

3L Consumer Products

3L Consumer Products er en førende leverandør til kreative entusiaster verden over, som er kunstneriske i hjemmet med klæbeprodukter, tegne- og maleriartikler

CASE: Lav dybdegående brugerresearch og udvikl en marketing- og salgstrategi for den nye og innovative produktkollektion Art Studio Studio Kits

CASEBESKRIVELSE

3L Consumer Products er en international virksomhed med hovedsæde i Tommerup. Virksomhed er en verdenskendt producent af kreative klæbeprodukter og har i over 15 år haft succes med bl.a. produktserien Scrapbook Adhesives. Segmentet for disse er såkaldte scrapbookere, som bruger klæbeprodukter til at skabe deres egen fotobøger, kort (greeting cards) m.m.

Scrapbooking er ikke længere en så stærkt vækstende og populær hobby som tidligere. Dette har fået 3L til at kigge andre veje, inden for kreative hobbyer. Man har etableret et nyt brandunivers Home Hobby nu begyndt at henvende sig til tegne- og malerentusiaster udover de eksisterende scrapbookere. Man satser på en synergieffekt i at ramme disse nye segmenter, da 3L ser en trend for, at hobbyentusiaster bevæger sig over flere medier (multimedia) (tegne, male, klæb/klistre) og ikke bare holder sig til ét medie.

Udgangspunktet for denne case er en ny og innovativ produktserie inden for Home Hobby kategorien i form af Art Studio Kits (<https://123-creative.com/shop/watercolor-studio-kit-498p.html>). Produktet er et læringsværktøj udviklet i samarbejde med prisvindende kunstnere, gør det let for ikke-professionelle at komme igang med at tegne og male. Art Studio Kits kommer i tre forskellige kategorier: Sketch (tegne), Watercolor (akvarel maling) og Paint (akryl maling). Hver kategori kommer i fire niveauer af sværhedsgrader. Et kit indeholder instruktioner plus alle de materialer (penne, farver, pensler, tusser, høj kvalitetspapir eller lærred), som der skal bruge for at kunne male/tegne udvalgte billeder. Materialerne er nøje udvalgt i samarbejde med kunstnerne, så det lever op til en høj standard.

Man har haft et godt testsalg i den store danske hobbykæde Panduro, som gik over al forventning og over 800 stk. blev på kort tid revet væk fra hylderne (dette var tilmed en mindre udgave af deres Studio kits, hvor instruktionerne ikke var en del af pakken).

3L Consumer Products sælger i dag primært til detailledet som f.eks. består af fysiske forhandlere, som så sælger videre til slutkunden gennem enten fysiske butikker eller webshops. 3L opererer i dag derfor primært som B2B aktør, og sælger kun sporadisk direkte til kunden gennem egen webshop eller Amazon, men der kommer øget fokus på digital salg og markedsføring mod slutkunden.

Trods et rigtig godt testsalg, god feedback på diverse messer og dertil ros på internettet, så er der ikke kommet gang i salget, og forhandlerne i det fysiske detailled har ikke taget det ind i deres sortiment. Derfor ønsker 3L at få hjælp til at finde ud af hvad forhandlernes beslutningskriterier, og hvilke krav der er for at tage nye produkter ind, og derudfra udforme en konkret marketings- og salgstrategi for deres Studio kits på det danske og tyske marked.

Casen er opbygget omkring to vitale områder:

- 1) Forståelse af slutbrugeren: man har i dag ingen reel eller dybdegående viden om de potentielle slutbrugere af Art Studio Kits omend man mener, at potentialet er enormt. Den første uge af LEAD THE TALENT forløbet er et faciliteret design sprint, hvor alle 40 deltagere (uanset hvilken case, de er på) vil arbejde på denne specifikke udfordring. Du og alle de andre vil i dette sprint interviewe 12-15 personer med har en tegne- og



LEAD THE
TALENT

3L Consumer Products

3L Consumer Products er en førende leverandør til kreative entusiaster verden over, som er kunstneriske i hjemmet med klæbeprodukter, tegne- og maleriartikler

CASE: Lav dybdegående brugerresearch og udvikl en marketing- og salgstrategi for den nye og innovative produktkollektion Art Studio Studio Kits

malehobby – herudover vil du og alle 40 deltagere foretage koncept- og idéudvikling baseret på alle disse interviews. Når sprintet er slut begynder dit casearbejde hos 3L i Tommerup og du og dit team vil have fået et vigtigt forspring af en masse dybdegående indsigt i målgrupperne for produktet og over 100 konceptidéer til udvikling af produktet og markedsføringen af den.

- 2) Forståelse af B2B markedet: 3L er primært en B2B virksomhed og en del af succesen skal komme fra at man får produktet ud på hylderne eller på webshops hos de relevante forhandlerkæder. Du vil derofra i casen supplere alle indsigter og koncepter fra sprintet med en grundig markedsanalyse og markedsføring mod relevante forhandlere.

KONKRETE OPGAVER

1. Onboarding

- Få en forståelse af 3L som organisation og gå i dybden med "Home Hobby" afdelingen og i særdeleshed Art Studio Kits kollektionen.
- Bliv introduceret til virksomhedens sjæl og filosofi, samt deres fremtidsmål

2. Behandling af sprint

- Sprintet har givet masse spændende indsigter om kunderne (B2C). Ud fra alle disse indsigter kan der trækkes relevante tråde til B2B markedet, som skal hjælpe jer i det videre arbejde. Dette kunne være indsigter som:
 - Hvilke butikker handler de i?
 - Fordeling af fysisk salg og webshops?
 - Ser førstegangskøbet anderledes ud end genkøb?

3. Inspiration og dataindsamling for B2B

- Indsamling af den viden som der findes i virksomheden.
 - Der skal foretages enkeltvis interviews af de interne sælgere (Christina og Jesper), hvor der skal være fokus på deres konkrete arbejdsgang ved et salg (nyt/gensalg) og deres viden omkring forhandlerne.
 - Foretag et interview af direktøren Hans Lyhr, omkring Home Hobby kategorien, med fokus hvordan og hvorfor Art Studio kits gik fra ide til produkt.
- Ekstern dataindsamling på B2B markedet. Den indsamlede data skal indeholde minimum fire dybdegående interviews forhandlere og distributører. Medtag gerne andre interessenter, hvis det findes relevant.
 - interview af forhandlere og distributører med fokus på deres beslutningskriterier i forhold til produktkategorier. Dette kunne indeholde sortiment brede, ordrestørrelse, dækningsgrad, efterspørgsel, marketingskampagner evt.

4. Kortlægning af forhandlere i Danmark og Tyskland

- På baggrund af jeres indsamlede skal der laves en kortlægning og det danske og tyske forhandlermarked. Denne kortlægning skal laves for både det fysiske så



3L Consumer Products

3L Consumer Products er en førende leverandør til kreative entusiaster verden over, som er kunstneriske i hjemmet med klæbeprodukter, tegne- og maleriartikler

CASE: Lav dybdegående brugerresearch og udvikl en marketing- og salgsstrategi for den nye og innovative produktkollektion Art Studio Studio Kits

vel som det digitale marked. Kortlægningen skal indeholde de forskellige forhandlere fordelt i relevante segmenter/kategorier.

5. Udarbejd Salgs/Markedsføringsstrategi for Danmark og Tyskland.

- Markedsføringsstrategi (B2C): Der skal udarbejdes en klar markedsføringsstrategi for hvordan 3L skal kommunikere med slutbrugerne, gennem hvilke kanaler og hvilke content.
- Salgsstrategi (B2B): Udarbejd en salgsstrategi, som skal understøtte sælgerne, ved en prioritede salgsliste samt en strategi for kanalvalg.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter 12 uger vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- Viden omkring forhandlernes beslutningskriterier ift. en produktserie som Art Studio Kits
- Kortlægning af forhandlere på det danske og tyske marked
- Marketingsstrategien for hele Art Studio Kits serien med anbefalinger til brandhistorie, kanalvalg og eksempler på content.
- Salgsstrategien med prioriteret forhandlerliste, konkret salgsmateriale samt anbefalinger til kanalvalg.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Forretningsudvikling, kommunikation, salg, marketing, digital marketing, internationalisering, kultur,

TALENTPROFIL

Hos 3L Consumer Products vil du blive tilknyttet salgskonsulent Christina, som har haft nogle af de hidtidige erfaringer med at udbrede Art Studio Kits, samt tæt understøttet af direktøren i 3L Consumer Products Hans Lyhr. Du vil blive del af et stærkt fællesskab med stærke værdier og stor entusiasme for kreativ hobbyer i hjemmet.

Der eksisterer en meget flad struktur i virksomheden, hvor der er mulighed for at prøve kræfter med mange forskellige ting. Mange af de ansatte for startet i en stilling i organisationen og er derefter blevet flyttet rundt for at prøve kræfter med nye opgaver.

Hvis man har mod på at tage en ny udfordring op og tage det ansvar som følger med, så kan man nå langt og skabe konkrete resultater for virksomheden.



LEAD THE
TALENT

3L Consumer Products

3L Consumer Products er en førende leverandør til kreative entusiaster verden over, som er kunstneriske i hjemmet med klæbeprodukter, tegne- og maleriartikler

CASE: Lav dybdegående brugerresearch og udvikl en marketing- og salgsstrategi for den nye og innovative produktkollektion Art Studio Studio Kits

På denne case får mulighed for at arbejde i en virksomhed, som har potentiale for at skabe et innovativt gennembrud indenfor male/tegne hobbysegmentet og får lov til at udforme virksomhedens strategi, markedsføring og brandfortælling.



LEAD THE
TALENT