

Baron A/S

Innovativ og produktstærk virksomhed der forhandler kvalitetsstærke mixer, transportbånd og movers til de professionelle håndværkere og entreprenørfirmaer

CASE: Styrk positionen i markedet gennem kunderettet markedsføring med henblik på øget kundetilfredshed

CASEBESKRIVELSE

Baron A/S er en danskejet virksomhed, der har eksisterede siden 2004 og har gennem årene haft forskellige ejere. I 2016 købte Carsten Filsø virksomheden sammen med kapitalfonden Vækst-Invest, der i dag driver virksomheden. Baron A/S har gennem årene oplevet en gunstig udvikling, og har over de seneste 3,5 år vækstet 70%, hvilket skyldes deres markeds- og brugerdrevne produktudvikling til det professionelle B2B marked, primært bygge- og entreprenørbranchen og murererhvervet.

Baron A/S forhandler 4 forskellige produktgrupper: tvangsblendere, transportbånd, smartmovers og værktøjer til anlægsgartnere, der forhandles i 33 lande, hvoraf 12-15 af dem udgør en stor andel af deres nøglekunder.

Virksomheden har derfor opnået stærk position på markedet gennem kvalitet, funktionalitet og højt serviceniveau, selvom de er en mindre virksomhed end nogle af deres konkurrenter. Virksomheden ønsker at forsætte den innovative produktudvikling, og dermed forstærke fokus på områderne kvalitet og funktionalitet, hvilket skal begunstige deres hidtil flotte udvikling i både Danmark og på eksportmarkederne.

Baron A/S ønsker derfor at styrke deres position i markedet gennem kunderettet markedsføring via digital marketing og øget fokus på SoMe kanaler med henblik på øget kundetilfredshed og generering af nye og målrettet.

Virksomheden har fastlagt deres kommunikationsstrategi og opsat følgende KPI'er:

- Buonce rate
- CPC
- CTR

Og har i den forbindelse hyret et eksternt firma til styringen af SEO, Google Ads o.l. der skal målrette deres markedsføring. Baron A/S ønsker at understøtte denne proces og gøre det endnu bedre. Dette skal gøres gennem udvikling af rette content, produktmaterialer og dokumenter til bl.a. hjemmesiden og deres push reklamer. For at kunne lave dette kræver det en større indsigt i deres nuværende- og potentielle kunders behov samt en kortlægning af deres brugerrejse. For at sikre kvalitet og dybde i indsigterne, så laves der et pilotprojekt for Danmark og England, der senere kan skaleres op til de resterende markeder.

Derved ønsker Baron A/S at sikre alignment mellem kommunikationsstrategien og de konkrete marketingsindsatser.

Trods et ønske om vækst, så er det vigtigt for virksomheden, at det er en sund og organisk vækst med de rette kunder.



LEAD THE
TALENT

Baron A/S

Innovativ og produktstærk virksomhed der forhandler kvalitetsstærke mixer, transportbånd og movers til de professionelle håndværkere og entreprenørfirmaer

CASE: Styrk positionen i markedet gennem kunderettet markedsføring med henblik på øget kundetilfredshed

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er opdelt i følgende faser:

- 1) **Analyse og kortlægning af købsrejsen for den professionelle slutbruger på det danske og engelske B2B marked.**
 - 1.1 Fortag kvalitative interviews med X antal slutbrugere på det engelske marked, antallet aftales ved opstart i forløbet.
 - 1.2 Fortag kvalitative interviews med X antal slutbrugere på det danske marked, antallet aftales ved opstart i forløbet.
 - 1.3 Fortag kvalitative interviews med X antal forhandlere på det engelske marked, antallet aftales ved opstart i forløbet.
 - 1.4 Fortag kvalitative interviews med X antal forhandlere på det danske marked, antallet aftales ved opstart i forløbet.
 - 1.5 Kortlægning af brugerrejsen for slutbrugeren på det engelske og danske marked. Herunder hvordan ser deres informationssøgning ud, udvælgelses-, købs- og fastholdelsesprocessen.
 - 1.6 Kortlægning af brugerrejsen for forhandlere på det engelske og danske marked. Herunder hvordan ser deres informationssøgning ud, udvælgelses-, købs- og fastholdelsesprocessen.
 - 1.7 Kortlægning af virksomhedens kunderettet indsatser og dokumenter på hjemmesiden

- 2) **Fastlæg og udvikl kommunikationsindsatser der er i tråd med kommunikationsstrategien**
 - 2.1 Udvikling og beskrivelse af personas af slutbrugere på det engelske og danske marked
 - 2.2 Udvikling og beskrivelse af personas af forhandlerne på det engelske og danske marked
 - 2.3 Udvælg de specifikke aktiviteter- og kommunikationsindsatser, der skal udføres af eller i samarbejde med virksomheden. Det kan være inden for områder som fx:
 - Content til sociale medier
 - Linke op med kunder på Facebook og LinkedIn
 - SEO-arbejde
 - Optimering af hjemmesidens informationsmateriale

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter 12 uger vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- En køreplan i prioriteret rækkefølge for deres marketings- og kommunikationsindsatser på det danske og engelske marked
- Prioriteret matrix over, hvilke budskaber der virker på hvilke kanaler.



LEAD THE
TALENT

Baron A/S

Innovativ og produktstærk virksomhed der forhandler kvalitetsstærke mixer, transportbånd og movers til de professionelle håndværkere og entreprenørfirmaer

CASE: Styrk positionen i markedet gennem kunderettet markedsføring med henblik på øget kundetilfredshed

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Digital markedsføring, Kommunikation, Antropolog, Forretningsudvikler, UX designer og SEO

TALENTPROFIL

Baron A/S søger et team, der besidder forskellige fagligheder og kompetencer til at løfte projektet. Dog er det vigtigt, at alle har en åben og samarbejdende profil, som kan se sig selv i en lille virksomhed, hvor der er en flad struktur. Virksomheden har ikke faste procedurer eller personalehåndbøger, men arbejder efter en pragmatisk tilgang og sund fornuft.

Du skal derfor være en selvstændig og proaktiv profil, der tør løbe med boldene. Samtidigt får du stor frihedsgrad og mulighed for at skabe egne opgaver og stilling.

Virksomheden lever af deres kunder, og der er derfor vigtigt, at du som person interesserer dig for mennesker, relationer og har et servicegen.

Baron A/S søger et team med friske og nye øjne der har kendskab- eller finder den digitale branche og sociale medier interessant, hvad enten det er gennem analyser, content, markedsføring eller udvikling.

Hvis du finder kunderettet marketing- og kommunikation interessant, så er dette casen for dig!



LEAD THE
TALENT