

Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle en Go-To-Market plan for eksporten til USA for målgruppen 'producenter af pharmaceuticals' med henblik på en stærk positionering af Blue Line A/S gennem valide data.

CASEBESKRIVELSE

Blue Line har i mere end 30 år leveret pålidelige IT-hardware løsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien, mere specifikt til producenter af farmaceutiske produkter som bl.a. Novo Nordisk, Pfizer, Sanofi mfl. Blue Line leverer primært til europæiske markeder som Danmark, England, Benelux, Irland og Tyskland, men har også etableret enkelte kunder i Rusland, Kina, Canada og USA.

Blue Lines kunder i er brancher, hvor der stilles meget høje krav. Farmaceutiske producenter er bl.a. forpligtet til at opretholde dokumentation i henhold til en stribe reguleringer fra forskellige myndigheder, bl.a. EU og FDA. Blue Line er specialister i netop at løse disse kunders udfordringer, så IT i produktionen overkommer typiske 'pains' og er på forkant med kravene. Leverancerne består bl.a. af computer displays, der automatiserer arbejdsflow og forbedrer sikkerheden.

Blue Line er kendt for god service i alle faser af samarbejdet, og fokuserer på at lytte og efterleve deres kunders behov til mindste detalje. Blue Line opretholder en ISO 9001 certificering, der fremmer performance og effektivitet samt kontinuerlig forbedringer gennem objektive målinger og procesoptimering.

Der er findes realtvt få aktører på markedet med Blue Lines speciale, hvilket giver virksomheden særlig gode muligheder for at positionere sig på markedet med en unik palette. Erfaringen er at målgruppen har nogenlunde samme udfordringer på tværs af landegrænser, men afskille sig på andre områder som bl.a. kulturelle forhold, kommunikation, fremtræden, prissætninger o.l. For at opnå succes i markedet, er viden og dataindsamling derfor afgørende. Blue Line har gode erfaringer med en datadrevet tilgang til at forme både planer og udvikling. Blue Line har medvirket i Udenrigsministerets Vitus-forløb, hvor de udviklede en Go-To-Market strategi for England og Irland med skræddersyet eksportrådgivning.

Næste strategiske skridt for Blue Line er USA, da virksomheden både ser et betydeligt økonomisk potentiale og oplever stigende efterspørgsel. Dog mangler Blue Line detaljeret kendskab og indsigt i markedets behov som grundlag for at skalere eksporten til USA.

Blue Line ønsker derfor at behovsafdække potentielle faktorer og interessenter i markedet for farmaceutiske producenter gennem kvalitative dataindsigter med henblik på at udvikle en Go-To-Market plan for eksporten til USA. Til udformningen af dette, kan det kommende team drage nytte af erfaringen fra den tidligere Go-To-Market strategi for England og Irland. Derudover har Blue Line allerede etableret kontakt til flere interessenter i USA som det kommende team har som udgangspunkt.

KONKRETE OPGAVER



Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle en Go-To-Market plan for eksporten til USA for målgruppen 'producenter af pharmaceuticals' med henblik på en stærk positionering af Blue Line A/S gennem valide data.

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

1) Onboarding

- Onboarding til virksomheden og primære nøglepersoner i forløbet
- Onboarding til markedet og Blue Lines produktsortiment
- Fastlæg målsætninger og delmål for projektet
- Fastlæg i samarbejde med Niels (CEO), hvor mange interviews i fase 2, som I forventer at kunne gennemfører.

2) Research og indsigt i markedet for producenter af Pharmaceuticals i USA med henblik opnåelse af den rette positionering i markedet

- Kortlæg nuværende viden der er internt i virksomheden, for at fastlægge – hvilke indsigter og data Blue Line mangler.
- Kortlæg hvilke potentielle faktorer og makro forhold der gør sig gældende i markedet, herunder:
 - o Love/reguleringer
 - o Politiske barrierer inden for farmaceutindustrien.
 - o Kommunikationsformer – hvordan udtrykker- og fremtræder man som virksomhed i USA
- Udform kvalitative interviews, fastlæg forinden, hvilke forhold, som I ønsker at få indsigter i. Vær opmærksom på tidsforskellen, når I planlægger interviews.
- Udarbejd en målgruppeanalyse, herunder:
 - o Hvem er målgruppen
 - o Hvordan ser den ud
 - o Hvilke præferencer og behov de har.
- Dette gør I gennem et antal kvalitative interviews med nøglepersoner fra kundedatabasen med henblik på at få behovsafdækket. Antallet fastlægges i samarbejde med virksomheden ved opstarten.
- Fastlæg herefter primære målgruppe og deres behov
- Udarbejd en konkurrentanalyse, herunder:
 - o Hvem kan Blue Line være i direkte konkurrence.
 - o Hvordan kan Blue Line adskille sig fra konkurrenterne?
 - o Hvad gør konkurrenterne?
 - o Hvordan kan Blue Line positionere sig fra konkurrenterne?
 - o Konkurrenceparametre

3) Udformning af Go-To-Market planen, hvor følgende fastlægges:

- Salg- og marketingplan, herunder:



Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle en Go-To-Market plan for eksporten til USA for målgruppen 'producenter af pharmaceuticals' med henblik på en stærk positionering af Blue Line A/S gennem valide data.

- Udformning af content med henblik på, hvordan skal Blue Line fremtræde kommunikativt for at positionere sig og fremtræde korrekt på markedet.
- Gennem hvilke kanaler skal Blue Line sælge deres produktsortiment
- Prissætning
- Organisering
 - Skal Blue Line fx lave et set up med en mand i markedet, service set up eller forsætte med nuværende forretningsmodel?
- Handleplaner – next step

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter 12 uger vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Valide data og indsigter i markedet der udformes i brugbare værktøjer, formen af værktøjet afhænger af indsigterne.
- ✓ Kvalitative observationer (Pains og Gains) i markedet.
- ✓ Go-To-Market plan der beskriver, hvilket set up, der vil være fordelagtigt for eksporten til USA.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Forretningsudvikling, Markedsanalyser, Internationalisering, Eksport, International kommunikation, Økonomi, Kultur, IT-hardware og Globalisering.

TALENTPROFIL

Blue Line 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 virksomhed med en flad struktur, hvor alle hjælper hinanden og sparrer omkring løsninger til diverse projekter. Man vil som team derfor have let adgang til sparring og viden.

Du skal derfor være en selvstændig og proaktiv profil, der arbejder løsningsorienteret. Samtidigt er det en fordel at have en projektleder gemt i maven, for at sikre den rette fremdrift i projektet.

Virksomheden søger et team, der går struktureret til deres arbejdsopgaver, hvad enten det er analyse, kommunikation eller forretningsudvikling. Da virksomheden brænder for at løse kundernes behov og udfordringer, er det en fordel med et nysgerrigt og åbenminded sind.

Samtidigt skal du være i stand til at efterleve Blue Lines 3 grundværdier, som er:



Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle en Go-To-Market plan for eksporten til USA for målgruppen 'producenter af pharmaceuticals' med henblik på en stærk positionering af Blue Line A/S gennem valide data.

Lytte

Tænke

Skabe

Hvis du finder markedsanalyser eller strategisk udvikling interessant, så er dette casen for dig!



LEAD THE
TALENT