

Onmodo

Cloudbaseret medarbejdersucces platform der giver virksomheder værktøjer til at arbejde med trivsel- og engagement og afholde værdiskabende udviklingssamtaler, og dialoger om performance.

CASE Skab øget kendskabsgrad til Onmodos målgruppe med henblik på nye leads

CASEBESKRIVELSE

HR Digital er stiftet af Poul og Renata, hvis veje krydsede hinanden gennem et fælles employer branding projekt for en anden kunde længere tilbage, hvor de gennemførte en medarbejdertilfredshedsmåling for en virksomhed. Her opdagede de, at den traditionelle tilgang var en ressourcetung opgave, der oftest endte i skuffen efterfølgende, da mange leder ikke vidste, hvordan de skulle handle på målingsresultaterne, og derfor hverken skabte værdi for medarbejderne eller lederne. Poul og Renata tænkte at det kunne gøres smartere gennem digitalisering. Derfra opstod idéen til Onmodo, der er i første omgang blevet udviklet som Mock up, der blev testet af på en fokusgruppe med 12-15 HR-direktører. De brugerinddragende indsigter var med til at skabe et stærkt produkt, der ikke kun disrupter den traditionelle tilgang til trivselsmålinger og MUS, men samtidigt også løser en mange af de udfordringer, som både ledere og medarbejdere oplever i forbindelse med disse årlige indsatser.

Onmodo tilbydes i dag til det danske B2B marked, som en softwareservice gennem en cloudbaseret medarbejdersuccesplatform, der giver virksomhederne værktøjerne til at arbejde med trivsel-, engagement- og udvikling i samarbejde med deres medarbejdere.

Onmodo tilbyder 3 forskellige platforme (Engagement målinger, udvikling og performance og medarbejder manager), der tager udgangspunkt i succesfasen inden for HR-feltet. Prisen for de forskellige platforme afhænger af virksomhedens størrelse, men er i dag langt billigere end de konsulenthuse man sædvanligt betaler for at udføre disse målinger. Onmodo adskiller sig fra sine konkurrenter ved at tilbyde en software service alle har råd til og som faciliterer en kultur, hvor strategier realiseres af medarbejder og ledere.

HR Digital har lagt en 23/23 plan, hvor de ønsker at omsætte for 23 mio. i 2023.

Virksomheden har i dag deres første brugere på platformen, men ønsker at gå fra en start up-til en scale up virksomhed.

For at nå dertil kræver det en større kapital og bedre kendskab til deres målgruppe.

Virksomheden er allerede i en dialog med en række forskellige investorer, og er derved i gang med at ruste sig til, at kunne skalere virksomheden og vækste inden for kort tid.

Dog mangler virksomheden en dybere indsigt i deres kunder og målgruppe, for at kunne føre kunderettet markedsføring med henblik på nye leads.

Der er ca. 36.000 relevante virksomheder i Danmark, hvor Onmodo ser et stort potentiale i 3 forskellige kundesegmenter afhængigt af virksomhedens størrelse. Virksomheden ønsker derfor at analysere beslutningstagernes (HR-partner/chef, CEO og CFO) brugerrejse, for herefter at udvikle personas og kunderettet markedsføring mod deres primære målgruppe med henblik på nye leads.



Onmodo

Cloudbaseret medarbejdersucces platform der giver virksomheder værktøjer til at arbejde med trivsel- og engagement og afholde værdiskabende udviklingssamtaler, og dialoger om performance.

CASE Skab øget kendskabsgrad til Onmodos målgruppe med henblik på nye leads

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver i casen er inddelt i følgende områder:

- 1) **Onboarding til platformen og virksomheden**
 - a. Onboarding til virksomheden, branchen og forståelse af deres behov.
 - b. Onboarding til Onmodo platformen og dets 3 produkter
- 2) **Analyse af beslutningstagere og udvælgelse af målgruppe med henblik på øget kendskabsgrad**
 - a. Udvikling af kvalitative interviewguides med fokus på at belyse de 3 kundesegmenters (lille-, mellem- og større virksomheder) emotionelle barriere ift. at købe ind på et digitalt HR-værktøj, som Onmodo. Samt belyse, hvilke pains og gains vedr. HR- og målings opgaver der er i virksomheden.
 - b. Fortag kvalitative interviews og antropologiske iagttagelser hos følgende:
 - X antal kvalitative interviews med CEOs i mindre virksomheder (antallet beslutes ved opstarten på caseforløbet)
 - X antal kvalitative interviews med CFOs i mellemstore virksomheder (antallet beslutes ved opstarten på caseforløbet)
 - X antal kvalitative interviews med HR-chefer/direktører i større virksomheder (antallet beslutes ved opstarten på caseforløbet)
 - c. Analyse og kortlægning af beslutningstagernes kunderejse, herunder:
 - CEOs brugerrejse (Mindre virksomheder)
 - CFOs brugerrejse (Mellemstor virksomhed)
 - HR-chef/direktør (Større virksomheder)
- 3) **Udvikling af personas og kunderettet content**
 - a. Udvikling af personas for de 3 kundesegmenter
 - b. Udvikle 3 separate Business Model Canvas med henblik på det unikke værditilbud til kundesegmentet.
 - c. Udvikling af kunderettet content primært til SoMe kanaler i samarbejde med Poul og hurtig pilottest af content
 - d. Test af content på forskellige kanaler bl.a. SoMe, optimering af SEO mm. for at øge kendskabsgraden.
 - e. Kortlægning af hvilke interne muligheder der er med henblik på marketing såsom webinar, seminar eller lignende.

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter 12 uger vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Øgetkendskabsgrad til målgruppen
- ✓ 3 færdigudviklet og dybdegående personas som internt marketingsværktøj



LEAD THE
TALENT

Onmodo

Cloudbaseret medarbejdersucces platform der giver virksomheder værktøjer til at arbejde med trivsel- og engagement og afholde værdiskabende udviklingssamtaler, og dialoger om performance.

CASE Skab øget kendskabsgrad til Onmodos målgruppe med henblik på nye leads

- ✓ 3 færdigudviklet unikke værditilbud gennem test af content til de 3 kundesegmenter
- ✓ Drejebog eller præsentation af forløbets indsigter

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Kommunikation, Antropolog, Psykolog, Ledelse, HR, Organisation, Digital markedsføring og Forretningsudvikling.

TALENTPROFIL

HR Digital søger et dynamisk team, hvis kompetencer komplementerer hinanden. De ønsker et team, der tør udfordre status quo og spiller ind med idéer og indspark til casen og platformen Onmodo.

Casen eftersøger forskellige profiler og fagligheder, men det er vigtigt, at man som profil har en holistisk, analytisk og antropologisk tilgang til undersøgelsesdelen, og formår at være nysgerrig. En stor del af casen består af at forstå branchen og målgruppens behov og omsætte dem til brugbare data, der kan drive og vækste virksomheden.

Dette kræver et selvstændigt team, der går proaktivt til opgaverne, og som tør dykke ned i problemstillinger med henblik på at forstå, hvordan udfordringer vendes til muligheder.

Virksomheden arbejder efter at understøtte FN's verdensmål nr. 3 – bedre trivsel. Som talent, skal du kunne forene dig og have passion for dette område, da det er forankret i virksomhedens tilgang, processer og vision.

Skal du være med til at disrupte den traditionelle HR-branche og skabe bedre trivsel og optimering af ressourcer, så er denne case lige dig!



LEAD THE
TALENT