

# Hestenge Consult

Hestenge Consult tilbyder organisations-, ledelses- og medarbejderudvikling med hjælp fra heste og Eagala modellen, som metode. Virksomheden henvender sig både til B2B markedet og det kommunale segment, men ønsker at udvide deres forretningsområder.

**CASE: Idéudvikling samt markedsføring af online abonnementsløsninger for virksomhedens 2 nye forretningsområder Eagala uddannelse og online coaching med personlig udvikling til B2C markedet.**

## OVERBLIK

Virksomhed	Hestenge Consult
Lokation	Skovsbyvej 16, 5492 Vissenbjerg.
Kontaktperson	Karina Bjerremann, Direktør og Eva Nibe, Konsulent, Coach.

## CASEBESKRIVELSE

Hestenge Consult er stiftet af Karina Bjerremann i 2006 og drives forsat af hende i dag sammen med hendes 3 ansatte, 10 konsulenter og samarbejdspartnere. Virksomhedens værdier bygger alene på at styrke menneskelig fremgang og udvikling. Hos Hestenge er der en bred viden og teoretisk erfaring, der danner baggrund for at bygge virksomhedens fundament på Eagala-metoden.

Eagala modellen (som metode) stammer fra en amerikansk organisation fra 1999, der i dag har 4500 medlemmer på verdensplan. Metoden kom først til Danmark i 2006, hvor Karina Bjerremann er den første og eneste udbyder fuldtids af psykoterapi og personlig udvikling ved hjælp af heste gennem Eagala metoden. I metoden benytter man hestene som metaforer for de oplevelser og situationer, som vi oplever i hverdagen, og man rider derfor ikke på hestene. Heste reagerer ud fra det de ser og føler, og skjuler intet, som man som menneske, ville gøre. Derfor giver denne metode et realistisk her og nu billede uden barrierer og fordomme.

Heste er et flokdyr og reagerer ud fra deres nerve- og sansesystem, og minder derfor rigtig meget om menneskers adfærd og benyttes som metaforer. Der benyttes en bestemt taleteknik kaldet clean language der er uden tolkning, til at fremme deltagerens brug af metaforer.

I dag henvender Hestenge Consult sig til 2 forskellige forretningsområder:

1. Kommuner: Børne- og ungeområdet og familiebehandling der er psykisk sårbare. Unge- og voksenområdet som uddannelses- og beskæftigelsesrettet indsats, for borgere der er på kanten af arbejdsmarkedet.
2. Virksomheder: Organisations-, ledelses- og medarbejderudvikling til SMV'er herunder ledergrupper eller afdelinger i forbindelse med teambuilding, Kick Off o.l.

Under COVID-19 og Lock Down blev der stille og tid til at reflektere omkring virksomhedens ønsker om fremtidige pipeline og muligheden for at skabe vækst. Qua samlingsforbud testede virksomheden deres kurser af online til 15 private forbrugere, som de løbende har oplevet øget efterspørgsel fra.

Her oplevede virksomheden muligheden for at vækste og minimere ressourcerne samtidigt, da de kunne udbyde deres kurser til hele Danmark, også yder områder, de før ikke kunne

# Hestenge Consult

Hestenge Consult tilbyder organisations-, ledelses- og medarbejderudvikling med hjælp fra heste og Eagala modellen, som metode. Virksomheden henvender sig både til B2B markedet og det kommunale segment, men ønsker at udvide deres forretningsområder.

**CASE: Idéudvikling samt markedsføring af online abonnementsløsninger for virksomhedens 2 nye forretningsområder Eagala uddannelse og online coaching med personlig udvikling til B2C markedet.**

komme til ved at bruge langt færre ressourcer online, end de ville gøre ved deres normale fysiske udbud. Hestenge Consult oplevede kunderne tog positivt mod det nye produkt og nogen ligefrem ønskede online grundet frygt for heste.

Sideløbende modtog virksomheden også en bevilling fra Eagala organisationen, til at kunne udvikle, afholde og uddanne folk i Eagala modellen efter certificering, qua Karina Bjerremann har fået en overbygning i Eagala certificering, der sikre kvalitet.

Virksomheden ønsker derfor at udvide deres produktområder med et 3 forretningsområde med 2 produktgrupper til det private B2C marked:

1. E-learningkurser inden for personlig udvikling og coaching til private forbrugere
2. 2-årig Eagala-uddannelse gennem opdelt kurser til private og undervisere.

Disse produktgrupper er tiltænkt at skulle udbydes via abonnements løsninger, der skal være plug and play online e-learning pakker.

Derfor ønsker Hestenge Consult at positionere sig på markedet gennem deres 2 nye forretningsområder til det private B2C segment, som skal være med til at optimere forretningens omsætning gunstigt, og minimere de fysiske ressourcer, der normalt benyttes ved de fysiske udbud.

Hestenge Consult har udviklet selve produkterne og content, men mangler fagligheder og idéer til at idéudvikle og fastlægge hvordan fremtidige platforme skal struktureres, opbygges og praktiseres på hjemmesiden, samt udvikle blueprints og procesbeskrivelser for, hvordan interne ressourcer koordineres gennem det nye betalings- og bookingsystem.

Læs mere eller se en video om Eagala modellen her: <https://www.eagala.org/index>

## KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er opdelt i følgende faser:

1. **Fase: Idéudvikling og markedsanalyse af de 2 nye forretningsområder: Eagala-uddannelser og Personlig udvikling og coaching til det private B2C marked gennem online abonnementsløsninger**

### Personlig udvikling og Coaching ydelser

- 1.1 Mapping af det danske marked ift. andre udbydere og deres måde at henvende sig til markedet på. Kig gerne efter best practise løsninger ift. kurser og abonnementsløsninger.



LEAD THE  
TALENT

# Hestenge Consult

Hestenge Consult tilbyder organisations-, ledelses- og medarbejderudvikling med hjælp fra heste og Eagala modellen, som metode. Virksomheden henvender sig både til B2B markedet og det kommunale segment, men ønsker at udvide deres forretningsområder.

**CASE: Idéudvikling samt markedsføring af online abonnementsløsninger for virksomhedens 2 nye forretningsområder Eagala uddannelse og online coaching med personlig udvikling til B2C markedet.**

- 1.2 Undersøg online betalings- og abonnementsløsninger, find gerne 3 forskellige mulige set ups, der kan fungere som en plug and play løsning.
- 1.3 Fastlæggelse og afdækning af virksomhedens interne produkter, som kan og skal udbydes online på hjemmesiden til det private B2C marked.
- 1.4 Foretag kvantitative markedsundersøgelser for målgruppen gennem fx kvantitative interviews. Disse indsigter skal være med til at forme udbuddet, da Hestenge Consult ønsker af efterkomme målgruppens behov og ønsker.
- 1.5 Idéudvikling og udarbejdelse af visionboards der præsenteres for Eva og Karina. I samarbejde med dem udvælges den fremtidige løsning og platform.

## **Eagala-uddannelse(r)**

- 1.6 Mapping af det danske marked ift. andre udbydere og deres måde at henvende sig til markedet på. Kig gerne efter best practise løsninger ift. kurser og abonnementsløsninger. Uddannelsen Eagala kan tages over 2 år, derfor skal der udarbejdes en opdeling af kurserne, og hvordan uddannelsen skal stykkes sammen. Der kan fx findes inspiration fra andre efteruddannelsessteder såsom Erhvervsakademiet o.l.
- 1.7 Udarbejdelse af en break even analyse for, hvornår det kan betale sig at afholde kurserne før underviserens lønomkostninger er dækket ind ift.:
  - Online vs. Fysisk
  - Individbasis vs. Grupper
  - Minimum antal deltagere
- 1.8 Undersøg markedet for andre undervisningsformer, der benyttes online. Her må I gerne drage fra jeres egen erfaring. I skal fastlægge fremtidige undervisningsformer i grupper, individer og hjemmearbejde.
- 1.9 Hestenge Consult, mere specifikt Eva og Karina, vil selv stå for udarbejdelsen af content og produkterne i samarbejde med jer, men I skal udarbejde visionboards for, hvordan fremtidige set up kunne se ud, herunder:
  - Visualiserer hvordan udbuddet skal se ud
  - Fastlæg prispakker/løsninger på de forskellige pakker
  - Fastlæg hvilken abonnementsløsning der skal benyttes til bl.a. betaling o.l.
- 2. Fase: Udvikling af hjemmesiden, så den visualiserer og praktiserer det nye udbud. Dette gøres i samarbejde med Karina, der selv opdatere og udvikler content til hjemmesiden gennem bricksite.**
- 2.2 Når begge visionboards er præsenteret for Karina og Eva, så udvælger I i samarbejde den fremtidige løsning og set up.
- 2.3 Udvikle opbygning af fag og kurser for begge forretningsområder, disse skal visualiseres, så de fremgår tydeligt på hjemmesiden (bricksite). Denne opgave kan Karina være sparring og behjælpelig med.



# Hestenge Consult

Hestenge Consult tilbyder organisations-, ledelses- og medarbejderudvikling med hjælp fra heste og Eagala modellen, som metode. Virksomheden henvender sig både til B2B markedet og det kommunale segment, men ønsker at udvide deres forretningsområder.

**CASE: Idéudvikling samt markedsføring af online abonnementsløsninger for virksomhedens 2 nye forretningsområder Eagala uddannelse og online coaching med personlig udvikling til B2C markedet.**

- 2.4 Systematisere udbuddet ift. intern logistik og kalenderkoordinering. Herunder lav en plan for, hvordan interne ressourcer og medarbejdere koordineres ift. bookinger.
- 2.5 Udvælg betalingsystem, og sætte det hele op i samarbejde med Karina.

## ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Et nyt velfungerende set up og betalingsystem (fx simplero) på hjemmesiden, hvor potentielle kunder nemt og overskueligt kan tilkøbe sig e-learning kurser, hvad enten det er Eagala uddannelsen eller personlige udviklingskurser.
- ✓ Et blueprint/skabelon for hele processen, når de 2 nye produktgrupper udbydes online på hjemmesiden.

## RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Økonomi/finansiering, web/IT programmering og udvikling, UX/konceptudvikling, koordinering, ledelse og organisationsudvikling, innovation og entrepreneurship, forretningsudvikling, Salg og Antropologi.

## TALENTPROFIL

Hos Hestenge Consult vil du få rig mulighed for at skabe resultater og prøve forskellige idéer og indsigter af. Du får derfor lov til at være med i processen fra start til slut.

Hestenge Consult ønsker af vækste og etablere nye online abonnementsløsninger, der fremtidigt kan nå ud til en bredere målgruppe og minimere interne ressourcer, der kan skabe øget vækst og salg til virksomheden. Du får som talent muligheden for at forme de fremtidige opgaver og set ups gennem casens indsigter.

Virksomheden har en flad struktur, hvor alle løfter i flok. Virksomheden har et stort fokus på CSR og gøre en forskel for samfundet, dermed er det en virksomhed, hvor der er plads til alle, såvel ekstroverte som introverte personer, så længe man brænder for at gøre en forskel og skabe noget nyt.

Du skal være en teamplayer og kunne løfte i flok. Casen har en stor strategisk betydning for virksomheden, og I vil som team under forløbet være i et tæt samarbejde med Karina og Eva,

# Hestenge Consult

Hestenge Consult tilbyder organisations-, ledelses- og medarbejderudvikling med hjælp fra heste og Eagala modellen, som metode. Virksomheden henvender sig både til B2B markedet og det kommunale segment, men ønsker at udvide deres forretningsområder.

**CASE: Idéudvikling samt markedsføring af online abonnementsløsninger for virksomhedens 2 nye forretningsområder Eagala uddannelse og online coaching med personlig udvikling til B2C markedet.**

som vil stå for udformningen og udførelsen af content og produkterne, imens i udvikler de omkringliggende opgaver.

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

Du får samtidigt erfaring med et unikt udviklings- og ledelsesværktøj, som kan benyttes i resten af dit arbejds- eller private liv. Hvis du finder produkt- og uddannelsesudvikling eller It og web udvikling interessant, så er dette casen for dig!



LEAD THE  
TALENT