

BEMIIT

BEMIIT er i dag en software virksomhed, som sælger en platform via Shareworks til håndtering af grafiske materiale fra design til faktisk produktion/trykning. Platformen hjælper kunder til at holde styr på deres grafiske og digitale materiale (BrandCompliance).

CASE: Udvikling og test af ny salgs- og marketingsstrategi for BEMIIT med henblik på udvikling af en Lead Funnel og Go-To-Market strategi, der skaber nye leads.

OVERBLIK

| | |
|---------------|---|
| Virksomhed | BEMIIT |
| Lokation | Skæringvej 92B, 8520 Lystrup – Officelab bygning K2 |
| Kontaktperson | Bent Brix, Direktør & Torben Stiggaard, ekstern konsulent |

CASEBESKRIVELSE

BEMIIT er stiftet som en selvstændig virksomhed for 3 år siden, til videreudvikling af bestillingsportalen Shareworks, af Bent Brix, som har over 30 års erfaring fra branchen. BEMIIT er i gang med en transformation til en SaaS virksomhed (Software as a Service), der sælger en samlet platformsløsning via Shareworks til håndtering af bl.a. grafisk materiale, fra design til faktisk produktion/trykning eller SoMe. Platformen hjælper kunderne til at forblive BrandCompliant. Platformen sælges via forhandlere som en samlet løsning til større virksomheder, primært på det danske marked. BEMIIT ønsker fortsat at udbyde Shareworks til de nuværende forhandlere som samlet løsning, men har også et ønske om at skabe et andet strategisk ben, for at sikre deres relevans på markedet.

Qua markedstendenser ser BEMIIT en mulighed ved at udbyde Shareworks i enkelte modulopbygninger til et større segment via ny SaaS forretningsmodel, hvor de særskilte applikationer og moduler sælges direkte til kunden uden nogen mellemlid. Denne løsning skal ende i en selvstændig virksomhed og brand, som hedder Complianty. Transitionen fra den nuværende forretningsmodel til en SaaS-model betyder, at der skal etableres en ny salgs- og marketingstrategi.

Virksomheden står derfor overfor et paradigmeskifte fra en mere traditionel virksomhed med en skræddersyet whitelabel software løsning solgt via forhandler (trykkerier og bureauer) til en fuldkommen digital selvservice løsning, hvor salget sker direkte fra websitet.

BEMIIT har igangsæt produkt- og softwareudviklingen af Complianty, hvor de bl.a. også har etableret en webside til produktet via Wordpress: Complianty.com. Løsningen skal først lanceres på det danske marked og senere skaleres til andre lande.

BEMIIT ønsker derfor ikke hjælp produktudviklingen, men derimod til at kende deres kommende målgruppe bedre, således sikre en stærk salgs- og marketingsstrategi kan udvikles. BEMIIT har ikke selv erfaring med dette, da de tidligere har solgt deres produkt via forhandlere. Markedet kender derfor til BEMIITs produkt, men ved oftest ikke hvem udbyderen er. BEMIIT ønsker derfor at udvide indsigten i deres kundesegment. Derfor har de indhentet en sparringspartner (Torben) til at strukturere udviklingen af en ny salgs- og marketingstrategi.

BEMIIT ønsker et team, der kortlægger målgruppens kunderejse med henblik på udvikling og test (via Build Measure Learn princippet) af Compliantys Lead Funnel på det danske marked. Disse indsigter skal danne rammerne for brandets slags- og marketingstrategi og senere

skabe indsigter og data til virksomhedens udvikling af en Go-To-Market plan, der skal skabe øget trafik på hjemmesiden og en mere strømlinet forretning med et troværdigt produkt.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

- 1. Fase: Kortlægning af markedet og dets konkurrenter med henblik på større forståelse af markedet og målgruppens behov (Pains og Gains).**
 - 1.1 Ved opstarten aftales der i samarbejde med Bent og Torben om test og udviklingen af Complianty skal være baseret på hele produktet eller blot enkelte moduler, som indsigterne kan skaleres op til efterfølgende.
 - 1.2 Udarbejd X antal cases (antallet bestemmes i fase 1.1) med hypoteser omkring udvalgte delprodukter / moduler under Shareworks md henblik på kvalitative undersøgelser af eksisterende kunder.
 - 1.3 Foretage kvalitative undersøgelser på eksisterende og evt. nye potentielle bruger ud fra udarbejdet punkt 1.2. Her skal I bl.a. afdække:
 - Hvor de ser værdien af produktet?
 - Hvilke måder produktets forskellige delelementer kan bringes i anvendelse?
 - Hvordan fungerer hjemmesiden for dem?
 - Hvilke Pains og Gains har de, når de henvender sig efter denne løsning?
 - 1.4 Foretag en Konkurrentanalyse (max 2 dage). Denne udarbejdes i krydsfeltet mellem viden fra Bent og desk reseach.
 - 1.5 Ud fra overstående indsigter skal I kortlægge, hvilke forbedringer, mangler eller ændringer, som der skal foretages på hjemmesiden for Complianty, for at den afspejler målgruppens behov og ønsker.
- 2. Fase: Udvikling og opbygning af Compliantys salgs- og marketingsindsatser**
 - 2.1 Udarbejdelse af kommunikationsplan og -indsatser (content udformes både på dansk og engelsk), herunder Markedsføringsinitiativer (Content marketing, segmentering, indgang til storytelling omkring værdien af de enkle applikationer)
 - 2.2 Producere diverse visualiseringsprodukter / grafiske elementer som f.eks. en beretterende video fra et kundeperspektiv på 30. sek., en animationsvideo el.lign. til brug på webside og SOME. ennemgå Lead Funnel for Complianty.dk
 - 2.3 Producere diverse lead-genererende materiale såsom one pager, whitepaper, pop-up sider mv.
 - 2.4 Skabt en ny lead-genererende website med landing pages herunder:
 - a. Opbygning af websiden (Wordpress)
 - b. Det grafiske udtryk på siden
 - c. Content
- 3. Fase: Eksekvering og test af salgs- og marketingsindsatser:**
 - 3.1 Iværksætte initiativer for at skabe trafik på hjemmesiden:
 - a. Lead generering, SEO, Google analytics mm.
 - b. Marketing på platformene LinkedIn og Facebook
 - 3.2 Udvikling af E-mail flow
 - c. Research af 2-4 systemer idet BEMIIT ikke har et nu.
 - d. Fremlæg for Torben og Bent til udvælgelse
 - e. Implementere det nye E-mail system



ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med mundtlig præsentation af nedenstående, der giver dem et stærkt beslutningsgrundlag, som gør dem i stand til at gennemfører en Go-To-Market strategi og evt. give svar på, om nogle af de igangsatte initiativer kan være bærende som ny salgskanal.:

- ✓ Afprøvning og kortlægning af hvilke budskaber der virker, og på hvilke kanaler, og til hvilke kunder
- ✓ Opnået en bedre forståelse af kundernes behov og den kunderejse Bemiiit skal tilbyde
- ✓ Testet Lead flow på det danske marked
- ✓ Skabt konkret marketingsmateriale til brug på SOME og Websiden
- ✓ Øget trafik på hjemmesiden og en mere strømlinet forretning med et troværdigt produkt

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Digital markedsføring, Digital konceptudvikler, Multimedie designer, Forretningsudvikling, Grafisk fremstilling, Branding, Medieproduktion, Kommunikation og formidling, UX'er, Innovation og Entreprenørskab.

TALENTPROFIL

Kommende talentteam vil arbejde under Bent med sparring fra Torben. Man vil som team indgå i en lille virksomhed, det er derfor vigtigt, at du som profil har gode samarbejdsevner og lyst til at byde ind og tør fejle, i alle type opgaver. Samtidigt får du muligheden for at være med fra idéudviklingsfasen til en komplet salgs- og marketingsstrategi. Du får derfor rig mulighed for at sætte dit præg, prøve forskellige systemer af og arbejde med konkrete værktøjer, som ikke kun giver virksomheden vigtige indsigter og data, men samtidigt giver dig en masse erfaring med i rygsækken.

Man skal som profil tør at tage chancer, fejle og lære derfra. Virksomheden ønsker et homogent team med forskellige kompetencer og fagligheder der supplerer hinanden. De skal arbejde efter 'learning by doing' princippet, hvor resultater bliver skabt via en operationel og pragmatisk tilgang, og ikke tungt analysearbejde.

Det forventes at teamet er selvkørende i mange af processerne. Det vil være en fordel, hvis én i teamet kan tage projektlederrollen og sikre den rette fremdrift og opgavefordeling. Virksomheden søger derfor pragmatiske profiler, der er handlekraftige igangsættere og ikke bange for at springe ud i det. De forskellige talenter skal bidrage med hver deres faglighed og turde at bringe netop deres viden, faglighed og holdninger i spil, samt udfordre med denne i forhold til casens scope.