

Fonden Kanonen

Kanonen er en kvalificeret socialpædagogisk indsats med mere overfor udsatte børn og unge. Med differentierede pladstyper og en lang række andre tilbud, leverer de en helhedsorienteret indsats med perspektiv, kvalitet og barnet i centrum på deres bosteder.

CASE: Kortlægning markedet potentiale for- og idéudviklingen af et ambulante privat psykiatrisk hospital med henblik på udarbejdelse af forretningsplan og fremtidig markedsføring/ branding af tilbuddet og Fonden Kanonen.

OVERBLIK

Virksomhed	Fonden Kanonen
Lokation	Aarhusvej 1, 8382 Hinnerup
Kontaktperson	Peter Mikkelsen, Udviklingskonsulent

CASEBESKRIVELSE

Kanonen er et fondsejet socialpædagogisk opholdssted for udsatte børn og unge i alderen 12-23 år. Det har eksisteret siden 2002 og har 5 differentierede døgntilbud på deres bosted i Hinnerup. De tilbyder bl.a. akutanbringelse, pædagogisk og psykologisk udredningsforløb, døgnforanstaltning, eneforanstaltning, professionel plejefamilie samt efterværn. I alle tilfælde stræber de efter at levere en helhedsorienteret indsats med perspektiv, kvalitet og barnet i centrum.

Derudover har Fonden Kanonen en søsterorganisation, der driver to kvindekrisecentre og et børnehjem på Grønland.

I forlængelse af deres socialpædagogiske opholdssted ønsker Fonden Kanonen at udforske muligheden for et nyt selvstændigt forretningsområde, som skal tilbyde noget bedre og anderledes, end det som der udbydes på børne og unge området i dag. De er interesseret i at undersøge potentialet for et nyt privat psykiatrisk hospital. Ideen med dette er at skabe flere muligheder og tilbud til deres eksisterende døgntilbud. Tanken er, at det bliver en selvstændig juridisk enhed, der supplerer deres eksisterende organisation.

Fonden Kanonen har allerede igangsat processen og forberedelserne af det private psykiatriske hospital, da de ikke selv har de medicinske- eller faglige behandlingsfærdigheder til dette. De har derfor igangsat et samarbejde med flere forskellige fagpersoner og er ved at kigge efter fysiske lokaler.

Kanonen mangler dog valide datagrundlag for at etablere dette nye forretningsområde, både ift. om der er potentiale for at drive en sund forretning og belyse hvilke behov markedssegmentet har, og som Kanonen skal efterkomme.

Kanonen ønsker derfor et team, der kan hjælpe dem med at kvalificere idéen om hospitalet i forhold til at undersøge markedet, hvilke værditilbud de skal kunne udbyde og til hvem.

Kanonen er allerede godkendt til at beskæftige sig med børn og ungeområdet, men er stadig i tvivl om, hvilke nye tilbud, der skal tilbydes gennem hospitalet. Samt om de evt. skal udvide til voksenområdet.



Fonden Kanonen

Kanonen er en kvalificeret socialpædagogisk indsats med mere overfor udsatte børn og unge. Med differentierede pladstyper og en lang række andre tilbud, leverer de en helhedsorienteret indsats med perspektiv, kvalitet og barnet i centrum på deres bosteder.

CASE: Kortlægning markedet potentiale for- og idéudviklingen af et ambulante privat psykiatrisk hospital med henblik på udarbejdelse af forretningsplan og fremtidig markedsføring/ branding af tilbuddet og Fonden Kanonen.

Disse indsigter skal danne fundamentet for en fremtidigt forretningsplan og branding- og kommunikationsindsats, der markedsfører og positionerer dem på markedet, både i forhold til mulige brugere men også konkurrenter.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

1. **Fase: Analyse og kortlægning af markedet for privat psykiatriske hospitals tilbud og potentielle målgrupper med henblik på at fastlægge potentialet for en sund forretning.**
 - 1.1 Udarbejd og foretag kvalitative interviews med centrale nøglepersoner (ca. 4) i organisationen med henblik på at kortlægge deres refleksioner og ledelsesprioriteringer ift. tankerne bag projektet og ønsket out-come.
 - 1.2 Foretag en segmentanalyse ift. udbud/konkurrenter der er i markedet i dag. Herunder undersøges:
 - Hvordan positionere/markedsfører konkurrenterne sig?
 - Hvad er deres unikke værditilbud?
 - Hvilke kanaler henvender de sig igennem?
 - Hvad er deres priser?
 - 1.3 Foretag en målgruppeanalyse med henblik på at afdække potentielle behov. Herunder undersøges fx:
 - Kvalitativ afdækning af målgruppens (børn og unge) behov samt hvilke behov de ikke får dækket tilstrækkeligt
 - Relevante målgrupper i den private sektor
 - Relevante målgrupper/samarbejds muligheder inden for NGO'er som fx URK, Red Barnet o.l.
 - Andre relevante målgrupper, fx voksenområdet
 - Kvantitativ afdækning af markedernes størrelse/potentiale
 - 1.4 Efter disse indsigter samles teamet, hvor de idéudvikler på retning og hvilke behov, som det nye tilbud skal efterkomme til markedet. Disse indsigter præsenteres for Peter og resten af organisationen, hvor I samarbejde efterfølgende fastlægger den fremadrettede retning.



Fonden Kanonen

Kanonen er en kvalificeret socialpædagogisk indsats med mere overfor udsatte børn og unge. Med differentierede pladstyper og en lang række andre tilbud, leverer de en helhedsorienteret indsats med perspektiv, kvalitet og barnet i centrum på deres bosteder.

CASE: Kortlægning markedet potentiale for- og idéudviklingen af et ambulante privat psykiatrisk hospital med henblik på udarbejdelse af forretningsplan og fremtidig markedsføring/ branding af tilbuddet og Fonden Kanonen.

2. Fase: Udvikling og planlægning af fremadrettet set-up for Kanonens tilbud.

2.1 Fastlæg fremadrettet organisering, herunder:

- Udarbejdelse af organisationstegning
- Relevante kompetencer til at løfte tilbuddet
- Beskrivelse af organisationen og selskabsform

2.2 Fastlæg fremtidige set up og branding af tilbuddet og kanon. Herunder:

- Hvordan skal de positionere sig på markedet
- Hvad er deres unikke værditilbud
- Hvilke kanaler skal de benytte sig af (markedsførings og tilbudsmæssigt)

2.3 Udarbejdelse af økonomisk overblik (indtægtsstrømme og udgifter) herunder udarbejdes:

- Bud på et etableringsbudget
- Bud på et driftsbudget
- Vurdering af om der er grundlag for en sund forretning

2.4 Fastlæggelse af mulige fondsansøgninger

- Kortlægning af mulige fonde til ansøgning
- Kvalificering af ansøgninger

3. Udarbejdelse af forretningsplan og fremtidig markedsføring/ branding af tilbuddet og Fonden Kanonen.

3.1 Alle overstående indsigter samles i en forretningsplan, der visualiserer og fastlægger potentialet for en sund og gunstigt fremtidig forretning. Hertil kan Business Model Canvas (BMC) benyttes.

3.2 Fastlæg fremtidige markedsføringsindsatser og hvordan Kanonen skal fremtræde og positionere sig på markedet, samt hvilke kanaler de skal brande sig på.

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Færdig udarbejdet forretningsplan med indblik i om det vil give mening både økonomisk og menneskeligt, at starte et privat psykiatrisk hospital
- ✓ Målgruppeafklaring og tilbudsoplæg
- ✓ Fondskortlægning og planlægning
- ✓ Plan for positionering af deres nye brand



LEAD THE
TALENT

Fonden Kanonen

Kanonen er en kvalificeret socialpædagogisk indsats med mere overfor udsatte børn og unge. Med differentierede pladstyper og en lang række andre tilbud, leverer de en helhedsorienteret indsats med perspektiv, kvalitet og barnet i centrum på deres bosteder.

CASE: Kortlægning markedet potentiale for- og idéudviklingen af et ambulante privat psykiatrisk hospital med henblik på udarbejdelse af forretningsplan og fremtidig markedsføring/ branding af tilbuddet og Fonden Kanonen.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Sociologi, psykologi, filosofi, PR og (strategisk) markedsføring, Forretningsudvikling, Innovation og Entreprenørskab, Markedsanalyse, Kommunikation og Markedsføring, Økonomi og Salg og Antropologi.

TALENTPROFIL

Som talent får du en unik mulighed for konkret at være med til at skabe et privat psykiatrisk hospital.

Kanonen leder efter et selvstændige og proaktive kandidater, der tør tage ansvar og selv løbe med opgaverne. Du skal tør udfordre og tænke ud af boksen. Det vil være en fordel, hvis én i teamet kan tage projektlederrollen og sikre den rette fremdrift.

Man vil som team samtidigt få muligheden for at medvirke til udviklingen af et ambulante privathospital. Kanonen ønsker at arbejde ud fra et originalt, nytænkende og helhedsorienteret perspektiv, hvor det bliver tydeligt at kvalitet er det afgørende i tilbuddet. De er en privat organisation, som har erfaring med projekter som dette, og både Kanonens direktør, 2 faglige chefer og en udviklingskonsulent, vil blive involveret i projektet. Man vil som talent derfor skulle kunne arbejde med flere snitflader og tænke tværfagligt, med en åben og agil tilgang.

Det vil yderligere være en fordel, hvis du har erfaring eller kendskab til branchen/området gennem fx frivilligt arbejde med børn og unge området.

Arbejdspladsen er placeret i deres administrative afdeling i Hinnerup.



LEAD THE
TALENT