

BurntWood

Burntwood ønsker at bidrage til nye bæredygtige løsninger til byggesektoren gennem en ambition om moderne, utraditionelle svar på nutidens krav til bæredygtigt byggeri. Med stort fokus på CSR og cirkulært samarbejde er BurntWood frontrunner.

CASE: Udarbejdelse af markeds- og konkurrentanalyse med henblik på udvikling af Landing page og branding af ReWood, der på sigt skal genere fremtidige samarbejdsaftaler med kommuner og øget efterspørgsel i markedet.

OVERBLIK

Virksomhed	Burntwood – ejes af ØkoTømrer
Lokation	Modrupsvej 8, 8260 Viby J
Kontaktperson	Anders Mølgaard, Direktør og Indehaver

CASEBESKRIVELSE

BurntWood er en start up, der består af en gruppe ihærdige ildsjæle, som ønsker at bidrage til at finde nye bæredygtige løsninger til byggebranchen. Virksomheden ejes og drives dagligt af Anders, som også er indehaver af moderselskabet ØkoTømrer.dk.

BurntWood laver facadeelementer og -beklædning af genbrugstræ, hvor de forvandler træet til et nyt og bæredygtigt produkt gennem brænding- og imprægnering af træet, så det får et ensartet og smukt udtryk.

BurntWood gør dette gennem 3 produktgrupper; Well Done, Rare og ReWood.

Virksomheden har dermed stort fokus på ReUse, Upcycle og CO2-besparing i deres produktion af facadeelementer af genbrugstræ. Virksomheden har en ambition om at kunne levere moderne, utraditionelle svar på nutidens krav til bæredygtigt byggeri og dermed også et bæredygtigt alternativ til trykimprægneret træ.

BurntWood står bl.a. bag flere beklædninger af High-end sommerhuse samt Badehusene ved Bassin 7 i Aarhus i samarbejde med Bjarne Ingels.

Især produktet ReWood har stort fokus på bæredygtighed og cirkulært samarbejde, da produktet er lavet af genbrugstræ. ReWood produceres i samarbejde med kommuner, hvor de har jobsøgende, sårbare borgere, asylansøgere o.l. til at rense og afkorte træet. Der er dermed ikke kun fokus på bæredygtige produkter, men lige såvel CSR-jobs, da man skaber nye arbejdspladser for udsatte borgere.

Virksomheden tilbyder dermed ikke blot et kvalitetsstærkt og arkitektonisk produkt til byggebranchen, men også et bæredygtigt og grønt alternativ. BurntWood er pt en af de eneste udbydere på det danske marked og ønsker at vækste og positionere sig stærkt, især med produktet ReWood.

Virksomheden leder derfor efter et talentteam med forskellige kompetencer, der i samarbejde kan hjælpe virksomheden med at realisere drømmen og være med på udviklingsrejsen, hvor talenternes indsigter og kompetencer kan skabe synlige resultater. Talentteamet skal være med til at udarbejde en markeds- og konkurrentanalyse med henblik på udvikling af Landing page og branding af ReWood, som på sigt skal generere fremtidige samarbejdsaftaler med kommuner og øget efterspørgsel på markedet.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

1. Fase: Markeds- og konkurrentanalyse af branchen for produktsegmentet ReWood

1.1 Foretag en markedsanalyse for potentielle kunder for ReWood

- Kommuner (den vigtigste, da de er samarbejdspartnere og leverandører af arbejdskraft i det cirkulære arbejde).
- Private (High-end)
- Arkitekter

- Muligheder og udfordringer i markedet for de 3 kundegrupper
- Afdækning af adfærden for de 3 kundegrupper (Pains and Gains)

1.2 Foretag en overordnet markedsanalyse, herunder undersøges bl.a.:

- Hvilke fonde der kan søges i en prioriteret liste

1.3 Foretag en overordnet konkurrentanalyse, herunder undersøges bl.a.:

- Hvem er ReWood i konkurrence med?
- Hvad kræver det i energi og CO2 at producere malet træ (konkurrenter) med henblik på at belyse, hvordan ReWood adskiller sig positivt fra konkurrenterne med henblik på grønne alternativer.
- Hvordan markedsfører konkurrenterne sig (i samme prisklasse)?
- Hvordan kan virksomheden positionere sig/ ReWood fra deres konkurrenter?

1.4 Kortlæg herefter hvilke elementer fra overstående analyse, der fremgår på hjemmesiden på nuværende tidspunkt, og hvilke der mangler med henblik på næste udviklingsfase.

1.5 I skal ud fra ændringerne i samarbejde med Anders tage en beslutning om, hvorvidt ReWood skal indgå på nuværende hjemmeside eller have sit eget site/ landing page, der linkes til fra BurntWoods hjemmeside.

2. Fase: Opbygning og test af hjemmesiden undervejs i forløbet, så data kommer gennem test. Herunder ønsker BurntWood at få fastlagt bl.a.:

2.1 Elementer der indgår på hjemmesiden (opbygges i WordPress)

2.2 Content/tekster udformes for ReWood til de forskellige sider

2.3 Billeder eller visuelle elementer udarbejdes og lægges på sitet

2.4 Produktbeskrivelser udformes bl.a. til segmentet 'arkitekter'

2.5 Kontrakter/referencer udformes og lægges på sitet primært til segmentet 'kommuner'. Herunder skal der bl.a. udformes:

- Miljø
- LSA (Life Cycle analysis)
- EPD'er (Environmental Product Declaration)

2.6 Udarbejdelse og afprøvning af content der skal benyttes til markedsføring og branding (rebranding) af ReWood bl.a. til sociale medier med henblik på øget efterspørgsel i markedet.

3. Fase: Rebranding af ReWood

3.1 Fastlæg fremtidig handlingsplan for rebrandingen af ReWood



- | | |
|-----|---|
| 3.2 | Udfør så mange punkter fra handlingsplanen undervejs i forløbet, som er mulig for teamet. |
| 3.3 | Igangsæt fondsansøgninger, hvis muligt. |

ØNSKET UDBYTTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Optimering af hjemmesiden i WordPress, så den fungerer og er i drift
- ✓ Landing page for markedssegmentet 'Kommuner' der er færdigudarbejdet ift. data- og procesbeskrivelser

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Ingeniør, Bygningskonstruktør, Økonomi, Digital konceptudvikler, Kommunikation og formidling, Arbejdsmiljø, Innovation og Entreprenørskab, Digital markedsføring og Branding.

TALENTPROFIL

BurntWood er en pragmatisk og agil virksomhed, hvor der ikke er langt fra tanke til handling. Virksomheden søger et projektteam og profiler, som ikke har en meget analytisk og akademisk tilgang. Dette er en styrke at have med i ryg-sækken, men man skal kunne arbejde efter en pragmatisk tilgang og efter learning by doing princippet, hvor man ikke er bange for at prøve noget af.

Du skal derfor være proaktiv, selvkørende og brænde for at skabe synlige resultater. Samtidigt vil dette give dig muligheden for at være med til at udvikle en start up og realisere virksomhedens fremtidsdrømme gennem dine friske øjne og kompetencer, som virksomheden leder efter.

Det er et komplekst projekt med flere vinkler, hvilket vil kræve, at der er én i teamet, der tør at tage projektlederrollen og sikre fremdrift og ansvar- og opgavefordeling i teamet.

Hvis du har erfaring med fondsansøgning eller kender til processen, vil det også være en styrke.

Hvis du brænder for bæredygtighed og cirkulært arbejde, så er dette en case, hvor du gennem strategi og branding får rig mulighed for at arbejde med dette i din hverdag!