

MyBlueLabel

MyBlueLabel tilbyder et online styringsværktøj til projekt og kvalitetsstyring for alle størrelse af virksomheder, med et fokus på life science industrien.

CASE: Case: Udarbejdelse af en markedsanalyse med henblik på udvikling og igangsættelse af en konkret kommunikationsstrategi til Life science industrien.

OVERBLIK

Virksomhed	MyBlueLabel
Lokation	Agern Allé 24, 2970 Hørsholm
Kontaktperson	Julie Kaae Høgh, Head Of Innovation & Research

CASEBESKRIVELSE

MyBlueLabel blev startet af Kenn Milton, som et sideprojekt i 2015. Sideprojektet udsprang fra de erfaringer, Kenn har tilegnet sig gennem 15 år som konsulent i Pharma og Medtech industrien. Her har han hjulpet talrige virksomheder med at udvikle kvalitetsstyringssystemer. Dette blev en realitet i 2019 hvor Kenn gik fuldtid i virksomheden og senere hentede Julie og Jacob til virksomheden.

Markedet for Pharma og Medtech er stærkt reguleret, hvor alle virksomheder er underlagt de samme krav om ISO-certificeringer. Disse certificeringer er ofte en omkostningstung og langsomlig proces for virksomhederne, da de ofte udarbejdes i samarbejde med et eksternt konsulentbureau, som kan bruge flere måneder på opgaven.

Denne høje indtrængningsbarriere, for at kunne overholde ISO-standarderne, gør at det er svært for nye og mindre virksomheder at komme på markedet med deres innovationer. Hvilket resulterer i at de mindre virksomheder ofte er tvunget til at sælge deres produkt til de store spillere på markedet, i stedet for at starte deres egen produktion.

Dette mener MyBlueLabel ikke er fair, da det er med til at skævvride markedet, og derudover hindre nye innovationer, som potentielt kan forbedre liveskvaliteten for mange mennesker. Derfor ønsker MyBlueLabel at tage magten væk fra konsulenterne, så deres dyre priser, for kvalitetsstyringssystemer, ikke skal være afgørende for om en opfinder kan bringe sin innovation til markedet.

Derfor har MyBlueLabel udviklet en SaaS løsning (Software as a service) af et kvalitetsstyringssystem til det Europæiske marked. Systemet er udviklet, som en cloud løsning, så der ikke eksisterer nogle fysiske udfordringer for at kunne bruge produktet, og har gjort den tilgængelig for til alle pharma og MedTech virksomheder, som ønsker at komme på det Europæiske marked.

I deres søgen efter at komme ud på markedet med deres produkt har de arbejdet på forskellige marketingtiltag, men indset at de ikke besidder de rette kompetencer til at kunne opnå de ønskede resultater.

Dette har gjort at de har forsøgt at outsource denne funktion til forskellige marketingsbureauer, som dog ikke har vist sig at være investeringen værd.

Derfor bliver det talentteamets opgave at gå ud og undersøge markedet for kvalitetsstyringssystemer til det europæiske marked, samt købsadfærden for de forskellige risikoklasser. Ud fra denne analyse skal teamet udarbejde det fundament, som den fremtidige

strategi skal bygges ud fra. Dertil skal teamet igangsætte deres første markedsføringskampagner, ud fra den nye strategi.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

1. Fase: Markedsanalyse for Pharma og Med.Tech industrien segmenteret i risikoklasser

- 1.1. Kortlægning af interne data. Samlet sammen fra tidligere praktikanter
- 1.2. Internt interview af Julie for at skabe jer et overblik over købsrejse samt behovsafdækning.
- 1.3. Kortlæg de forskellige kunde segmenter ud fra risikoklasser.
- 1.4. Fortag kvalitative interview af de før udnævnte segmenter.
Interview skal minimum afdække følgende.
 - Hvordan er deres brugerrejse (fra motivation til køb)
 - Hvilke krav stilles der til systemmet
 - Hvad er deres tidplan for implementeringen

2. Fase: Udvikling af en konkret kommunikationsstrategi

- 2.1. Positionering
- 2.2. Udarbejd skabeloner for kommunikationen
 - Hvordan kommunikerer vi MyBlueLabel
 - Hvordan skal MyBlueLabel Visuelt præsenteres
- 2.3. Udvikling af det marketingsårshjul i forhold til de udvalgte segmenteringsgrupper
- 2.4. Fremlæggelse af anbefalede strategi for virksomheden

3. Fase: Opsætning af MyBlueLabel's hjemmeside og SoMe platforme

- 3.1. Opdatering af hjemmeside (Wordpress)
 - Visuel opdatering
 - Opdatering af brugerrejse – (informationssøgning til køb)
 - SEO
- 3.2. LinkedIn
- 3.3. Facebook
- 3.4. Google My Business
- 3.5. Nyhedsbrev funnel

4. Fase: Udvikle af konkret content ud fra den planlagte kommunikationsstrategi (Årshjul)

- 4.1. Use cases for de forskellige risikoklasser
- 4.2. Hvem er holdet bag MyBlueLabel
- 4.3. Nyhedsbrev
- 4.4. Artikler / video
- 4.5. SoMe opslag
- 4.6. Step by step guides

5. Test og udgivelse af det udviklede content.

Ud fra det planlagte årshjul til skal teamet udgive og test om deres content har den ønskede effekt på kunderne. Dette kan testes via tracking af besøgende, Ordre eller kvalitativ undersøgelse hos tidligere interviewede virksomheder.

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå med:

- ✓ Gennemarbejde markedsanalyse for Pharma og Med.Tech industrien
- ✓ Konkret Årshjul for fremtidige marketingsindsatser
- ✓ Opdaterede hjemmeside og SoMe platforme
- ✓ Færdigudviklet content til de første kampagner i årshjulet.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Marketing, Journalist, Kommunikation, Web Communications, Content-Creator, Grafiker
Forretningsudvikling, Antropologi, Kvalitativanalyse branche kendt. ISO 9001:2015
/13485:2016 (kvalitetsstyring)

TALENTPROFIL

Som talent hos MyBlueLabel vil man blive en del af noget større. Virksomheden er skabt med en vision om at gøre verden til et bedre sted. Denne vision har de implementeret både direkte og indirekte i deres produkt, ved at gøre det nemmere og billigere for nye Pharma og MedTech innovationer til at komme ud på markedet. Derudover så har de fokus på at skabe et sundt arbejdsmiljø med fokus på bæredygtighed.

For at blive en del af MyBlueLabel teamet, er det ikke alt afgørende at man besidder alle de rette kompetencer listede i casen, men mere den lyst og motivation man har for at komme ind og gøre en forskel for virksomheden. Der er plads til alle typer i virksomheden, hvor Kenn og Julie vil være med til at støtte og udvikle teamet, samt det enkelte talent hele vejen igennem forløbet.

Det er vigtigt for MyBlueLabel at teamet kommer til at bestå af forskellige fagligheder, som kan udfordre og belære dem på vidensområder, som de ikke besidder internt i virksomheden.