

Investering og Studiebolig A/S

Formålet med Investering og Studiebolig er at gøre forældre køb mere tilgængeligt, og dermed hjælpe alle studerende til en studiebolig til en rimelig pris og på rimelige vilkår. Virksomheden har udvidet konceptet til også at inkludere investeringer i ferie – og seniorboliger.

CASE: Investering og Studiebolig A/S har oplevet stor succes og har udvidet konceptet til også at inkludere investering i feriebolig og nu Seniorbolig. Teamet skal hjælpe med webudvikling, konceptudvikling, samt salg og markedsføring af de nye løsninger.

OVERBLIK

Virksomhed	Investering og Studiebolig A/S
Lokation	Adr: Udsigten 20, 6640 Lunderskov
Kontaktperson	Bjarke Wolmar, Stifter

VIRKSOMHEDSPROFIL

Bjarke Wolmar er CEO og stifter af selskaberne *Investering & Studiebolig* og *European Business Forum*: To iværksætterprojekter, han har startet, efter en lang erhvervs karriere med topposter i flere virksomheder i Trekantsområdet. Bjarke's erfaring, knowhow og store netværk gør ham i stand til at søsætte projekter og få dem etableret i et højt tempo. Igennem hans iværksætterprojekter er det lykkedes at skabe arbejdspladser til unge dimittender og skabe bæredygtige virksomheder.

Bjarke Wolmar har allerede nye projekter i pipeline, og caseteamet får mulighed for at arbejde på en udvidelse af investeringsforretningen, samt et nyt B2C projekt med et fysisk produkt. I begge projekter skal caseteamet arbejde med forbruger- og markedsanalyser, koncept og webdesign, samt eksekveringsstrategi af projekterne.

INVESTERING OG STUDIEBOLIG

Formålet med Investering og Studiebolig er at hjælpe alle studerende til en studiebolig til en rimelig pris og på rimelige vilkår.

I dag er der over 550 aktionærer, som udover at få et afkast af deres investering, har fortrinsret til lejlighederne. Aktionærerne bestemmer selv, om de ønsker at tildele fortrinsretten til egne børn, børnebørn eller andre.

Investering og Studiebolig A/S er stiftet i 2015 nær Kolding og er i dag en sund forretning med +10 medarbejdere. Virksomheden er stiftet af blandt andet Bjarke Wolmar, som er en erfaren forretningsmand fra trekantområdet og som vil være caseteamets primære kontakt.

Efterspørgslen på *Investering og Studiebolig A/S* har været så massiv at virksomheden har udvidet konceptet til nye forretningsområder. Senest har de etableret et nyt selskab *Investering og Feriebolig A/S*, hvor privatpersoner og virksomheder nemt kan investere i en feriebolig, og derigennem få mulighed for at eje feriebolig i Europa. Virksomhedens koncept bygger på at understøtte en sund livsstil, hvor man har mulighed for at nyde livet, slappe af, opleve byer og kultur samt dyrke motion.

Der er flere grunde til at investeringskoncepterne har haft så stor succes på den korte tid. Dels er der en stor efterspørgsel både på studieboliger i de store byer og på ferieboliger generelt, men det er også gode investeringer, som skaber spredning og diversitet til

investorenes andre aktieinvesteringer. Dertil kommer det at begge koncepter bygger på respekt, bæredygtighed, convenience og fællesskab.

Omdrejningspunktet i denne case bliver at etablere endnu et forretningskoncept på et marked, hvor der i særdeleshed er behov for nye initiativer, nemlig Seniorboliger.

Caseteamet skal hjælpe med konceptudvikling, webudvikling, samt salg og markedsføring af den nye løsning.

CASEBESKRIVELSE

Caseteamet skal med udgangspunkt i et eksisterende blueprint/konceptformat fortsætte arbejdet med at udvikle et nyt forretningsområde med fokus på Investering i Seniorboliger.

Seniorboliger er et overset investeringsområde, fordi behovet for seniorboliger langt overstiger udbuddet, og i takt med at vores befolkning bliver ældre vil efterspørgslen i de kommende år kun stige. Det bliver en del af caseteamets opgave at undersøge markedet og dykke ned i brugernes behov, samt analysere konkurrencesituationen. Disse indsigter vil danne fundamentet for en konceptualisering og en go to market strategi.

Seniorbolig konceptet er allerede igangsat, og caseteamet kommer til at bidrage til processen og færdiggørelsen. Dernæst skal caseteamet arbejde med et andet projekt, med et hemmeligt produkt, men med lignende opgaver.

I begge cases er der rig mulighed for at arbejde med konceptudvikling, indhente og analysere brugerindsigter, samt webudvikle og eksekvere på strategierne. For de rette kandidater vil der være god mulighed for et efterfølgende job i organisationen.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser. De skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må forlænges udover nedenstående hjælpe spørgsmål.

0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven.

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til opgaven. Herunder diskussion omkring markedsanalysen og go to market anbefalingen.
- 0.2 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
- 0.3 Diskutér de forskellige fase og vægtningen/prioriteringen. Således tiden bliver brugt bedst.

1. Fase: Markedsanalyse: Workshop/fokusgruppe. (Vægtning: 50%)

- 1.1 **Workshop/fokusgruppe:** Investering og Seniorbolig indledes med en workshop med udvalgte potentielle kunder, arkitekt og andre relevante interessenter.
 - Undersøg investeringsbehov
 - Undersøg Boligbehov: Herunder;

- Hvilke fællesfaciliteter efterspørges
- Fællesaktiviteter
- Indkøbsordninger
- Fællesspisninger og andre madordninger.
- Grønt og bæredygtigt byggeri
- Transportløsninger: Biler og el-opladere
- Samspil med omgivelserne

1.2 Yderligere studier af trends og koncepter inddrages

1.3 Identifikation af potentielle lokationer for seniorboliger i Danmark - skal det være eksisterende byggerier, som ombygges eller skal det være nye projekter greenfield.

1.4 Yderligere analyseres trends i samboformer og mulige koncepter, som kan understøtte dette.

1.5 Supplér ovenstående med indsigter fra andre markeder.

1.6 Konkurrentanalyse og markedsdynamikker

- Bred og snæver konkurrence
- Hvilke andre koncepter og udbydere findes
- Hvad er deres styrker og svagheder.
- Hvad er indgangsbarrierer på markedet?
- Generelle markedstrends inden for seniorboliger

1.7 "Det hemmelige produkt" I forhold til projektet med det "hemmelige produkt" er processen den samme. Det er workshop og fokusgrubeanalyse. Det er analyse af konkurrenter og trends blandt unge, som skal afdække, hvordan særligt branding og "følelsen" af produktet skal være.

2. Fase: Udvikling af produktet: Koncept/website.

2.1 Konceptet skal udvikles for Investering og Seniorbolig og det skal beskrives i et prospekt efter samme model som Investering og Studiebolig A/S.

2.2 Parallelt skal hjemmesiden laves i samarbejde med vores reklamebureau og sammenhængen til vores kundestyringssystem (Infusionsoft) skal etableres og kundeflow med automatiske mails sættes op.

2.3 "Det hemmelige produkt" Her skal de endelige produktvarianter fastlægges og hjemmesiden etableres sammen med vores reklamebureau. Flow i forhold til kundestyring skal deres tages stilling til - afhængigt af markedsførings- og salgsstrategi.

3. Fase: Implementering: Marketing/salg

3.1 For Investering og Seniorbolig implementeres salg/marketing på samme måde som Investering og Studiebolig ved at vi etablerer online salgssetup.



- 3.2 Igangsæt online salg via sociale medier, google osv.
- 3.3 Off-line kampagner (avisannoncer og presseomtale)
- 3.4 Direkte salg til eksisterende database.
- 3.5 **"Det hemmelige produkt"** er opgaven noget større og skal udvikles. Det handler om event, større møder og øvrige marketingprogram.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

Virksomheden ønsker at stå tilbage med følgende for begge projekter:

- ✓ En markedsundersøgelse
- ✓ En konceptbeskrivelse og prospekt
- ✓ Et udkast til ny website
- ✓ En go to market strategi

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Nøgleord og udd. Retninger

Kommunikationsuddannede

Analytiske profiler

Interview, dataindsamling og databearbejdning.

Web og digital markedsføring.

Film og billeder.

TALENTPROFIL

Om arbejdsplads og hvem du skal være for at passe ind ifht personlige kompetencer mv.

Du vil blive en del af en virksomhed med meget åbne rammer i forhold den daglige arbejdsgang som eksisterer i virksomheden. Derudover bliver du en del af et mindre team, så det forventes at man som talent har et åbent sind og kan tage ansvar for arbejdsområdet fra starten.

Det store spillerum som eksisterer i virksomheden, gør at du vil komme til at have en stor indflydelse på virksomheden og dens arbejdsopgaver. Så det forventes at du er klar til at byde ind med dit synspunkt på opgaverne, og hvordan de kan løses bedst muligt.

Der sker rigtig meget i virksomheden, derfor skal man være klar på hurtigt at sadle om og ændre fokus. Dette vil gøre at du vil blive udfordret på dine kompetencer og find nye måde at bruge dine tillærte kompetencer på.

Hvis du brænder for konceptudvikling og marketing, og gerne have muligheden for at sætte dit eget aftryk på virksomhedens nyeste forretningsområde, så er denne case lige noget for dig.



LEAD THE
TALENT