

Media Group Denmark

MGD er en medievirksomhed, som drifter forskellige nyhedssites i Danmark. Virksomheden består primært af journalister og Content creators, som driver en bred palette af sites, heriblandt: Dagens.dk, Nyheder24.dk and Denoffentlige.dk.

CASE: Omdrejningspunktet er udvikling af et nyt forretningsområde, hvor caseteamet skal udvikle en skabelon til affiliate marketing, der kan benyttes internt, og derudover en plan for strategisk implementering af affiliate marketing i virksomheden.

OVERBLIK

Virksomhed	MEDIA GROUP DENMARK
Lokation	Adr: Horsensvej 72A, 7100 Vejle
Kontaktperson	Rikki Tholstrup Jørgensen, direktør

VIRKSOMHEDSPROFIL

Media Group Denmark er en medievirksomhed i Vejle, som driver forskellige lokale og nationale nyhedssites. Virksomheden blev stiftet i 2015, og blev i 2018 opkøbt af en serieiværksætter, som fik sat gang i udviklingen, og skabt en lønsom virksomhed, der i dag beskæftiger 14 medarbejdere.

Virksomheden består primært af journalister, content creators og digitale markedsføringsprofiler, som driver en bred palette af nyhedssites, heriblandt: Dagens.dk, Nyheder24.dk og Esportsmagasinet.dk. Medievirksomheden driver i dag over 10 selvstændige sites, som sammen har over 60 millioner sidevisninger om året.

Organisationen og kulturen bærer præg af at være stiftet af en serieiværksætter, og arbejdspladsen er dynamisk, i konstant udvikling og med fokus på at det skal være et inspirerende sted at arbejde for et ungt menneske i starten af sin karriere. Derfor for man også meget frihed og ansvar til at afprøve nye forretningsideer og værktøjer.

Virksomhedens indtjeningsmodel er gået fra at være traditionelt salg af annoncer og links på nyhedssitesne, til i dag at være mere automatiserede, og de har derfor specialiseret sig i programmatic annoncering. Programmatic annoncering er kort fortalt brugen af kunstig intelligens (AI) og machine learning ved køb af annoncer i realtid. Ved at automatisere handlen af annonceplads, slipper virksomheden for flere traditionelle handelsveje som f.eks. menneskelige forhandlinger og priser, der er fastlagt på forhånd.

Media Group Denmark har igennem længere tid eksperimenteret med en underkategori til online markedsføring, nemlig Affiliate marketing, og har på kort tid, med en minimal indsats, skabt lovende resultater. Casens omdrejningspunkt bliver derfor at udforske dette potentiale, konceptudvikle det og komme med implementeringsforslag.

Brænder du for online markedsføring og de digitale redskaber og værktøjer som SEO, PPC, AdWords, linkbuilding, så er denne affiliate marketing case lige noget for dig.

CASEBESKRIVELSE

Media Group Denmark ønsker at påbegynde udviklingen af et nyt forretningsområde, som skal supplere den primære indtjeningsstrøm fra programmatic annoncering. I dag er virksomheden meget afhængig af trafikken på deres egne sites, da denne er forbundet med indtjeningen fra annoncesalget.

Caseteamet skal derfor igangsætte nye affiliate marketing aktiviteter og udvikle online produkter relateret hertil. Dertil skal der udvikles en skabelon til affiliate-sider, der kan benyttes internt, samt en plan for strategisk implementering af affiliate marketing initiativerne i virksomheden.

Et godt eksempel på en affiliate marketing virksomhed er den danske prissammenligningssite PriceRunner, som tjener penge på henvisninger fra deres site, baseret på performance og konverteringer.

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 affiliate marketing, mulige nicher og programmer, samt den ønskede effekt og målsætning for projektet.
- 0.2 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
- 0.3 Diskutér de forskellige fase og vægtningen/prioriteringen. Således tiden bliver brugt bedst.

Caseteamet starter forløbet med at igangsætte en undersøgelse af markedet og potentialet indenfor forskellige nicher.

1. Fase: Analyse: markedsundersøgelse og niche potentiale

- 1.1 Forstå affiliate marketing som koncept og undersøg best practise.
- 1.2 Undersøg affiliate platforme, formater og programmer
- 1.3 Undersøg forskellige nicher, herunder analyse af:
 - Dataindsamlinger
 - Søgeordsanalyser
 - Konkurrencesituation
 - Mv.

2. Fase: Plan for strategisk implementering og content creation (Baseret på findings fra fase 1)

- 2.1 Vælg niche og fokusér på én af gangen.
- 2.2 Udviklingen af website eller anden platform
- 2.3 Indholdsudvikling: Skab relevant og kvalitets-content
- 2.4 Udvikle en Content plan

- 2.5 Dokumentation af indsatser. Test løbende. Split testing
- 2.6 Hvordan skabes der trafik på sitet?
 - Paid
 - SEO
- 2.7 Skal der laves en e-mailliste?
- 2.8 Link Placering og kontekst
- 2.9 Hvordan sikre vi de rigtige konverteringer?

3. Fase: Udvikling af skabelon til affiliate marketing sites

Baseret på findings fra fase 1 & 2 skal der udvikles en template og køreplan som kan anvendes som guide til at udvide konceptet til andre niches.

ØNSKET UDBYTTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ En analyse af hvilken niche affiliate marketing setuppet skal fokusere på
- ✓ En skabelon til affiliate-sider, der kan benyttes internt
- ✓ En plan for strategisk implementering af affiliate marketing i virksomheden
- ✓ Et eksternt affiliate site som er økonomisk bæredygtigt

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Gerne Akademiuddannede og professionsbachelorere

F eks. Entrepreneurship og innovation, Multimedie design, Webudvikling og Content creators, mv.

Det er en case for dem som brænder for Online markedsføring og formidling, og som ønsker en karriere indenfor det område.

TALENTPROFIL

Det er en ung virksomhed i vækst, drevet af erfarende iværksætterprofiler med forstand på mediebranchen og online markedsføring. Man vil som talent få meget ansvar og mulighed for at arbejde direkte med de nyeste værktøjer inden for online markedsføring.

Det er en virksomhed som arbejder pragmatisk og hands-on med tingene, og der er ikke langt fra tanke til handling. Det betyder også at man som talent, gerne selv skal præsentere et løsningsforslag til de problemer man støder på undervejs.

Der vil være en stejl indlæringskurve for de talenter som ikke kender til online markedsføring, men det er samtidig en unik mulighed for at komme helt ned i maskinrummet på en digital virksomhed i vækst.