

Trendlog.io ApS

Trendlog.io er en SaaS-virksomhed (Software-as-a-service), der hjælper virksomheder i hele verden med at digitalisere deres produktionsoverblik. Gennem Trendlog.ios universelle dataopsamlingsværktøj kan kunderne optimere og effektivisere deres produktivitet.

Trendlog.io har et ønske om at booste deres salg. Dette med et særligt fokus på et godt partnernetværk, og caseteamet skal bl.a. udarbejde en eksekverbar strategi for, hvordan og med hvem det bedst etableres.

OVERBLIK

Virksomhed	Trendlog.io ApS
Lokation	Kochsgade 31D, 5000 Odense
Kontaktperson	Sebastian Märcher Sandig - Salg & marketing og Lars Märcher Sandig - Administrerende direktør & produktudvikling

VIRKSOMHEDSPROFIL

Trendlog.io er en familiedrevet virksomhed stiftet i 2017. Ideen til Trendlog.io kom fra pakkingsindustrien, hvor maskiner blev solgt globalt til pakning og palletering af fødevarer. For løbende at holde øje med disse maskiners ydeevne blev der udviklet et stykke software, som har dannet grundlag for Trendlog.io-plattformen. I dag er platformen standardiseret og videreudviklet til at dække et bredere område af industrier på det globale marked.

Med Trendlog.ios Plug&Log-løsning opsamles og digitaliseres produktions- og driftsdata, så virksomhederne får øjeblikkelig adgang til vigtig viden. Det foregår gennem Trendlog.ios hardware og dataplatform, der via en række værktøjer og justerbare Trendboards, kan tilpasses kundens individuelle behov. Web-plattformen er Cloud-baseret og er tilgængelig fra alle smarte enheder (mobiler, pc'er, infoskærme).

Løsningen giver virksomhederne mulighed for at reagere hurtigere på nedbrud og fejl, så tabt produktionstid reduceres, og de sparer værdifulde ressourcer og tid. Ligeledes kan virksomhederne forudsige vedligehold, overvåge KPI'er (Key Performance Indicator) og holde øje med, om produktionskapaciteten udnyttes fuldt ud.

CASEBESKRIVELSE

Trendlog.io har et ønske om at udvide deres kundekreds gennem mere partnersalg, og det kræver en undersøgelse af både slutkundernes behov og ikke mindst potentielle partners motivation og incitament for at indgå i et samarbejde.

I dag samarbejder Trendlog.io med integratorer, der står for installationen af den hardware, som opsamler data, ude i virksomheden. Så mens abonnementet til softwaren tegnes direkte hos Trendlog.io, købes hardwaren egentlig hos integratorerne. Derfor ser Trendlog.io et kæmpe potentiale i at etablere nogle givtige samarbejder med partnere, som er skarpe på at sælge det fysiske udstyr. Derved kan Trendlog.io holde fokus på deres kernekompetence, som er softwaredelen og at levere data i et brugervenligt format.

I den forbindelse opstår der en række spørgsmål og udfordringer, som temaet skal arbejde for at finde svar og løsninger på. Hvem er de mest hensigtsmæssige samarbejdspartnere, og hvad har de af præferencer for et fremtidigt samarbejde? Trendlog.ios erfaring er, at størrelsen

af projekterne ofte er afgørende for de potentielle partners interesse i et samarbejde. De potentielle partnere er vant til meget store projekter, og her vil det være vigtigt at få identificeret og kommunikeret de fordele og fortjenesten, som partnerne kan få ved de mindre projekter.

Samtidig er der hele afklaringen omkring partnernes forventning til processen – ønsker de at få en liste med leads leveret, en værktøjskasse med alt materiale, som Trendlog.io kan tilbyde, bedre information og kommunikation om løsningen, eller hvad kommer de til at mangle fra Trendlog.io, når de skal i dialog med slutkunderne? Dertil kommer slutkundernes oplevelse og behov, da deres ideelle kunderejse netop er afgørende for beslutningen om, hvem de mest optimale samarbejdspartnere er. Dét og meget mere ønsker Trendlog.io at få afdækket med henblik på at booste deres salg.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser og skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må udvides udover nedenstående:

0. Fase: Onboarding og tilegnelse af intern viden

- 0.1 Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, ydelser, strategi, organisation, systemer og generelt den branche og det marked, de opererer i.
- 0.2 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.
- 0.3 Dybdegående introduktion af udfordringer og ønsket resultat.
- 0.4 Diskutér de forskellige faser og vægtningen/prioriteringen, sådan at tiden bliver brugt bedst.

1. Fase: Vidensindsamling, undersøgelse og dialog med interessenterne

- 1.1 Intern analyse: Gennem dialog kortlægges den viden, der allerede ligger internt. Både i forhold til kunderne, salget og forskellige distributionskanaler. Hvad er allerede prøvet, hvad er ikke og hvor står de i dag?
- 1.2 Analyse af slutkunder: En stor del af Trendlog.ios eksisterende kunder er forretningsforbindelser, som de allerede har en relation til. De ser derfor en fordel i at, der kommer nogen udefra og stiller de interessante spørgsmål til kundernes oplevelse. Det kunne f.eks. være i forhold til:
 - Generelt produktet – mangler de noget?
 - Processen – to entrypoints ift. hardware- og softwaredelen. Hvordan sikres den bedste kunderejse?
 - Kundernes oplevede værdi vs. prissætningen af produktet. Føler de, der er et match mellem de to?
- 1.3 Dataindsamling blandt eksisterende og potentielle samarbejdspartnere. Udarbejd en prioriteret liste over hvem, det er vigtigt at gå i dialog med blandt de forskellige segmenter (eks. integratorer, forhandlere, Lean-konsulenter osv.) – både nationalt og internationalt. Afdæk blandt andet:
 - Hvordan gøres samarbejdet interessant for partnerne? Hvad ville motivere dem?



- Hvordan ser den ideelle proces ud for dem?
- Hvad skal Trendlog.io levere for at det giver bedst mening for dem? Hvad har de brug for?

- 1.4 Konkurrentanalyse: I forhold til salgskanaler, samarbejdspartnere og også Trendlog.ios positionering i markedet er det desuden relevant at kigge til konkurrenterne og lignende aktører i markedet.
- Hvordan foregår deres salg? Er der inspiration at hente?
 - Hvordan positionerer Trendlog.io sig bedst, og ligger de det rigtige sted rent prismæssigt?

2. Fase: Databearbejdning, analyse og udarbejdelse af personaer

Indsigterne fra første fase analyseres med henblik på at samle alle findings i en go to market-strategi med tilhørende kanalstrategi. Hertil skal der bl.a. laves:

- 2.1 Personaer for de potentielle samarbejdspartnere. Hvem er de, og hvad lægger de vægt på? Hvad kan de hver især tilbyde i forhold til slutkundernes behov?
- 2.2 Analyse af prisfølsomhed overfor løsninger og systemer, som ligner Trendlog.ios. Inddrag også her indsigterne fra dialogen med slutkunderne.

3. Fase: Eksekverbar strategi med handleplan

- 3.1 Præsenter virksomheden for en go to market-strategi med handleplan og konkrete opgaver for fremtidige indsatser. Strategien skal bl.a. indeholde:
- Kanalstrategi for fremtidigt salg
 - Positionering i markedet, herunder prissætning af produktet
 - Marketingstrategi, herunder digital markedsføring

ØNSKET UDBYTTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Indsigter fra eksisterende og potentielle samarbejdspartnere samt slutkunder
- ✓ Personaer for potentielle samarbejdspartnere
- ✓ Præsentation af go to market-strategi med handleplan og konkrete opgaver

RELEVANTE KOMPETENCER TIL CASEN

Forretningsudvikling og -forståelse, Salg og marketing, Antropologi, Kommunikation og formidling, UX og brugerrejse, Viden og kompetencer indenfor softwareløsninger

TALENTPROFIL

Trendlog.io er en mindre familiedrevet virksomhed med fem ansatte, hvoraf to er fuldtids. Det betyder både, at alle har mange forskelligartede opgaver, og at I som team vil være helt tæt



på, hvor tingene sker. Lars og Sebastian vil sørge for en grundig onboarding og sikre, at I bliver sat godt ind i virksomheden og dens produkter, ligesom I løbende vil være i dialog om casens udvikling.

De leder efter et ansvarsbevidst team med masser af drive. Hos Trendlog.io er der generelt kort fra idé til handling, og i nogle sammenhænge er det bedre at hente tilgivelse end tilladelse. De tilskriver sig altså ikke en nulfejlskultur, og som team får I et bredt spillerum. Derfor er det vigtigt, at teamet er selvdrevne og tør at eksperimentere og prøve nye ting af.

Trendlog.io er i en opskaleringsfase, både indenfor salg og for udvikling, og de er klar til at træde speederen i bund. Som talent har du nu muligheden for at komme med på denne rejse.



LEAD THE
TALENT