

# VR & CO

VR & CO er et bureau som hjælper erhvervskunder med at afsætte deres boliger, både nuværende og dem på projektstadiet. Virksomheden tilbyder komplette markedsføringsløsninger til to overordnede typer kunder projektudviklere og ejendomsmæglere.

Som et led i en professionalisering og vækst af forretningen skal teamet udarbejde en grundig markedsundersøgelse af kunder og markedstendenser. Indsigterne skal talenterne bruge som grundlag for en tilpasning af forretningsmodellen, og en go to market strategi.

## OVERBLIK

Virksomhed	VR & CO
Lokation	Danmarksvej 30, K1 – 8600 Skanderborg
Kontaktperson	Jimmy Mørup

## VIRKSOMHEDSPROFIL

VR & CO er et bureau som hjælper erhvervskunder med at afsætte deres boliger, både nuværende og dem på projektstadiet. Virksomheden tilbyder komplette markedsføringsløsninger til to overordnede typer kunder projektudviklere og ejendomsmæglere.

VR & CO er et nyetableret selskab, og resultatet af en fusion mellem to virksomheder, som begge har specialiseret sig indenfor markedsføring og kommunikation til ejendomshandel og projektsalg.

Jimmy Mørup som i dag er direktør i VR & Co har arbejdet i branchen siden 1986 og stiftede i 2002 et full service design- og reklamebureau ved navn Minuskel, som specialiserede sig i afsætning af boliger, ved at tilbyde strategisk, værdibaseret kommunikation og markedsføring i forbindelse med projektsalg og ejendomshandel.

VR Staging blev i 2015 dannet af en gruppe innovative iværksættere og er specialiseret i virtuel indretning og styling (også kaldet staging) af boliger og ejendomme ved hjælp af fotorealistiske visualiseringer. <https://vr-co.dk/stagings/>

Sammenlægningen af de to virksomheder gør, at VR & Co i dag står som en af de stærkeste samarbejdspartnere for projektudviklere og ejendomsmæglere, fordi de kan tilbyde både den strategiske udvikling af kommunikationsplatformen (*how to*) og de taktiske tiltag i form af visualisering og markedsføring af projekterne.

Virksomheden er placeret i Skanderborg, og teamet på 8 medarbejdere består udover de to ejere Jimmy Mørup og Jesper Holm-Jensen af bygningskonstruktører, 3D-artister, kreative reklamefolk og dygtige projektledere.

Generelt kan man sige om branchen at *de (aktører: mæglere, developers mv.)* er blevet mere professionelle i kommunikationen omkring salget af ejendomme og projektsalg. Eksempelvis tænkes konteksten, i form af byudvikling, bæredygtighed, trivsel mv. mere ind i kommunikationen og gør den værdiladet, og mere kompleks, fordi der er flere budskaber og interessenter at tage højde for - og det er præcis her VR & CO differentiere sig ved at have stor erfaring og ekspertise. Yderligere kan man sige om branchen at den er i utrolig vækst og at der er mange projekter i udbud og under udvikling. Det betyder for VR & CO at der ligger et stort uudnyttet potentiale, som skal realiseres.



VR & CO's kunder er primært store ejendomsforvaltere som DEAS, kapitalfonde, pensionselskaber mv, og projektudviklere, som f eks SØM ejendomme, Bricks og DOMIS. I andre tilfælde kan kunden være Danbolig eller andre mæglere som ønsker at vinde en licitation på et projektsalg. Her er et eksempel på et projekt: <https://vr-co.dk/frederiks-plads/>

VR & CO staging værktøjer tilbydes også særskilt til de mange mæglerkæder, som f eks nybolig eller home, hvor de enkelte mæglere ude i lokalafdelingerne kan styrke et salg ud mod den private køber, ved at visualisere en bolig eller en renoveringsopgave igennem VR & CO staging værktøj.

## CASEBESKRIVELSE

Fusionen af de to virksomheder er første skridt mod en professionalisering og vækst af forretningen, og i den kommende tid vil der være et internt fokus på at skabe en klar forretningsmodel og integration af de to forskellige værditilbud, så man kan placere sig rigtigt i markedet, og tilbyde et tilpasset værditilbud baseret på de forskellige målgruppers behov.

Caseteamet kommer derfor ind i virksomheden på et spændende tidspunkt, hvor der i forvejen er en igangværende proces, som teamet tilslutter sig og bliver en aktiv del af.

En af teamets vigtigste opgaver bliver at bidrage til processen og tilblivelsen af forretningsmodellen, med viden og indsigter fra en grundigt gennemført markedsundersøgelse, som zoomer ind på blandt andet kundesegmenter og målgrupper, og deres behov, samt konkurrencesituationen og markedspotentialet på både erhvervsjendomme og projektsalg af bolig/udlejningsejendomme.

Udover en styrket forretningsmodel, skal indsigterne fra undersøgelsen anvendes til at udarbejde en anbefaling til en go to market strategi, så VR & CO kan positionere sig rigtigt i markedet.

Herefter forventes en eksekveringsfase både in- og eksternt, så virksomheden kan få etableret feedback-loops, og teste hvordan forretningsmodellen og go to market strategien virker i markedet.

## 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 hjælpespørgsmål.

### 0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til VR & CO, organisation, forretningsmodellen, og deres værditilbud mv.
- 0.2 Diskussion af opgaverne, herunder markedsundersøgelsen, forretningsmodellen og udviklingen af en go to market strategi. Vægtning og prioritering af tiden.
- 0.3 Forventningsafstemning: Hvad forventer I som talenter af VR & CO og omvendt. Aftal frekvens af feedback og løbende sparring.

### 1. Fase: Markedsundersøgelse:

- 1.1 Diskussion omkring ønsket udbytte af undersøgelsen, samt udvikling af undersøgelsesdesign og interviewguides. Gøres i samarbejde med Jimmy Mørup og resten af teamet.
- 1.2 Undersøg markedet for ejendomshandel og projektsalg af boligbyggerier.
- 1.3 Undersøg markedet for ejendomshandel og projektsalg af erhvervsjendomme.
- 1.4 Undersøg behovet hos den enkelte ejendomsmægler og lokalafdeling for visualiseringsværktøjet Staging.
  
- 1.5 **Målgruppeanalyse af overstående segmenter**  
Gennemfør kvalitative undersøgelser som f.eks. belyser:
  - Kundernes behov for strategisk kommunikation ifm. salg af ejendomme.
  - Hvad er vigtigt for kunderne, og hvad er deres pains?
  - Hvad tillægger de mest værdi i processen med VR & CO?
  - Hvad er vigtigt for den enkelte mægler i dialogen med slutbrugeren. Hvilke pains har de og hvilke behov har de i salgsprocessen af en bolig?
  
- 1.6 **Konkurrentanalyse**
  - Undersøg markedet for konkurrenter
  - Hvor mange er der og hvor etablerede er de på markedet / markedsandele?
  - Hvad er konkurrenternes priser og hvilke løsninger og services indeholder deres værditilbud?
  - Hvordan adskiller og differentierer konkurrenterne sig?
  - Hvem er deres kunder?
  
- 1.7 **Estimering af markedspotentiale** og økonomisk potentiale/lønsomhed for VR & CO på de respektive markeder/segmenter.
  
- 1.8 Inspiration og trends fra andre markeder/brancher/internationalt
  - Fremtidige boformer, bæredygtigt byggeri/samfund etc.

## 2. Tilpasning af virksomhedens forretningsmodel

- 2.1 Anvend indsigterne fra fase 1 til at tilpasse og dermed styrke forretningsmodellen. Eksempler på områder der kan tilpasses:
  - Organisation/ressourcer
  - Partnerskaber
  - Værditilbud
  - Kanalstrategi / salg / Kommunikation
  - Indtjeningsstrømme
  - Omkostninger
  - etc.

## 3. Fase: Go-to-market strategi (baseret på indsigter fra fase 1 & 2)



- 3.1 Hvordan skal VR & CO gå til markedet? Lav en anbefaling til en go to market strategi, indeholdende en konkrete eksekveringsplan som kan igangsættes sidst i forløbet. Kan evt. indeholde:
- Forslag til relevant indhold/content
  - Kanaler og markedsføringsplan
  - Showcases

#### 4. Fase: Anbefaling til en positioneringsstrategi:

- 4.1 Interne forhold – Unique Selling Points:  
Hvad er VR & CO bedst til? Strategisk sparring/udvikling, markedsforståelse/rådgivning, eksekvering/Staging mv.
- 4.2 Eksterne forhold - Blue Ocean analyse:  
Baseret på indsigterne fra fase 1 om kundebehov og konkurrentforhold, kan I ved hjælp af et *"blue ocean strategy canvas"* identificere, hvor der er plads til VR & CO, og hvad de skal stå for/tilbyde markedet. [Blue ocean strategy canvas explanation](#)

#### ØNSKET UDBYTTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ En grundig markedsundersøgelse
- ✓ Tilpasning af forretningsmodel
- ✓ Go to market strategi og positionering

#### RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Nøgleord og udd. Retninger

- ✓ Projektleder med kommunikationskompetencer.
- ✓ Konstruktører, arkitekter eller lign. (men det er ikke et must)
- ✓ Kommunikationsprofiler: Tekstforfatning og SoMe
- ✓ Art direktion
- ✓ Kommercielle profiler
- ✓ Marketing og salg

Generelt er virksomheden interesseret i at få forskellige profilers perspektiver på virksomheden og markedet.

#### TALENTPROFIL

VR & CO befinder sig i en spændende fase efter en fusion af de to virksomheder, og ønsker at få et team ind af forskellige profiler, som kan bidrage til den igangværende proces vedr. professionalisering og vækst af virksomheden.

Der er brug for profiler som kan og har lyst til at sætte sig ind i en kompleks niche af boligbranchen og som er nysgerrige og iverige omkring fremtidens boliger og byudvikling.

Man skal som talent også have mod på at undersøge markedet grundigt, og i den forbindelse gennemføre kvalitative undersøgelser med forskellige mennesker.

Casearbejdet sker i tæt samspil med Jimmy Mørup og resten af teamet, og deres mange års erfaring og netværk er brugbart for talenterne at trække på, for at komme i kontakt med relevante interessenter fra branchen.

Virksomheden vækster og forventer at tilføje flere ressourcer til medarbejderstaben, så er man nysgerrig på denne branche er her en god mulighed for at udvikle sig og vise hvad man kan.



LEAD THE  
**TALENT**