

Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle Go-To-Market plan samt en prioriteret liste for potentielle kunder/ producenter af produktionsprocesudstyr til farmaceutindustrien med henblik på at validere fremtidige samarbejdsmuligheder for Blue Line i EU og Nordamerika.

OVERSIGT

Virksomhed	Blue Line A/S
Adresse	Rho 8, 8382 Hinnerup
Kontaktperson	Niels Pedersen, Direktør

CASEBESKRIVELSE

Blue Line har i mere end 30 år leveret pålidelige IT-hardware løsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien, mere specifikt til producenter af farmaceutiske produkter som bl.a. Novo Nordisk, Pfzier, Sanofi mfl. Blue Line leverer primært til europæiske markeder som Danmark, England, Benelux, Irland og Tyskland, men har også etableret enkelte kunder i Rusland, Kina, Canada og USA.

Blue Lines kunder i er brancher, hvor der stilles meget høje krav. Farmaceutiske producenter er bl.a. forpligtet til at opretholde dokumentation i henhold til en stribe reguleringer fra forskellige myndigheder, bl.a. EU og FDA. Blue Line er specialister i netop at løse disse kunders udfordringer, så IT i produktionen overkommer typiske 'pains' og er på forkant med kravene. Leverancerne består bl.a. af computer displays, der automatiserer arbejdsflow og forbedrer sikkerheden.

Blue Line er kendt for god service i alle faser af samarbejdet, og fokuserer på at lytte og efterleve deres kunders behov til mindste detalje. Blue Line opretholder en ISO 9001 certificering, der fremmer performance og effektivitet samt kontinuerlig forbedringer gennem objektive målinger og procesoptimering.

Der er findes reelt få aktører på markedet med Blue Lines speciale, hvilket giver virksomheden særlig gode muligheder for at positionere sig på markedet med en unik palette. Erfaringen er at målgruppen har nogenlunde samme udfordringer på tværs af landegrænser, men afskiller sig på andre områder som bl.a. kulturelle forhold, kommunikation, fremtræden, prissætninger o.l. For at opnå succes i markedet, er viden og dataindsamling derfor afgørende. Blue Line har gode erfaringer med en datadrevet tilgang til at forme både planer og udvikling. Blue Line har medvirket i Udenrigsministerets Vitus-forløb, hvor de udviklede en Go-To-Market strategi for England og Irland med skræddersyet eksportrådgivning.

Næste strategiske skridt for Blue Line er at afdække og validere potentielle samarbejdsmuligheder og kundesegmenter for 'producenter af produktionsprocesudstyr til farmaceutindustrien' i EU og Nordamerika, da virksomheden både ser rationaliseringsgevinster, men også muligheden for at benytte færre salgsressourcer set ift. gevinsterne.

Dog er det et snævert marked og krævende marked, hvorfor Blue Line behøver valide dataindsigter omkring potentielle kundesegmenter, for at validere deres grundlag for at skalere eksporten til EU og Nordamerika.

Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle Go-To-Market plan samt en prioriteret liste for potentielle kunder/ producenter af produktionsprocesudstyr til farmaceutindustrien med henblik på at validere fremtidige samarbejdsmuligheder for Blue Line i EU og Nordamerika.

Blue Line ønsker derfor at behovsafdække potentielle faktorer og interesser i markedet for producenter af produktionsprocesudstyr til farmaceutindustrien gennem kvalitative dataindsigter med henblik på at udvikle en Go-To-Market plan for eksporten til EU og Nordamerika indeholdende en prioriteret kundeliste.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

- 1 **Fase: Research og indsigt i markedet for producenter af produktionsprocesudstyr til farmaceutindustrien i EU og Nordamerika med henblik på behovsafdækning.**
 - 1.1 Kortlæg nuværende viden der er internt i virksomheden, for at fastlægge – hvilke indsigter og data Blue Line mangler.
 - 1.2 Kortlæg hvilke ledelsesprioriteringer der er med henblik på fremtidig prioritering af potentielle kunder.
 - 1.3 Udarbejd en målgruppeanalyse og behovsafdækning, herunder:
 - Segmentere markedet for producenter af produktionsproces udstyr
 - Identificerer kundeemner
 - Hvem er målgruppen
 - Hvordan ser den ud
 - Hvilke præferencer og behov de har – pains og gains
 - 1.4 Mapping af de potentielle kunder ift. geografisk placering/klynger eller udvælg de 5 vigtigste klostre ift. ROI.
 - 1.5 Ud fra overstående kortlægning og behovsafdækning fastlægges en prioriteret kundeliste.
 - 1.6 Udarbejd en konkurrentanalyse på overordnet niveau, herunder:
 - Hvem kan Blue Line være i direkte konkurrence.
 - Hvordan kan Blue Line adskille sig fra konkurrenterne gennem deres unikke værditilbud (VP)?
 - Hvilken kundetilgang og kanaler benytter konkurrenter for at efterkomme kundenes behov?
 - Hvilke processer benytter konkurrenterne, når kunderne henvender sig.
- 2 **Udformning af Go-To-Market planen, hvor følgende fastlægges:**
 - 2.1 Udvikling af Roadmap der kan benyttes til at prioritere og udvælge de rette fremtidige kundesegmenter, der også afspejler ledelsesprioriteringerne.
 - 2.2 Go-To-Market plan der beskriver, hvilket set up, der vil være fordelagtigt inkl. én prioriteret liste over potentielle kunder i EU og Nordamerika (producenter af produktionsproces udstyr til farmaceutindustrien).



Blue Line A/S

Har i mere end 30 år leveret robuste, driftssikre og gennemtænkte IT-hardwareløsninger til krævende miljøer som fx farmaceutindustrien.

CASE: Udvikle Go-To-Market plan samt en prioriteret liste for potentielle kunder/ producenter af produktionsprocesudstyr til farmaceutindustrien med henblik på at validere fremtidige samarbejdsmuligheder for Blue Line i EU og Nordamerika.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Valide data og indsigter i markedet der udformes i brugbare værktøjer, formen af værktøjet afhænger af indsigterne.
- ✓ Kvalitative observationer (Pains og Gains) i markedet.
- ✓ Go-To-Market plan der beskriver, hvilket set up, der vil være fordelagtigt inkl. én prioriteret liste over potentielle kunder i EU og Nordamerika (producenter af produktionsudstyr til farmaceutindustrien).

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Forretningsudvikling, Markedsanalyser, Internationalisering, Eksport, International kommunikation, Økonomi, Salg, Kultur, IT-hardware og Processteknolog.

TALENTPROFIL

Blue Line A/S søger et team, der besidder forskellige fagligheder og kompetencer til at løfte projektet. Dog er det vigtigt, at alle har en åben og samarbejdende profil, som kan se sig selv i en virksomhed med en flad struktur, hvor alle hjælper hinanden og sparrer omkring løsning til diverse projekter. Man vil som team derfor have let adgang til sparring og viden.

Du skal derfor være en selvstændig og proaktiv profil, der arbejder løsningsorienteret. Samtidigt er det en fordel at have en projektleder gemt i maven, for at sikre den rette fremdrift i projektet.

Virksomheden søger et team, der går struktureret til deres arbejdsopgaver, hvad enten det er analyse, kommunikation eller forretningsudvikling. Da virksomheden brænder for at løse kundernes behov og udfordringer, er det en fordel med et nysgerrigt og åbenminded sind.

Samtidigt skal du være i stand til at efterleve Blue Lines 3 grundværdier, som er:

Lytte

Tænke

Skabe

Hvis du finder markedsanalyser eller strategisk udvikling interessant, så er dette casen for dig!

Derudover har du mulighed for at tilkøbe dig frokostordning.