

PriceShape

PriceShape er en software virksomhed (SaaS), der leverer konkurrence-dygtig indsigt for e-handelsvirksomheder. De hjælper primært webshops med at strømline deres prisstrategi baseret på konkurrentdata.

CASE: Udarbejdelse af en markeds- og konkurrentanalyse for det svenske og norske marked med henblik på fastlæggelse af en Go-To-Market strategi.

OVERBLIK

Virksomhed	PriceShape
Lokation	Møllehatten 21, 8240 Risskov
Kontaktperson	Frederik Christiansen, Direktør

CASEBESKRIVELSE

PriceShape blev stiftet i 2017 af Kasper og Frederik som en SaaS (Software as a service) virksomhed, der leverer konkurrencedygtige data for e-handelsvirksomheder inden for forskellige brancher.

PriceShape leverer en Plug and play løsning, der primært hjælper e-handelsvirksomheder med at strømline deres prisstrategi baseret på konkurrentdata, herunder produktpriser, lager og sortiment. Med andre ord giver PriceShape deres kunder et komplet overblik over konkurrenternes priser gennem skræddersyet dashboards, der giver daglige opdateringer gennem prisovervågning. Denne funktion giver deres kunder muligheden for et stærkere beslutningsgrundlag i forbindelse med justering og fastlæggelse af deres prisstrategier, så de kontinuerligt leverer konkurrencedygtige priser ift. deres konkurrenter.

PriceShape sælger i dag deres serviceløsning som en abonnementsløsning. PriceShape er en ung virksomhed, men har haft en gunstig vækstkurve siden deres opstart og er i dag markedsleder og prismotoren bag mange førende virksomheder i Danmark såsom Matas, BabySam, Salling Group, Imerco og SportMaster.

PriceShape ønsker nu at vækste endnu mere bl.a. ved at ekspandere til udlandet. Virksomheden går strategisk efter at ekspandere til de mest nærliggende markeder/lande først, som Norge og Sverige.

PriceShape ønsker derfor at finde et talentteam, der kan udarbejde en markeds- og konkurrentanalyse for det svenske og norske marked med henblik på udvikling af en Go-To-Market plan for de respektive markeder. Denne skal give dem et overblik over, hvordan de skal positionere sig, fremtræde på markedet og belyse potentielle kunder og samarbejds muligheder. Go-To-Market planen skal efterfølgende kunne skaleres op til andre potentielle markeder i Europa.

Forløbet vil blive struktureret ud fra 'Learning by doing' princippet, og man vil som team derfor skulle teste forskellige tilgange af sideløbende med analysearbejdet.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser og tage udgangspunkt i markederne Norge og Sverige:

1. Fase: Markeds- og konkurrentanalyse af det norske og svenske marked

- 1.1 Hvor stort er markedet?
- 1.2 Kortlæg hvilke potentielle faktorer og makro forhold der gør sig gældende i markedet
- 1.3 Hvilke markedsføringsbureauer er der?
- 1.4 Er der potentielle samarbejdspartnere?
- 1.5 Udarbejd en målgruppeanalyse. Her tages der udgangspunkt i E-handelsvirksomheder, der minimum har en månedlig omsætning på 50.000 DKK inden for sort set alle brancher, på nær tekstil. Herunder undersøges bl.a.:
 - Hvem er målgruppen?
 - Hvordan ser den ud?
 - Hvilke præferencer og behov de har?
 - Lav et overordnet overblik over, hvordan deres gennemsnitlige brugerrejse ser ud
- 1.6 Fastlæg herefter primære målgruppe og deres behov
- 1.7 Foretag en konkurrentanalyse, herunder:
 - Hvem vil virksomheden være i direkte konkurrence med?
 - Hvordan adskiller de sig fra konkurrenterne?
 - Hvad gør konkurrenterne ift. at fange kunderne?
 - Hvad er konkurrenternes priser og hvilke services udbyder de?
 - Benytter konkurrenterne sig af markedsføringsbureauer?
 - Hvordan kan PriceShape positionere sig fra konkurrenterne?

2. Fase: Kortlægning og planlægning af hvordan PriceShape, som virksomhed, skal fremtræde på de respektive markeder og positionere sig

- 2.1 Fastlæg grundstenene for de respektive markeder. Her kortlægges hvad virksomheden gør i dag og dermed hvad de mangler fx:
 - Hvilket sprog skal deres hjemmeside fremtidigt tilbyde
 - Skal de have nyt telefonnummer for de respektive markeder?
 - Skal de have et nyt domæne eller opsætte nye konti for markederne?
 - Skal de have nyt domæne eller andre konti?
- 2.2 Hvilke samarbejdspartnere skal de benytte?
- 2.3 Hvilke ændringer eller justeringer skal der foretages for at markedsføre sig til de respektive markeder?

3. Fase: Udarbejdelse af Go-To-Market strategi og test af forskellige tilgange

- 3.1 Salg- og marketingplan, herunder:
 - Udformning af content med henblik på, hvordan skal virksomheden fremtræder kommunikativt for at positionere sig på markedet.
 - Gennem hvilke kanaler skal PriceShape sælge deres service (bureauer eller direkte)
 - Prissætning
- 3.2 Organisering:

- Hvordan skal det fremtidige setup for Norge og Sverige være, skal de fx lave et set up med en Country manager i markedet, service set up eller forsætte med nuværende forretningsmodel?

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Færdig udarbejdet Go-To-Market plan for Norge og Sverige
- ✓ Komplet overblik over konkurrencesituationen for de respektive markeder, samt hvilke markeder de bør indtræde først.

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Forretningsudvikling, Innovation og Entreprenørskab, Antropologi, Økonomi, Jura, Internationalisering Kommunikation og formidling.

TALENTPROFIL

PriceShape er en ung, social og åben virksomhed, der vægter fællesskabet højt. Man vil som kommende talentteam derfor indgå i virksomhedens sociale arrangementer såsom fredagsbar eller en omgang bordtennis, som oftest spilles i løbet af arbejdsdagen.

Virksomheden arbejder efter en pragmatisk tilgang ud fra learning by doing princippet, hvilket også forventes af kommende talentteam. PriceShape er en agil virksomhed, hvor der ikke er langt fra tanke til handling. Man skal som profil derfor være omstillingsparat og tør tage action.

De er på udkig efter et handlekraftigt projektteam, der arbejder selvstændigt med projektet. Det vil derfor være en fordel, hvis der er én i teamet, der kan tage den ledende projektlederrolle, og sikre opgavefordeling samt den rette fremdrift, i tæt samarbejde med resten af teamet og Frederik, CEO.

Casearbejdet vil omfatte megen datahåndtering. Du skal som talent på denne case derfor være detaljeorienteret, struktureret og stærk til at håndtere data og derefter systematiserer det.