

Vinding Gruppen A/S

Specialiseret inden for ejendomsinvestering og porteføljepleje med henblik på langsigtet værdisikring/-skabelse

CASE: Udvikle marketingsstrategi med henblik på nye leads

CASEBESKRIVELSE

Vinding Gruppen har eksisteret siden 1998 og beskæftiger sig med ejendomsinvestering og porteføljepleje af fast ejendom, herunder køb/salg af investeringsejendomme, daglig drift, administration etc. Virksomhedens kernekompetencer bygger på et stærkt videngrundlag og relationer, som er opbygget gennem tidligere erfaringer og ansættelser hos banker, revisorer, realkreditselskaber og byggefirmaer. Disse erfaringer har ikke blot bidraget til et stærkt videngrundlag, men også en forståelse og indsigt i investorernes behov og udfordringer i forbindelse med investering i fast ejendom.

Selskabet har en forholdsvis konservativ tilgang ift. tilsvarende aktører i markedet. Vinding Gruppen benytter sig ikke af "smarte" salgstricks, men lægger derimod vægt på at bidrage til seriøse ejendomsinvesteringer, hvor ejendommens beliggenhed er i fokus, idet historien har vist, at beliggenheden er en afgørende faktor for den/det langsigtede værdisikring/afkast. Der er ikke fokus på et hurtigt afkast, men derimod en passiv investering med fornuftigt afkast, der skabes gennem sund drift. Vinding Gruppen er ikke selv medejere af investeringsejendomme og sikrer derved, at der ikke måtte opstå nogen former for interessekonflikter i forbindelse med porteføljeplejen. Yderligere garanterer Vinding Gruppen et smidigt og effektivt projektforløb ved køb af investeringsejendomme gennem deres samarbejdspartnere, der består af arkitekter, ingeniører, entreprenører, revisorer, advokater samt pengeinstitutter og ikke mindst vores investorer.

Alle disse aspekter er med til at gøre Vinding Gruppen unikke og styrke deres position hos deres nuværende kundeportefølje/investorkreds. Selskabets partnere har gennem en årrække opbygget en stærk kundeportefølje/investorkreds gennem netværk og relationer, men denne fremgangsmåde har samtidigt medført en række begrænsninger og udfordringer. Virksomheden har indtil nu ikke fokuseret på markedsføring, herunder skabelse af nye leads. Med tiden vil dette forhold alt andet lige forventeligt svække virksomhedens eksistensgrundlag/-berettigelse, da de nuværende investorer og partnere som alle andre bliver ældre.

Vinding Gruppen er i fuld gang med at indhente en fuld FAIF-godkendelse (Forvaltere af alternative investeringsfonde) fra Finanstilsynet – afledt af et myndighedsmæssigt krav hertil. Denne proces er et større arbejde, men vil fremadrettet også give Vinding Gruppen en række fordele relateret til markedsføringsmæssige muligheder, som man ikke tidligere har haft. FAIF-godkendelsen vil være endeligt på plads i løbet af foråret 2020.

Udfordringen her er så, at Vinding Gruppen som sådan aldrig har haft en decideret marketings- og kommunikationsafdeling, der i dette tilfælde vil kunne styrke branding af forretningen og understøtte de nye markedsføringsmæssige muligheder, herunder fremtidige leads, og/eller kendskab til potentielle nye kundesegmenter/investorer, hvilket svækker Vinding Gruppens mulighed for at fastlægge en stærk marketings- og kommunikationsstrategi.

Vinding Gruppen ønsker derfor at udarbejde en målrettet marketingindsats mod nye leads og kundesegmenter/investorer. For at vækste forretningen er det afgørende, at de opbygger et

Vinding Gruppen A/S

Specialiseret inden for ejendomsinvestering og porteføljepleje med henblik på langsigtet værdisikring/-skabelse

CASE: Udvikle marketingsstrategi med henblik på nye leads

brand omkring deres ekspertise inden for ejendomsinvestering og porteføljepleje af fast ejendom. Marketingstrategien skal fra starten også indeholde specifikke tiltag, som skal kunne skabe konkrete leads til virksomheden. Man skal starte for "scratch", og virksomheden har fx først for nyligt oprettet en LinkedIn profil. Nye indsigter er derfor essentielle for at kunne skabe en datadrevet marketingstrategi.

Casen bygger derfor på 3 overordnet faser: collect, create og feed, der ikke blot sikrer nye indsigter gennem kvalitative analyser, men også udvikling og test af de forskellige marketingsindsatser, der sikrer en evidensbaseret køreplan for virksomhedens fremtidige marketings- og kommunikationsstrategi.

KONKRETE OPGAVER

Casen er inddelt i følgende 3 faser:

1. Markedsanalyse af konkurrenternes- og kundernes footprints og kortlægning af fremtidige marketings- og kommunikationsindsatser

Analyse af konkurrenternes markedsførings footprint med henblik på at kortlægge, hvilke kanaler eller budskaber der fanger fremtidige investorers interesse.

Kortlægning af nuværende investorers kunderejse med henblik på, at forstå hvornår i processen fremtidige investorer kunne have behov for information.

Kortlægning og analyse af fremtidige/nye investorers behov gennem kvalitative undersøgelser med henblik på en forståelse og kortlægning af deres pains og gains.

Kortlægning af Vinding Gruppens nuværende footprint ift. markedsføring, bl.a. deres hjemmeside med henblik på at belyse hvilke områder, der skal optimeres.

2. Udvikling af marketings- og kommunikationsindsatser

Kortlægning af kundesegmenter/investorer og udvælgelse af, hvilke budskaber og touch points der virker, og gennem hvilke kanaler.

Udarbejdelse og kortlægning af Vinding Gruppens unikke værditilbud gennem Business Model Canvas med henblik på fremtidige investorer.

Fastlæg et matrix over på hvilke kanaler, de forskellige budskaber skal testes.

Udvikl content til de forskellige budskaber og markedsføring af FAIF-godkendelsen.

Opbygning af SEO, så hjemmesiden kan fungere som landing page.

Vinding Gruppen A/S

Specialiseret inden for ejendomsinvestering og porteføljepleje med henblik på langsigtet værdisikring/-skabelse

CASE: Udvikle marketingsstrategi med henblik på nye leads

3. Test og videreudvikling af marketings- og kommunikationsstrategier

Markedsføre den nye FAIF godkendelse på relevante platforme

Test budskaberne af på de forskellige kanaler med henblik på indsigt, som kan bruges til at justere budskaberne eller hvilke kanaler de rettes til.

Planlægning og kortlægning af fremtidige marketings- og kommunikationsindsatser

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter 12 uger vil Vinding Gruppen gerne stå i hånden med:

- ✓ Konkrete indsigter omkring nye investorer og markedet ud fra datadrevet marketingsindsatser
- ✓ Konkrete leads eller en ny interesseliste ud fra marketingindsatsen
- ✓ En nedskrevet køreplan for fremtidige marketings- og kommunikationsopgaver

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Softwareudvikler, digital konceptudvikler, digital markedsføring, kommunikation, forretningsudvikler, finans, økonomi, antropolog eller multimedie designer.

TALENTPROFIL

Casen berører ressourcer og faglige kompetencer inden for et forretningsområde, som Vinding Gruppen ikke besidder internt. Virksomheden leder derfor efter et team af talenter, der er proaktive, løsningsorienteret og selvkørende. Man skal som person tør tage chancer og ikke være bange for at fejle, da fejl også er indsigter, som virksomheden ikke selv kan frembringe.

Dette betyder samtidigt, at der er rig mulighed for at sætte sit eget præg og være med til at etablere en fremtidig marketings- og kommunikationsstilling, og forme de specifikke arbejdsopgaver.

Yderligere håber Vinding Gruppen at finde kandidater, der forstår sig på den gode storytelling og kan udbrede kendskabet til selskabets kernekompetencer, der på sigt kan lande nye investorer. Du skal derfor have en vis interesse for formidling, kommunikation og digital markedsføring, hvad enten det er gennem indsigter, analyse eller udvikling.

Vinding Gruppen er lokaliseret i Vejle, hvilket er lige knap 1 times kørsel fra Odense. Dette skal dog ikke afholde dig fra casen, da virksomheden er yderst fleksibel. De tilbyder teamet



LEAD THE
TALENT

Vinding Gruppen A/S

Specialiseret inden for ejendomsinvestering og porteføljepleje
med henblik på langsigtet værdisikring/-skabelse

CASE: Udvikle marketingsstrategi med henblik på nye leads

mulighed for en ugentlig hjemmearbejdsdag. Derudover vil der være befordringsgodtgørelse for dem der ligger bil til, ellers er Go More en mulighed.



LEAD THE
TALENT