

# Vikar Konsulenterne ApS

Vikarkonsulenterne har eksisteret siden 2014. I denne periode er de vokset så de kan håndtere både store som små opgaver. I dag er de landsdækkende og håndterer rekruttering af medarbejdere, vikarer men også hvis virksomheder har behov for en totalløsning.

CASE: Vikar Konsulenterne ApS efterspørger et større kundegrundlag og mere synlighed i markedet for deres tilbud. Talentgruppen skal derfor assistere virksomheden med at udarbejde en markedsanalyse og på baggrund af denne præsentere en afprøvet salgsstrategi.

## OVERVIEW

Virksomhed	Vikar Konsulenterne ApS
Lokation	Jyllandsgade 19A, Fredericia
Kontaktperson	Kennet Kjestrup, Ejerleder

## VIRKSOMHEDEN

Vikar Konsulenterne ApS er en rekrutteringsvirksomhed specialiseret i at levere skræddersyede løsninger til både medarbejderbehov og totalløsninger for virksomheder. Grundlagt i 2014 og baseret i Fredericia, er virksomheden vokset organisk og betjener nu kunder på landsplan, med satellitafdelinger, der etableres efter behov.

Virksomhedens kernefokus er ikke blot at rekruttere medarbejdere og vikarer, men også at sammensætte specialiserede teams for at tackle specifikke opgaver. Med en dedikation til tæt dialog og relationsskabelse stræber Vikar Konsulenterne efter at forstå kundernes behov og levere optimale løsninger.

Hovedkontoret i Fredericia fungerer som udgangspunkt, men virksomheden bestræber sig på altid at arbejde ud fra kundens sted for at opnå indsigt og styrke samarbejdet. Vikar Konsulenterne prioriterer tætte relationer og dialog, og dette afspejles også i deres rekrutteringsproces. Alle potentielle medarbejdere gennemgår mindst en jobsamtale for at sikre, at virksomheden har en grundig forståelse for hver enkelt medarbejders kompetencer og kvalifikationer.

Virksomhedens grundlægger, Kennet, med baggrund inden for pædagogik og tømrerfaget, er stifter af flere virksomheder og har en evne til at forstå og imødekomme forskelligartede kundebehov. Vikar Konsulenterne er dedikerede til at skabe en meningsfuld og effektiv arbejdsstyrke for deres kunder og samtidig opbygge langvarige partnerskaber.

## CASE BESKRIVELSE

Vikar Konsulenterne ApS står over for at skabe et større kundegrundlag og øge synligheden på markedet. Med en nylig omdefinering af virksomheden ønsker de at få et hold talenter, der vil være med til at opbygge den nye retning for virksomheden.

Tidligere har virksomhedens markedsføring primært været baseret på mund-til-mund-metoden, men nu er der behov for at implementere strategier for at nå ud til en bredere kundegruppe. Det skal gøres for at støtte den igangværende fornyelse af virksomheden og for at opnå øget synlighed på markedet.

En vigtig faktor i denne proces er at imødekomme kundernes efterspørgsel om mere specifikke tilbud. Det vil kræve en analyse af markedet og en tilpasning af virksomhedens tilbud for at imødekomme præcise behov inden for fire nøgleområder: Social- og sundhedspersonale, Lager, logistik og produktion, Håndværkere samt Hands.

Virksomheden ønsker også at styrke sit engagement med kunderne, selvom det ikke nødvendigvis er målet at foretage salg ved hver henvendelse. De søger dermed at opbygge relationer og udnytte muligheder, der opstår i samtaler med potentielle kunder.

For at opnå disse mål skal Talentgruppen assistere Vikar Konsulenterne med at udarbejde en dybdegående markedsanalyse. Analysen skal danne grundlag for udviklingen af en testet salgsstrategi, der kan øge virksomhedens synlighed og tiltrække et bredere kundesegment. Dette involverer også en omfattende optimering af alle aspekter af virksomhedens hjemmeside, herunder de fire tilbud, og en revision af eksisterende kontrakter for at sikre, at de er optimalt tilpasset de identificerede behov på markedet.

## KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

### 0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

#### 1. FASE: Markedsanalyse

- 1.1 Gennemfør en omfattende markedsanalyse for at identificere potentielle målgrupper og konkurrenter på de fire nøgleområder (Social- og sundhedspersonale, Lager, logistik og produktion, Håndværkere, Hands).
- 1.2 Undersøg markedstrends, efterspørgselsmønstre og eventuelle nicheområder, hvor Vikar Konsulenterne kan differentiere sig.
- 1.3 Gennemfør interviews med nuværende og potentielle kunder for at forstå deres præcise behov og forventninger.
  - 1.3.1 Udarbejd gerne personaer for kundesegmenterne
- 1.4 Identificer de mest værdsatte kvaliteter ved vikarer inden for hver sektor og brug denne viden til at tilpasse virksomhedens tilbud.

#### 2. FASE: Udvikling af salgsstrategi

- 2.1 Baseret på markedsanalysen og kundeindsigter skal teamet udvikle en skræddersyet salgsstrategi, der positionerer Vikar Konsulenterne i markedet.
- 2.2 Implementer en strategi for engagement, der sigter mod at opbygge relationer og samtidig identificere muligheder for yderligere samarbejde.

#### 3. FASE: Tilpasning af markedsføring og test strategien

- 3.1 Gennemgå og optimer alle sektioner af virksomhedens hjemmeside for at sikre, at de klart kommunikerer virksomhedens nye strategi og differentierende faktorer inden for hvert af de fire områder.

- 3.2 Test den nye salgsstrategi af og overvåg dens effektivitet ved hjælp af nøglepræstationsindikatorer.
- 3.3 *Ekstra: Evaluer eksisterende kontrakter og opdater dem i overensstemmelse med de identificerede behov og ønsker fra markedet.*

### ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med

- ✓ En ny afprøvet salgsstrategi
- ✓ En større indsigt i og forståelse for deres kundesegmenter
- ✓ Opdateret materiale

### TALENTPROFIL

Hos Vikar Konsulenterne er nøglen til succes at være opsøgende og afklarende. Du skal være i stand til at arbejde både selvstændigt og i samarbejde med andre, da dynamikken kræver alsidighed. Det er vigtigt at have modet til at "gå i markedet" og være proaktiv i at skabe muligheder.

Menneskelige værdier som empati, udadvendthed og evnen til at kommunikere og handle autentisk er afgørende. Der lægges vægt på seriøsitet og en positiv tilgang til arbejdet. Talenterne har en vigtig rolle i at medvirke til at forme deres egen stilling, og der er åbenhed over for forandringer og nye ideer.

Selvom der er en initial projektansættelse på tre måneder, er der et ønske om at etablere et længerevarende samarbejde, og det forventes, at du er villig til at engagere dig i at skabe resultater. Du skal være komfortabel med variation i omsætningen og ikke bekymre dig, hvis der er stille en måned, da virksomheden tidligere har oplevet både lav og høj omsætning.

Kennet giver sine medarbejdere frihed under ansvar og foretrækker folk, der brænder for det, de gør. Der er ikke konstant opfølgning, men en forventning om selvstændighed og engagement. At "lave noget" er essentielt for at bidrage til virksomhedens succes, og åbenhed for nye forslag og ændringer er afgørende for at trives i dette miljø.