

BrygEvent

BrygEvent er et hyggeligt lille bryggeri, hvor du kan BrygSelv din helt egen special øl/cider med venner, kollegaer eller familie. Hos BrygEvent kan man brygge en 27L eller 47L øl/cider. Kunderne kan allerede efter 2-2.5 time kalde sig selv for brygmestre af egen øl/cider, og samles om at nyde resultatet efter tapningen ca. 14 senere.

CASE:

BrygEvent søger et hold talenter til at sprede budskabet om BrygEvent's koncept, og skabe et salgsmæssigt boost. Virksomheden led en del under Covid-19 og arbejder i øjeblikket på at komme tilbage til niveauet fra før epidemien. Til dette projekt har BrygEvent brug for at gentænke deres markedsføring, målgruppe, salgsindsatser og events. Formålet er at få flere kunder, der ønsker at deltage i deres events og brygge deres egen øl/cider.

OVERVIEW

Virksomhed	BrygEvent
Lokation	Energivej 38. 5260 Odense S
Kontaktperson	Steen Jensen, Ejer

VIRKSOMHEDEN

BrygEvent faciliterer events, hvor du kan komme og brygge din helt egen øl/cider på deres lille bryggeri. Bryggeriet åbnede i Odense tilbage i 2008, efter en inspirerende rejse til Australien som fik idéen til at spire, men måtte desværre lukke sine aktiviteter ned under Covid-19 krisen. I 2021 kunne bryggeriet atter starte på under navnet BrygEvent, og sætte skub i bryggeriet med masser af hygge, skøn øl, og godt selskab.

Som kunde har man mulighed for at eksperimentere med forskellige krydderier, og skabe sin egen helt unikke øl/cider. Man får desuden lov til at designe egen etiket, og påsætning af denne på dåse eller flaske. BrygEvent skiller sig yderligere ud fra mængden, ved udelukkende at arbejde med et glutenfrit produktsortiment i øl/cider brygning, og over 100 forskellige typer at lege med.

BrygEvent arbejder med kunder fra hele landet, med alt fra private polterabends til større virksomhedsarrangementer. Det er en sæsonbetonet virksomhed, der når sin højsæson over efteråret.

Der er tale om en mindre virksomhed, hvor arbejdsmiljø og -kultur er kendetegnet ved en stærk passion for bryggeri og en mission om at skabe unikke hyggestunder for alle besøgende. Der er en særlig kultur for hygge, både for kunder og medarbejdere, gennem deres eventdrevne forretning med egen lille café i tilknytning til bryggeriet. Hverdagen hos BrygEvent er generelt kendetegnet ved en travlt og til tider ustruktureret hverdag, da forretningsmodellen er baseret på sæsonpræget drift.

CASE BESKRIVELSE

BrygEvent oplever generelt en stor interesse for sit felt, men står over for en udfordring med at skabe udvidet kendskab til sit produkt og koncept, særlig relateret til lead generering og salgsoptimering. Derudover har virksomheden været udfordret på at frigive de nødvendige



ressourcer til fastlægning samt udarbejdelse af markedsføringsstrategier, og initiativer der understøtter deres salgsaktiviteter.

BrygEvent ønsker derfor at talenterne udarbejder en markedsføringsstrategi, der tydeligt kommunikerer deres koncept og eventmuligheder til gamle, nuværende og nye kunder. Formålet her er særligt at skabe et udvidet kundegrundlag og kendskab til BrygEvent, der øger salg og omsætning i virksomheden. Derfor søger de et talentfuldt team til at udforske markedet, identificere kunders behov og udvikle en skræddersyet salgs- og marketingstrategi, der inkluderer implementering af automatiserede salgsprocesser.

Casen indeholder desuden en opgave der angår en nytænkning af produkter og optimering af arbejdsgange fsva. konceptudvikling af events og eventpakker, digitalisering af vejledninger og bryganvisninger, og automatiseret booking proces. Afslutningsvist ønskes der en oversigt over prioriterede implementeringstiltag, og et færdigarbejdet årshjul, der giver virksomheden konkrete værktøjer og en plan for det videre arbejde i denne kontekst.

BrygEvent har en stor passion for at skabe hyggelige oplevelser gennem deres events, og ønsker at styrke virksomhedens omsætning og drift gennem en velfunderet markedsføringsstrategi. Virksomheden prioriterer kvalitetsfyldte oplevelser som skaber værdi for deres kunder, og ønsker at udbrede kendskabet til virksomheden og deres koncept, hvilket vil bidrage til øget kundeloyalitet og tiltrækningen af nye kunder. Det er et centralt element for virksomheden, at talenterne har et fokus på at sikre en forøgelse af salg og tiltrækning af nye kunder, gennem de forskellige tiltag der arbejdes på i denne case.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

1. FASE: MARKEDS- OG KUNDEANALYSE

- 1.1 Kortlægning af tidligere og nuværende salgs- og markedsføringsaktiviteter
 - 1.1.1 Herunder gennemgang af tidligere erfaringers succeser og mangler
- 1.2 Dybdegående markeds- og kundeanalyse
 - 1.2.1 Indsamling af relevant data om marked og kundesegmentering
- 1.3 Analyse af markedssegmenter baseret på kundegrupper, behov, præferencer og adfærd
- 1.4 Konkurrenceanalyse med evaluering af konkurrenters styrker, svagheder, strategier, produkter, priser og markedsandel
 - 1.4.1 SWOT-analyse
- 1.5 Identifikation af nøgleudfordringer og muligheder i markedet
 - 1.5.1 Identifikation og prioritering af de vigtigste udfordringer og muligheder, som BrygEvent står overfor i deres marked
- 1.6 Præsentation af indsigter for nøgleinteressent

2. FASE: UDARBEJDELSE AF KOMMUNIKATIONS- OG MARKEDSFØRINGSSTRATEGI

- 2.1 Udarbejdelse af optimeret branding-strategi
 - 2.1.1 Udvikling af en klar og differentieret brandidentitet, der afspejler virksomhedens værdier, kultur og unikke fordele.
 - 2.2 Identifikation af passende kommunikationskanaler og udvikling af en integreret markedsføringsstrategi, der omfatter online og offline kanaler som sociale medier, e-mail, reklamer, events osv.
 - 2.3 Udvikling af relevant og væsentligt materiale, herunder kan der desuden rigges ind i forbedringstiltag på hjemmeside
 - 2.4 Udvikling af markedsføringsstrategi, og opdatering af kommunikationskanaler for at øge synligheden og tiltrække kunder.
 - 2.5 Udarbejd årshjul-værktøj, der fastlægger de årlige markedsføringsaktiviteter, kanaler, formater, mm.
 - 2.6 Præsentation af resultater og værktøj for nøgleinteressent
- 3. FASE: NYTÆNKNING AF FORRETNINGSGANGE OG KONCEPTUDVIKLING**
- 3.1 Identificer områder inden for virksomhedens forretningsgange, hvor der er behov for forbedring eller innovation
 - 3.1.1 Herunder hvordan og hvilke områder som kan digitaliseres/automatiseres
 - 3.2 Faciliter idégenerering via brainstorming sessions og workshops for at generere nye ideer og koncepter til forbedring af forretningsgange og processer
 - 3.3 Udvikl koncepter og løsningsforslag baseret på de genererede ideer og behovsidentifikationen, med fokus på at øge effektivitet, kvalitet og kundetilfredshed som understøtter virksomhedens værdier
 - 3.3.1 Særligt fokus på konceptudvikling af events og pakker der understøtter det overordnede formål ang. øget salg
 - 3.4 Skab prototyper eller test versioner af de nye koncepter for at afprøve deres funktionalitet, brugervenlighed og effektivitet før fuld implementering
 - 3.5 Udform en detaljeret implementeringsplan, der angiver trinene og ressourcerne nødvendige for at implementere de nye forretningsgange og koncepter
 - 3.6 Præsentation af resultater og værktøj for nøgleinteressent
- 4. FASE: IMPLEMENTERINGSFORSLAG BASERET PÅ FORLØBETS INDSIGTER OG RESULTATER**
- 4.1 Sammenfat de vigtigste indsigter og resultater, der er opnået i løbet af analysen og undersøgelsen
 - 4.2 Prioritér områder eller processer, hvor der er mest behov for forbedring eller ændring baseret på de opnåede indsigter
 - 4.3 Fastlæg konkrete mål og mål for implementeringen af forslagene, der er afledt af forløbets indsigt og resultater
 - 4.4 Udform konkrete handlingsplaner for hvert implementeringsforslag, der angiver specifikke trin, aktiviteter og tidsrammer for gennemførelse

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN



LEAD THE
TALENT

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med

- ✓ Salgsoptimering og øget kundegrundlag
- ✓ Nytænkt salgs- og marketingsstrategi
- ✓ Oversigt over implementeringsforslag og initiativer
- ✓ Et færdigarbejdet årshjul
- ✓ Nytænkte events og produktpakker til implementering

RELEVANTE KOMPETENCER

- ✓ Kreativ tænkning
- ✓ Åbent sind
- ✓ Forretningsforståelse og forståelse for salg/salgprocesser
- ✓ Projektleder
- ✓ Analytiske evner

TALENTPROFIL

På denne case er det vigtigt at være selvkørende, og have mod på at arbejde et sted hvor der sker meget og, hvor der ikke altid er en gennemgående struktur på arbejdsdagen. For at få succes med denne case, er det derfor givende at kunne indgå i en god gruppedynamik, være i stand til at være proaktiv i sit arbejde, og have sans for at skabe overblik i særligt travle perioder.

