

Magio

Magio er et grafisk bureau, der bygger brugervenlige og værdiskabende hjemmesider, der passer til deres kunders virksomhedsidentitet. Derudover skaber de unikke og moderne grafiske designs både til on- og offline brug.

CASE: Magio søger et team af talenter, der skal undersøge markedet og dets kunder for at udvikle en salgs- og marketingstrategi, samt identificere USP'er og implementere automatisering af salgsprocesser, der skræddersyes efter kunderejsen. Magio ønsker med denne case, at deres kunder er opmærksomme på, at de er et grafisk hus, der kan løse alle deres grafiske ønsker, hvad end det er en hjemmeside eller en flyer.

OVERVIEW

Virksomhed	Magio ApS
Lokation	Fynsvej 109, 1. sal, 6000 Kolding
Kontaktperson	Jesper Schlebaum, CEO

VIRKSOMHEDEN

Magio er et grafisk bureau i Kolding, der specialiserer sig i at skabe brugervenlige og værdiskabende hjemmesider samt moderne grafiske designs til on- og offline brug. Virksomheden tilbyder en bred vifte af tjenester, herunder udvikling af WordPress hjemmesider og webshops, grafisk design af logoer, magasiner, flyers og mere.

Med en dedikation til tæt dialog gennem hele processen og en løsning uden binding, arbejder Magio på at opfylde deres kunders visuelle ønsker og behov. Deres erfarne team af specialister leverer altid høj kvalitet og professionel service, hvilket afspejles i deres glade og tilfredse kundebase.

Med mere end 15 års erfaring og mere end 1500 succesfulde projekter er Magio et pålideligt valg for virksomheder, der ønsker at skille sig ud i den digitale verden. Gennem en ærlig og kompetent rådgivning i øjenhøjde med kunderne, stræber Magio efter at levere den optimale visuelle løsning for enhver virksomhed.

CASE BESKRIVELSE

Magio står over for udfordringen med at differentiere sig som specialister i grafisk markedsføring både online og offline. Virksomheden har tidligere tilbudt hjælp til tekster, kommunikation og SoMe, men ønsker nu at fokusere udelukkende på grafisk markedsføring, herunder hjemmesider, landing pages, webshops og fysiske materialer såsom flyers.

Virksomheden har etableret sig som en kvalitetsbevidst og serviceorienteret partner, der skaber unikke løsninger fra bunden, uden brug af templates. De ønsker at styrke deres tilbud ved at udvikle klare USP'er for deres forskellige services og produkter. Magio prioriterer en tæt dialog med kunderne og ønsker at sikre, at kunderne forstår den fulde værdi af deres tjenester, hvilket vil bidrage til øget kundeloyalitet og tiltrækning af nye kunder.

Magio ønsker dermed at udvikle en markedsføringsstrategi, der tydeligt kommunikerer deres ekspertise og serviceydelser til gamle, nuværende og potentielle kunder. Et centralt ønske fra Magio er at udvide kundernes viden om deres produkter. For eksempel således, at en kunde

ikke kun køber en ny hjemmeside hos Magio, men naturligt også materiale til et event/grafisk design/logoer og meget mere hos dem.

Talentteamet skal derfor med denne case hjælpe Magio med at udforske markedet, identificere kunders behov og udvikle en skræddersyet salgs- og marketingstrategi, der inkluderer implementering af automatiserede salgsprocesser.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

1. FASE: MARKEDS- & KUNDEANALYSE

- 1.1 Udfør en dybdegående analyse af markedet for grafisk markedsføring, herunder:
 - 1.1.1 Undersøges konkurrenternes styrker og svagheder.
 - 1.1.2 Identificer nøgletrends og tendenser inden for grafisk design og markedsføring.
 - 1.1.3 Analyser markedets størrelse, vækstrate og potentielle segmenter.
- 1.2 Gennemfør en undersøgelse af tidligere, nuværende og potentielle kunders præferencer, behov og udfordringer
 - 1.2.1 Lav kundesegmentering baseret på demografi, adfærd og behov.
 - 1.2.2 Udfør kvalitative interviews for at forstå deres købsmotivation.
 - 1.2.3 Analyser eksisterende kundedata for at identificere mønstre og præferencer.

2. FASE: KUNDEREJSE

- 2.1 Anvend indsigterne fra fase 1 til at kortlægge forskellige kunderejser:
 - 2.1.1 Identificér forskellige kundetyper og deres unikke rejse.
 - 2.1.2 Skitser AIDA-modellen for hver kundetype og identificér nøgleinteraktioner.
 - 2.1.3 Vurder kundens reaktioner og oplevelser på hvert trin af rejsen.
- 2.2 Identificer potentielle touch-points og muligheder for automatisering af salgsprocesser baseret på kunderejsen.
 - 2.2.1 Identificér kritiske øjeblikke i kunderejsen, hvor det er muligt og naturligt for Magio at yde mersalg til deres kunder
 - 2.2.2 Identificér ligeledes, hvor automatisering kan forbedre oplevelsen.
 - 2.2.3 Evaluer eksisterende teknologier og værktøjer til at understøtte Magios salgsprocesser.
 - 2.2.4 Foreslå løsninger til automatisering af gentagne opgaver og kommunikation.

3. FASE: SALGS & MARKETINGSTRATEGI

- 3.1 Udvikl en målrettet salgs- og marketingstrategi
 - 3.1.1 Definér klare målgrupper og udvikl en segmenteringsstrategi.
 - 3.1.2 Identificér passende kanaler og budskaber for at nå hver målgruppe.
 - 3.1.3 Skab en integreret marketingplan, der omfatter online og offline kanaler.
- 3.2 Formulér klare USP'er for hver service og produkt:
 - 3.2.1 Identificér unikke egenskaber og fordele ved Magios tjenester og produkter.



3.2.2 Foreslå hvorledes Magio kan kommunikere disse USP'er tydeligt i marketingmateriale og salgsindsatser.

4. FASE: IMPLEMENTERINGSFORSLAG

- 4.1 Implementér automatiserede salgsprocesser, der er skræddersyet til kunderejsen og analyseresultaterne, herunder e-mail-automation og andre relevante systemer.
- 4.2 Etabler systemer og processer til at overvåge og evaluere effektiviteten af den implementerede strategi og foretag løbende justeringer baseret på resultaterne.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med

- ✓ En markeds- og kundeanalyse
- ✓ Salg og marketing strategi, som sikrer at Magios kunder ved, hvad de kan få løst hos dem.
- ✓ Forslag til implementeringen af markedsføringsinitiativer

TALENTPROFIL

Magio søger efter talenter med forskellige kompetencer og interesser, men med en fælles passion for at skabe værdifulde løsninger inden for marketing, salg, kommunikation og grafisk design. Selvom virksomheden er åben for en bred vifte af profiler, prioriteres det oplagte valg inden for disse områder.

I Magios team findes medarbejdere med forskellige specialiseringer, men fælles for dem alle er en dybdegående viden inden for deres respektive områder. Denne diversitet i kompetencer og erfaringer komplementerer hinanden og muliggør en holistisk tilgang til opgaveløsning, der spænder fra hjemmesideopbygning til effektiv markedsføring af produkter.

Magio søger i sidste ende en Client Manager, Account Manager eller Kundekonsulent, som kan fungere som en nøglefigur i kommunikationen med kunderne og sikre en optimal kundeoplevelse, samt stå for projektledelsen og koordineringen af kundeprojekter internt. Hvis du kan spejle dig selv i dette, så der Magios case noget for dig!