

Nem Bestil ApS

OVERVIEW

Virksomhed	Nem Bestil ApS
Lokation	Buchwaldsgade 50, 5000 Odense C
Kontaktperson	Kasim KAra

VIRKSOMHEDEN OG CASEN

Nem Bestil er en innovativ platform, der tilbyder restauranter en unik mulighed for at etablere en online tilstedeværelse med webshop til takeaway-bestilling, bordreservation m.m., alt sammen uden at pådrage sig kommissionsomkostninger. Platformen giver restauranter mulighed for at administrere ordrer og bordreservations, spore præstationer og få et unikt domæne og en professionelt designet hjemmeside, der er optimeret til både Google og brugeroplevelsen. Denne case undersøger udviklingen og implementeringen af en go-to-market strategi for Nem Bestil ApS, med fokus på at nå små og mellemstore restauranter i Danmark.

Formålet med denne case er at analysere og effektuere forskellige marketing- og salgsstrategier for Nem Bestil ApS. Casen vil også undersøge, hvordan virksomheden kan differentiere sig i et konkurrencepræget marked og skabe værdi for sine kunder uden at kræve kommission for salg.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

- 0.1 Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, nuværende strategi og generelt det marked og branche, som de opererer i.
- 0.2 Foretag en forventningsafstemning med teamet, herunder frekvens af feedback og sparring.
- 0.3 Foretag en dybdegående introduktion til casens udfordringer og virksomhedens ønsket resultat.
- 0.4 Gennemgå casens konkrete opgaver, og kvalificere de forskellige faser, hvor I vægter og prioriterer opgaverne efter deres vigtighed.
- 0.5 Fastlæg roller og opgaver blandt teamet, således I internt ved, hvem der er ansvarlig for hvilke opgaver/områder.
- 0.6 Overstående punkter og forventningsafstemning udfyldes i samarbejde med virksomheden i onboardingskemaet.

1. FASE: Markedsanalyse og målgruppe identifikation

- 1.1 Målgruppeidentifikation
 - 1.1.1 Markedssegmentering: Definer specifikke kriterier for segmentering af restauranter, såsom størrelse (antal afdelinger), geografisk placering, og køkken type.

1.1.2 Målmarkedsvalg: Vælg de mest lovende segmenter baseret på Nem Bestils ressourcer og strategiske mål. Overvej potentialet for vækst og tilgængeligheden af teknologisk infrastruktur.

2. **FASE:** Strategisk Positionering

- 2.1 Værditilbud: Formuler klare og overbevisende værditilbud, der adresserer restauranternes specifikke behov, som at spare omkostninger og øge online synligheden.
- 2.2 Differenciering: Identificer og kommuniker klart, hvad der gør Nem Bestil unik i forhold til konkurrenterne, f.eks. ingen kommissionsstruktur.
- 2.3 Udvikl en markedsføringskampagne, der fremhæver succesfulde cases med eksempler på vækst i online bestillinger.

3. **FASE:** Salgs- og Markedsføringsstrategier

- 3.1 Salgsinitiativer: Design og eksekvere på salgsprocesser, der inkluderer både indgående og udgående taktikker, såsom kold kald, e-mail kampagner, besøg etc
- 3.2 Digital markedsføring: Implementér online annonceringskampagner på sociale medier og søgemaskiner, fokuseret på SEO og målrettede annoncer.
- 3.3 Markedsføring: Opret værdifuldt indhold og materialer, der hjælper restauranter med at forstå fordelene ved at gå digitalt og hvordan Nem Bestil kan lette denne overgang.

ØNSKET UDBYTTET FOR VIRKSOMHEDEN

- ✓ Efter endt forløb vil Nem Bestil gerne stå tilbage med en Go-To-Market strategi og de første mange kunder der ønsker at benytte sig af systemet.

RELEVANTE KOMPETENCER TIL CASES

- ✓ Marketing
- ✓ Kommunikation
- ✓ Salg
- ✓ Research
- ✓ Projektledelse og forretningsudvikling
- ✓ Strategi og udvikling

TALENTPROFIL

Som talent hos Nem Bestil vil du få frihed under ansvar. Du vil opleve at blive en del af en handlingsorienteret organisation, hvor du har mulighed for at sætte dit præg på virksomhedens udvikling. Til gengæld forventes det at du kan arbejde selvstændigt og tage ansvar.

Virksomheden værdsætter teamets evne til at sætte deres eget præg på casen og opfordrer til at de tør følge deres egen intuition

Så hvis du ønsker at blive en del af en spændende rejse, hvor du får muligheden for at præge en



spændende start-up, så er opgaven lige noget for dig.



LEAD THE
TALENT