

Markedsplan

Videreutvikling av web-løsninger



Innhold

1 Situasjon

1.1 Interne arbeidsbetingelser

Personalressurser

Økonomiske / finansielle forutsetninger

Teknologi

1.2 Eksterne arbeidsbetingelser

Geografi

2 Forretningsidé, visjon og plan

2.1 Vår forretningsidé

2.2 Vår visjon

2.3 Plan

2.3.1 Nåværende status

3 Budsjetterte utgifter ifm prosjektet

3.1 Investeringer ifm. utvikling av web-løsninger

3.2 Investeringer ifm. drift og vedlikehold av nye tjenester

3.3 Investeringer ifm. 4 nyansettelser

4 Salg og distribusjon

Salg

Distribusjon

5 Tidsplan

1 Situasjon

1.1 Interne arbeidsbetingelser

Personalressurser

I koronaperioden mistet vi flere av våre selgere, men har nå fått etablert nye som er godt i gang. Våre nye produkter innen web-systemer blir godt mottatt i markedet. Vi har levert en rekke nettsider, nettbutikker og bookingløsninger. Erfaringene vi har gjort oss i denne prosessen er at det er et stort marked for tilleggsprodukter, samt bookingløsninger for spesifikke markeder.

Økonomiske / finansielle forutsetninger

Vi har brukt svært mye ressurser på utvikling av produktene og tjenestene våre de siste 2 årene. Dette har ført til behov for ekstern tilførsel av kapital for videre utvikling med påfølgende nye ansatte som resultat.

Teknologi

Selskapet har egenutviklede løsninger som er lansert og som blir tatt godt imot i bransjen. Med litt støtte bør det være muligheter for å etablere 3 til 5 nye arbeidsplasser i Alver Kommune innen utgangen av 2023.

1.2 Eksterne arbeidsbetingelser

Geografi

Selskapet har kontor i Alver Kommune, men har et kundegrunnlag som sprer seg over hele Norge.

2 Forretningsidé, visjon og plan

2.1 Vår forretningsidé

Vi skal være totalleverandør av web-løsninger og tele- og datakommunikasjon for næringslivet. Vi skal ha konkurransedyktige løsninger og priser, samtidig som vi skal være av de beste på kundeservice og oppfølging.

2.2 Vår visjon

Vi skal bli ledende på markedet med totalleveranse innen web-løsninger og markedsføringstjenester til alle bransjer i alle størrelser.

2.3 Plan

Vi opplever å være interessant i markedet da vi er konkurransedyktig på pris, samtidig - i motsetning til de konkurrentene vi i dag kjenner til, ikke lar dette gå utover kundeservice og kvalitet. Vi strekker oss langt når det kommer til pris, gjør jobben for kunden, gir opplæring, oppfølging og god kundeservice.

Dagens løsninger, som nettbooking og nettbutikk, skal videreutvikles til å kunne integreres med andre løsninger og andre markeder. Dette er todelt:

Tilpasning til spesifikke markeder

Det er flere spesifikke markeder som er på spesifikk jakt etter rimeligere aktører enn dagens kostbare og utenlandske aktører. Dette er et marked som står helt åpent for nye og innovative løsninger som gir god synlighet på sosiale medier og som er brukervennlige for bestiller.

Vi vil først og fremst konsentrere oss om store campingplasser og mindre hoteller. Markedsundersøkelse og møter med dette markedet har vist at kjøpeviljen er stor for slike løsninger. Det er derfor viktig å få videreutviklet systemet til å bli komplett iht. dette markedet sine krav. Det innebærer integrasjon mot kasse (POS) og muligheter for registrering av varer.

Utvikling av integrasjoner

Nettbooking og nettbutikk skal få tilleggsfunksjon som integrasjon mot kasseløsning (POS) og regnskap (hovedsakelig Fiken). Dette gjør at vi i fremtiden vil fremstå som totalleverandør og blir en svært sterk konkurrent til utenlandske aktører som tar store markedsandeler i Norge.

2.3.1 Nåværende status

Våre kunder og potensielle kunder viser til et stort behov for løsninger som kan konkurrere med store utenlandske aktører som Booking.com og Airbnb.no. Kunder som i dag benytter slike tjenester bruker store deler av sine inntekter på denne type markedsføring. Dette kan være fra et par hundre tusen til nærmere en million for de største. Vi opplever at slike kunder ofte er svært villig til å bytte til bookingløsning via egen nettside. Spesielt når de innser at de blir like synlig på sosiale medier gjennom våre løsninger, samtidig som de potensielt sett kan spare mye penger. For å konkurrere mot store utenlandske aktører kreves det en viss grad av videreutvikling av våre eksisterende løsninger, og det er her midler fra Næringsfondet vil komme til stor nytte.

3 Budsjetterte utgifter ifm prosjektet

3.1 Investeringer ifm. utvikling av web-løsninger

Beskrivelse	Antall	Beløp	Sum
Diverse eksterne lisenser	8	11 500	92 000
Eksternt innleid konsulentvirksomhet	150	750	112 500
Timebruk egne ansatte	600	350	210 000
Markedsmateriell (bl.a. brosjyrer og demo-filmer)	1	35 000	35 000
Markedsmateriell (rollup og stand-utstyr)	1	15 000	15 000
			464 500

3.2 Investeringer ifm. drift og vedlikehold av nye tjenester

Beskrivelse	Antall	Beløp	Sum
Skjermer til overvåkning	3	7 500	22 500
PC-utstyr til kurs og opplæring hos kunder	3	12 000	36 000
Eksterne lisenser	5	1 500	7 500
			66 000

3.3 Investeringer ifm. 4 nyansettelser

Beskrivelse	Antall	Beløp	Sum
PC og skjerm til teknisk personell	2	15 000	30 000
PC og skjerm til salgspersonell	2	9 000	18 000
PC-bord	4	3 500	14 000
Stoler	4	1 500	6 000
Mobiltelefon	4	3 500	14 000
Hodesett	4	1 500	6 000
			88 000

3.4 Totale investeringer ifm nye web-løsninger

Beskrivelse	Sum
Investeringer i forbindelse med utvikling av web-løsninger	464 500
Investeringer i forbindelse med drift og vedlikehold	66 000
Investeringer i forbindelse med nyansettelser (4 stk)	88 000
618 500	

4 Salg og distribusjon

Salg

Salget blir i hovedsak utført av vårt salgsteam. De vil utføre salget gjennom aktivt oppsøkende salg. Parallelt jobbes det for å lage avtale med forhandlere og eksterne salgsagenter i andre regioner i Norge. Dette for å sikre lokal forankring i salgsarbeidet.

Distribusjon

All leveranse av web-løsninger blir levert av egen supportavdeling. Telefoni og fiber-bredbånd blir levert av våre partnere (BKK Bredbånd og Unifon).

5 Tidsplan

Selskapet har utviklet gode løsninger innen nettsider, nettbutikk og booking. Det er eksisterende løsninger som nå skal videreutvikles til å passe til nye markeder som stadig er i endring.

For å realisere dette må vi ha personell ansatt til å utføre leveranse og løpende support. Vi trenger kapital for å kunne realisere de arbeidsplassene raskt. Løpende salg vil sikre de arbeidsplassene på sikt.