

# Företagsledarens

## Kund- och marknadsbevakning

### Sammanfattning

I en komplex och ständigt växande informationsmiljö är det lätt att missa affärsmöjligheter, konkurrenshot och andra marknadssignaler.

Viktig information fullkomligt drunknar i bruset.

Hur ska man prioritera och hålla sig uppdaterad inom de viktigaste områdena?



Intelliwell hjälper företag att renodla informationsflöden, lyfta fram relevanta marknadssignaler i tidiga skeden och organisera företagets kund- och marknadsbevakning. Det skapar omedelbar affärsnytta.

Undersökningar visar att företagsledare upplever att de försummar omvärldsbevakning på grund av tidsbrist. Det hämmar konkurrenskraften.

Genom att ta tillvara organisationens samlade kunskap, erfarenhet och omvärldskontakt kan man skapa stora värden snabbt och effektivt.

Intelliwell individanpassar omvärldsbevakning till den enskilda beslutsfattarens behov.

Metoden ger beslutsfattaren insikter i tidiga skeden inom prioriterade områden.

Företagsledare som anpassar omvärldsbevakningen till strategi, organisation och omvärldsförändringar kommer att öka resultatet och minska risktagande.

Effekten blir:

- fokus på strategiska beslut,
- att fler affärssignaler i tidiga skeden upptäcks,
- mätbar effekt av omvärldsbevakning
- tillväxt och ökad lönsamhet

# En företagsledares vardag

Anders är grundare, huvudägare, VD och styrelseledamot i Acme Industries, som tillverkar komponenter till telekombranschen. Bolaget har två externa styrelseledamöter varav en är ordförande, men det är i praktiken Anders som styr agendan för styrelsemöten vid sidan av det operativa arbetet.

Informationsbördan ökar ständigt. Kunderna förväntar sig att Acme är insatta i och förstår deras utmaningar, är proaktiva samt bidrar till att utveckla deras verksamheter. Allt fler konkurrenter tar sig in på marknaden. Antingen i direkt konkurrens med Acme eller inom utvalda nischer. Produktutvecklingstakten ökar och andra omvärldsfaktorer förändras allt snabbare.

Acmes strategi är att inta en ledande position inom det avancerade produktsegment Z och minska produktionskostnaderna genom effektivare inköp.

Acme använder Intelliwells metod för kund- och marknadsbevakning i syfte att upptäcka relevanta affärssignaler, förutse omvärldsförändringar, agera i tidiga skeden och ligga i framkant.

Anders fokuserar på att fördjupa företagets kunskap inom segment Z. Kunder och prospekts bevakas i första hand med avseende på organisation, nyheter och marknad. Även konkurrenter, branschforum, specialister m.m. bevakas. Det ger insikter om hur detta marknadssegment utvecklas och vilka initiativ Acme bör ta.

Anders fördelar bevakningsansvaret till respektive kundansvarig, som har den löpande kontakten med kunden. Kunderna delar gärna med sig av vad de försöker hålla koll på och Acme anpassar sin bevakning till det. Det gör det betydligt lättare att förstå kundens utmaningar och vart de är på väg i sin utveckling.

Teknik- och produktnyheter bevakas i syfte att identifiera aktörer, produkter och metoder som kan bidra till att effektivisera Acmes produktionskostnader.

Hela företaget engageras i omvärldsbevakningen och det uppstår ständigt nya idéer som diskuteras, jämförs och testas. Det leder till ett snabbare

och bättre beslutsfattande.

Nu har bolaget koll på kunder och andra marknadsaktörer. Både Anders och kollegorna lägger mindre tid på planlöst surfande och mer på analys, kundmöten och utveckling.

Kunderna upplever att Acme är mer engagerade och aktiva i deras utveckling. Därför blir de en viktig partner istället för komponentleverantör.

Nu kan Acme Industries ta nästa steg...



# Return of Investment

Vi antar att den tid personalen lägger tid att söka på webben har en kostnad. Vi antar även att det finns ett samband mellan en kvalitativ dialog med kunder och organisationens intäkter. Vidare förutsätter vi att organisationen har förmåga att ställa om från manuell datainsamling till att agera på externt genererade affärssignaler och istället använda tiden till att åta sig nya uppdrag (alternativt växla upp i värdekedjan).



Lönsamheten ökas genom att organisationen fokuserar på strategiska initiativ.

- fler uppdrag hos befintlig kund
- nya kunder
- effektivare inköp
- minskade kund-tapp (s.k. churn)

**Fler uppdrag** erhålls genom din systematiska marknadsbevakning. Du upptäcker affärssignaler i tidiga skeden och bolaget kan därmed kan föreslå insiktsfulla lösningar för kunden.

**Nya kunder** ökar genom att det traditionella marknadsarbete kompletteras med prospektanpassad bevakning, som ger dig unika insikter och perfekt tajming.

**Effektivare inköp** sker med fördjupad och aktiv kännedom om aktörer, produkter, metoder och system.

**Minskad churn** blir följderna av engagemang och kontinuerlig kontakt med alla (lönsamma) kunder. Relevanta händelser uppmärksammas vid rätt tillfälle och du blir en värdefull partner.

## Exempel:

Omsättning	40 MSEK
EBIT	6 MSEK
Inköp	14 MSEK

<b>+Uppdrag, 10%</b>	<b>0,6 MSEK</b>
<b>+Kunder, 5%</b>	<b>0,3 MSEK</b>
<b>+Inköp, 2%</b>	<b>0,3 MSEK</b>
<b>+Churn, 5%</b>	<b>0,3 MSEK</b>

<b>- System</b>	<b>0,18 MSEK</b>
<b>- Utbildning</b>	<b>0,05 MSEK</b>

<b>ROI</b>	<b>1,2 MSEK</b>
------------	-----------------

Intelliwell är ett konsult- och utvecklingsbolag som hjälper företag med effektiv kund- och marknadsinformation från valfria källor på webben. Med det egenutvecklade systemet, Informant, skräddarsys bevakningsprofiler för respektive användare, uppdrag eller annat ändamål.

*Informant* är en webb-applikation, som bevakar ny, textbaserad, information på öppna webbsidor. Varje enskild källa kan filtreras individuellt, eller i grupp, på valfritt sätt, inklusive valet att *inte* filtrera. Denna urvalsmodell ger utmärkt precision. Metodiken medger att webbens hela bredd och djup kan användas på ett kraftfullt och flexibelt sätt, utan att användaren översvämmas av önskad information.

Systemet klarar alla språk och teckenuppsättningar simultant och kan därför användas globalt. Det har i praktiken ingen kapacitetsbegränsning och är tillgängligt så gott som alltid.

Informant kan användas för individuellt bruk via ett enkelt gränssnitt, eller integreras med andra affärssystem via ett öppet protokoll (API). Informant har en färdig koppling till Salesforce Sales Cloud och har passerat Salesforce's funktionella-, tekniska- och säkerhetsrelaterade kvalitetskontroller.

*Intelliwells konsultverksamhet* bistår kunder med rådgivning avseende strategisk omvärldsbevakning och analys samt utbildning, drift och support av tjänster relaterade till användning av Informant.

Våra kunder återfinns huvudsakligen inom kunskapsintensiva organisationer inom rådgivnings-, försäljnings- och finansiella branscher.

[www.intelliwell.com](http://www.intelliwell.com)

SE556708682101

+46-8-210303

Säte: Stockholm