

# STAY RELEVANT

## CASE COMPETITION

**VIRKSOMHED: SystemRens**

### **VIRKSOMHEDENS NAVN OG ADRESSE**

<i>Navn:</i>	<i>SystemRens ApS</i>
<i>Adresse:</i>	<i>Klamsagervej 16, 8230 ÅbyHøj</i>
<i>Web:</i>	<a href="http://www.systemrens.dk">www.systemrens.dk</a>

### **KONTAKTPERSON(ER)**

<i>Navn:</i>	<i>Frederiks Søgaard Poulsen</i>	<i>Navn:</i>	
<i>Titel:</i>	<i>Grundlægger og CEO</i>	<i>Titel:</i>	
<i>Tlf.:</i>	<i>41 22 22 21</i>	<i>Tlf.:</i>	
<i>Mail:</i>	<a href="mailto:Info@systemrens.dk">Info@systemrens.dk</a>	<i>Mail:</i>	

### **VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE**

SystemRens tilbyder private og erhverv i Østjylland rens af tagrender, fliser, og diverse overflader med miljøgodkendte rensmidler.

Virksomheden er grundlagt, af Frederik Søgaard Poulsen, for at højne standarden og brugen af miljøgodkendte rensmidler. Der er fokus på høj service, skarpe priser med prisgaranti, gode serviceaftaler og dialogen med kunden som varetagers af den samme kontaktperson hele vejen. Kvalitet og tilfredshed er også en nøgle faktor, hvorfor man altid får et rensbevis med før og efter billeder af virksomheden. Der sættes en ære i veludført arbejde.

Kommunikationsopgaverne i virksomheden ligger hos grundlægger Frederik Søgaard Poulsen, og består af vedligehold af hjemmeside samt udarbejdelse og omdeling af diverse marketingsmaterialer.

## KOMMUNIKATIONSUDFORDRING

Som ny i markedet har SystemRens flere forskellige udfordringer i forhold til kommunikation. Helt grundlæggende har virksomheden et ønske og et mål om at øge kendskabsgraden til dets løsninger og derved øge salget. Uden disse er der ikke nogen forretning.

Den største udfordring i relation til dette er at differentiere sig selv fra andre udbydere, få etableret kontakten med kunden og "sparket døren ind". I dette ligger der en udfordring som omhandler defineringen af **målgrupper (private såvel som erhverv) samt målretning af kommunikationsindsatsen til disse. kunderne og mulighederne.**

## KOMMUNIKATIONSOPGAVE

SystemRens ønsker løsningsforslag og hjælp til at foretage en markedsundersøgelse og kundesegmentering, og herefter en konkret kommunikations/branding/marketingsplan som skal hjælpe med at øge kendskabsgraden og salget. Planen skal indeholde konkrete prototyper som nemt kan bruges/implementeres.

Der er ingen aspekter som bør tages hensyn til.

**SystemRens ønsker hjælp til at udarbejde en konkret plan for en kommunikationsindsat, der kan øge kendskabet til/positionerer virksomheden og dens produkter/ydelser i forhold til målgrupperne. En vigtig del af planen er definitionen af målgrupperne samt en tilpasset/differentieret kommunikation til disse.**

**Planen må meget gerne ledsages af specifikke eksempler på implementering/eksekvering.**