**Udbudsmateriale**

**Go-2-Market plan for USA og Canada for SW virksomhed**

1. Virksomhedens stamdata

Virksomhed: Mellemstor virksomhed beliggende i Nordjylland

Kontaktperson: Jørgen Sølvkjær Vestergaard / Erhvervshus Nordjylland

Mail: jsv@ehnj.dk

Telefon: +4521722495

1. Virksomhedens karakteristika

Produkter/Ydelser: Virksomheden udvikler Software-as-a-Service (SaaS) og Data-as-a-Service (DaaS) løsninger til tracking og monitorering af skibe og containere primært baseret på Automated Identification System (AIS) data.

De nuværende kundegrupper er maritime myndigheder, offshore virksomheder, havneadministration, slæbebåds- og lodsvirksomheder og andre maritime servicevirksomheder.

1. Projektet

Vækst gennem Internationalisering

Forventet startdato: 1. februar 2021 (eller hurtigst muligt derefter)

Forventet slutdato: 31. december 2022

1. Vækstambitioner

Vision: Virksomheden vil være den førende leverandør af komplekse maritime trackings- og monitorerings-løsninger baseret på vores skalerbare teknologiplatform bestående af SaaS- og DaaS-løsninger og ønsker at øge væksten gennem yderligere internationalisering.

1. Rådgivning

Beskrivelse af det planlagte projekt:

Virksomheden har i dag primært kunder i Nordeuropa og ønsker at bygge sin ambitiøse vækststrategi for de næste 2-5 år igennem yderligere internationalisering med fokus på USA og Canada.

Opgaven består af udarbejdelse af Go-2-Market strategi omhandler (store) Enterprise kunder (f.eks. Mærsk eller lignende). De køber (som regel) ikke via en webshop. Det er primært en ”salgsopgave”, og udfordringen her er, hvordan man får identificeret kunderne på de ønskede markeder, får etableret kontakt, får opbygget en relation og endelig får lavet et koncern-salg. Dette er hovedfokus for nærværende projekt.

Projektets elementer:

Det overordnede element vil være identifikation, relations opbygning og koncern-salg til Enterprise kunder på de ønskede markeder – her i projektet USA og Canada.

Delelementer vil blandt andet være

* Go-2-Market plan udvikling, validering og eksekvering
* Markedsforståelse inden for maritime operatører- og servicevirksomheder
* Identifikation og mapping af relevante Enterprise stakeholders og kunder i samarbejde med virksomheden
* Stakeholder og kundedialog på det nødvendige ledelsesniveau (beslutningstagerniveau)
* Fælles besøg hos stakeholder og kunder i forbindelse med udvikling, validering og eksekvering af Go-2-Market planen

1. Budget:

Rådgivningsopgavens budget ligger på 150.000 kr.