

CASE

COUBONGA

**Selkeä suunta ensimmäiseen
kansainväliseen pilottiin**



Ruotsi osoittautui parhaaksi markkinaksi –
näin Coubonga löysi ihanteellisen reitin
ensimmäiseen kansainväliseen pilottiinsa.

Coubonga on suomalainen kasvuvaiheen startup, joka on päivittänyt perinteisen leimapassikonseptin pelillistetyksi mobiilisovellukseksi yritysten ja kuluttajien välille.

Suomessa vakiintunut yritys valmistautui kansainväliseen laajentumiseen. Ensimmäistä pilottia varten tarvittiin lainsäädännön lisäksi syvällistä ymmärrystä kohdemarkkinan kilpailukentästä, B2B-myyntistä ja paikallisesta suhtautumisesta digitaalisiin lojaliteettikonsepteihin.



Missä maassa ensimmäinen kansainvälinen pilotti kannattaa suorittaa?



Missä kaupungissa pilotti voidaan käynnistää mahdollisimman matalalla kynnyksellä?



Millaisia yrityksiä kohdemarkkinalta löytyy kumppaneiksi?



Mitä laajentuminen käytännössä vaatii?

Lenz toteutti kaksivaiheisen kuuden viikon markkinatutkimuksen. Projektitiimi koostui kahdesta junior-tason liiketoiminta-analyytikosta ja Lenzin projektipäälliköstä.

Projektin vaiheet sisälsivät:

1

Viiden kohdemarkkinan (Tanska, Viro, Ruotsi, Puola ja Alankomaat) laajan kartoituksen yhtenäisellä analyysikehikolla: markkina, juridiikka, kilpailijat, asiakkaat ja B2B-myynti

2

Porttipäätöksen yhdessä asiakkaan kanssa: kahden lupaavimman markkinan valinta jatkotutkimukseen

3

Kaupunkikohtaisen syväanalyysin valituissa maissa sekä parhaan pilottikaupungin tunnistamisen

4

Strategisen laajentumissuunnitelman, prospektilistat, juridisen roadmapin sekä lopullisen pilottisuosituksen

Projektin tuloksena Coubonga sai perustellun suosituksen pilottikaupungista sekä konkreettiset työkalut laajentumiseen:

-  Viiden kohdemarkkinan vertailuanalyysi: yhtenäinen kehys, joka toi esiin maiden rajat ylittävät rakenteelliset löydökset.
-  Kaupunkikohtainen vertailu ja perusteltu suositus pilotin aloituspaikasta.
-  Priorisoitu prospekttilista ICP:n mukaisista toimijoista yhteyshenkilöineen.
-  Juridinen roadmap laajentumisen käytännön askeleista.
-  Strateginen laajentumissuunnitelma päätöksenteon tueksi.

“Lenz otti meille tärkeän projektin hoitaakseen todella sämäkästi. Meitä kuunneltiin sekä myös neuvottiin hyvin alusta alkaen, mikä edesauttoi projektin etenemistä sekä antoi sille oikean suunnan.

Kommunikointi matkan varrella oli hyvin aktiivista ja tarvittaessa myös joustavaa, joka helpotti meitä. Projektin päätteeksi saatiin hyvät ja perustellut ehdotukset etenemistä ajatellen, ja opimme sen aikana paljon uutta.

Vastaavanlaisiin projekteihin voimme suositella Lenziä ja sen ammattimaista porukkaa lämpimästi!”

– Aapi Sotaniemi, Coubonga, CEO