



Jakob Lund *Sekundær målgruppe*

>> PROFIL

Jakob har været selvstændig i mange år med sit tømrerfirma. Han er efterhånden virkelig blevet presset på tid, og kan derfor ikke se hvordan han selv skal kunne opdatere hans hjemmeside og slet ikke hans facebook side, som virkelig godt kunne bruge nogle flere følgere. Godt nok bruger han Facebook meget, men han har ikke helt styr på Facebook Business længere efter der er kommet nye opdateringer.

Han har for nogle år tilbage fået lavet sin hjemmeside hos et webbureau, hvor han hurtigt blev meget utilfreds fordi de ikke lyttede til hans ønsker om en simpel hjemmeside. Selvom han meget gerne ville væk fra bureauet, kunne han ikke gå derfra pga hans kontrakt. Der en masse andre bureauer som havde set hans hjemmeside og ringede ham op, for at tilbyde en bedre hjemmeside. Han føler han bliver lovet guld og grønne skove, og har svært ved at finde ud af hvilket bureau han faktisk kan stole på. Så han ikke blive røvdendt igen. En dag ringer et bureau til ham, hvor sælgeren overrasker ham meget. Hun er utrolig ærlig og fortæller hvordan hendes bureau kan hjælpe ham. Til hans store overraskelse ejer det tidligere bureau hans hjemmeside, så selvom han har fået hjælp at det nye bureau til at komme ud af aftalen, står han nu uden en hjemmeside.

Derfor vil Jakob gerne have lavet en helt ny hjemmeside, som endelig kan have det simple udtryk han ønskede fra starten. Oveni vil han også gerne bureauet til at håndtere hans sociale medier, så han kan få mere tid til hans virksomhed og sin familie. Han begynder at føle at han faktisk er i trygge hænder, ved kompetente folk. Hvis ikke, så havde han nok givet op for det bullshit gider han i hvert fald ikke.

>> PERSONLIG INFORMATION

Navn: Jakob Lund

Jobtitel: Tømrer (selvstændig)

Alder: 42 år

Familieliv: skilt, og har en søn Jonas på 8 år som han har hver anden weekend

Hobbyer: træning i fitness, svømning og

Ynglings TV serier: Breaking Bad og

Personalitet: udadvendt, siger tingene som det er og har et kritisk/skeptisk syn på livet

>> VIRKSOMHEDS INFORMATION

Juridisk navn: Tømrermester Jakob Lund

Selskabsform: enkeltmandsvirksomhed

NACE-branche: 433200 Tømrer- og bygningsnedkervirksomhed

Brancher: tømrer, bygningshåndværker

Startdato: 15-11-2011

Antal ansatte: 5-9

>> INTERNET BRUG

Internet erfaring: mellem

Primær brug: sociale medier, email og se sjove videoer

Ynglings sider: Facebook og YouTube

Timer online om ugen: 4

Computer: Apple MacBook Air, Safari

Mobil: Apple iPhone 11

>> KUNDENS MÅL

Jakob er kunde hos Ads On fordi han...

- Har brug for hjælp til at opdatere og vedligeholde sine sociale medier
- Har brug for et webbureau der kan holde ham i ørerne og minde ham om, at komme med ideer til nyt content til hans sociale medier
- Han har brug for faglige folk, der kan sige tingene som de her, selv hvis hans ideer er noget lort
- Han søger et webbureau som han kan stole på, da han dårlig erfaring fra tidligere
- Ønsker at få flere henvendelser og følgere på hans sociale medier

>> BUSINESS OBJECTIVE

Vi vil gerne have Jakob til at...

- Komme med ideer og udkast til content til hans sociale medier, så vi kan lave gode opslag for ham
- Føle sig godt tilpas med vores kommunikation
- Få flere henvendelser gennem både hans hjemmeside og sociale medier
- Føle sig værdsat og hørt
- anbefale os til sine kollegaer



Sofie Nielsen *Sekundær målgruppe*

>> PROFIL

Sofie er vokset op på hendes forældres store gård, hvor de har et stutteri med 80 heste. Hun arbejder på stutteriet som underviser og instruktør og skal arve gården når hendes forældre skal på pension. Sofies mor har selv lavet deres hjemmeside, som for nogle år siden er flyttet til Wordpress systemet (Front-Page før). Sofie synes ikke den fremstår særlig professionel, og hun synes at udseendet skal spille, da det jo er noget af det første kunden ser. Det hjælper ikke at de også tilbyder rideture til virksomheder og overnatning, så hun ved at der er mange der besøger deres hjemmeside. Det er også hende som står for alt deres markedsføring, hvor hun er flittig til at opdatere på hjemmesiden og deres Facebook side, men på deres Instagram har hun svært ved at følge med og de har heller ikke lige så mange følgere der som på Facebook. Hun efterspørger en mere effektiv måde at administrere hendes tid, sådan hun både har tid til at promovere gården, men også sammen med hendes familie.

Hun ønsker at få lavet en helt ny hjemmeside, så det ser professionelt ud når folk besøger siden. Hun føler selv at hun har nogenlunde styr på deres Facebook side, men vil rigtig gerne have hjælp til at vækste deres Instagram profil - hun ved bare ikke hvordan. I hverdagen er både Sofie og hendes mor gode til at tage billeder af hvad der sker i dagligdagen og at sætte sig ned og skrive om spændende nyheder de kan poste på både hjemmesiden og Facebook.

>> KUNDENS MÅL

Sofie er kunde hos Ads On fordi hun...

- Skal have lavet en ny hjemmeside med tekst, sociale medier og SEO
- Gerne vil være hos et mindre bureau, så hun ved at hun altid snakker med de samme mennesker
- Håber at et mindre bureau er mere personligt og at de kan sætte sig ind i netop hendes virksomhed
- Synes deres hjemmeside ser gammeldags ud, og det synes hun ikke er fedt at kunderne ser og tænker om dem
- Søger vejledning til hvordan hun skal vækste deres Instagram profil og vedligeholde den fremadrettet

>> BUSINESS OBJECTIVE

Vi vil gerne have Sofie til at...

- Føle sig godt tilpas i vores samarbejde, så hun er glad for at snakke med os
- Fortsætte med at tage billeder og skrive nyheder fra dagligdagen, men overlade os til at opdatere deres SoMe så hun får mere tid til familien og arbejdet
- Blive glad for udseendet af deres nye hjemmeside, så hun uden skam anbefaler den til sine kunder
- At deres hjemmeside og sociale medier reflekterer deres kerneværdier

>> INTERNET BRUG

Internet erfaring: stor

Primær brug: Netflix, sociale medier, shopping, emails

Ynglings sider: Zalando, Facebook og Instagram

Timer online om ugen: 8

Computer: Asus VivoBook, Chrome

Mobil: Samsung Galaxy S20 Ultra

>> PERSONLIG INFORMATION

Navn: Sofie Nielsen

Jobtitel: Underviser/instruktør

Alder: 31 år

Familieliv: Bor på gården med sine forældre Martin og Louise, hendes mand Simon og deres to piger Augusta og Camilla

Hobbyer: ridning, madlavning og instruktør (undervisning)

Ynglings TV serier: The Vampire Diaries og Heartland

Personalitet: udadvendt, social, venlig, smilende og detalje orienteret

>> VIRKSOMHEDS INFORMATION

Juridisk navn: Stutteri Mariendahl v/ Martin Nielsen

Selskabsform: enkeltmandsvirksomhed

NACE-branche: 014300 Alv af heste og dyr af hestefamilie

Brancher: jordbrug, opdræt og husdyrhold, opdræt af heste

Startdato: 25-03-1982

Antal ansatte: 5-9



Christina Skovgaard *Primær målgruppe*

>> PROFIL

Christina går meget op i mode, og i at hjælpe og vejlede hendes venner og familie med deres tøjstil. Hun er hvad man vil kalde en passioneret produkt nørd. Hun føler hun har så meget viden hun gerne vil dele og hjælpe folk med, at det ikke er nok med kun hendes venner og familie. Derfor har hun startet hendes hobby projekt som en webshop ved et hosting firma. Hun har fundet en masse tøj og fået aftaler på plads med forskellige leverandører, så hun kan sælge tøjet på hendes nye webshop. Hun har fået en i hendes netværk til at tage nogle flotte billeder af alt det tøj og sko hun har fået indsamlet, så det ser professionelt ud. Hun har selv sat webshoppen op via en skabelon, og skrevet alle teksterne.

Hun er kommet rigtig godt fra start, men er begyndt at undre sig over hvorfor hendes webshop egentlig ikke omsætter særlig godt. Hun har ikke nogen ideer til hvad det kunne være, og begynder derfor at lave en masse Google søgninger. I hendes søgning kommer hun frem til forskellige bureauer, som virker rigtig gode og får en aftale på plads. Efter noget tid, må hun erkende at bureauet egentlig ikke har hjulpet hende særlig godt, da hendes omsætning endnu ikke er steget. Hun er mildest talt utilfreds, og søger efter et nyt bureau. Her er hun desværre også uheldig, og er blevet godt træt af at hun ikke får den hjælp hun betaler for. Hun spørger derfor i hendes netværk og i diverse Facebook-grupper om der er nogle de kan anbefale hende.

Efter hun har brugt en masse penge, ved forskellige bureauer som egentlig ikke har givet hende nogen værdi, er hun skeptisk overfor alle de nye bureauer hun søger. Derfor søger hun konkrete reference og anbefaler fra folk hun kender, for det kan hun bedre stole på.

>> KUNDENS UDFORDRINGER

- At navigere igennem det store udvalg af bureauer der er, er noget af en jungle for hende og hun har svært ved at stole på dem.
- Hun forstår ikke hvorfor hendes webshop ikke omsætter det hun havde forventet, da hun mener at indholdet er rigtig godt.
- Hun har ingen ide om hvordan hun skal vækste hendes webshop.
- Efter hun er blevet brændt af at tidligere bureauer, har hun svært ved at stole på et nyt bureau - men hun ved at hun har brug for hjælp og vejledning.
- Fordi hun er impuls af natur, og er blevet brændt af flere gange, tager hun sig bedre tid til at sætte sig ind i potentielt nye aftaler.

>> LØSNINGSMULIGHEDER

- En side med anbefalinger, så hun kan læse om hvad andre kunder siger. Det skaber troværdighed.
- Lade hende kontakte os via en CTA eller kontaktformular på hjemmesiden, så hun selv er i kontrol.
- Have en sektion på hjemmesiden, der forklare hvordan vi er anderledes end andre bureauer. Det skal fortælle hvorfor hun skal vælge os.
- Tilbyde gratis guide eller materiale som er relevant for hende, det kan f.eks. Være noget om webshops.
- Tilbyde ekstra service og nurturing i form af god kundeservice, så hun føler sig værdsat, og får den ønskede værdi for hendes penge.

>> PERSONLIG INFORMATION

Navn: Christina Skovgaard

Jobtitel: webshop ejer

Alder: 43 år

Familieliv: Christina er gift med Albert, og sammen har de datteren, Natalie

Hobbyer: gå ture i flot natur, mode og spille klaver

Ynglings TV serier: Borgen og Krøniken

Personalitet: hjælpsom, venlig og impuls

>> VIRKSOMHEDS INFORMATION

Juridisk navn: Vildmedmode ApS

Selskabsform: Enmandsvirksomhed

NACE-branche: 477110 Tøjforretninger

Brancher: Tøj, butikhandel, detailhandel, postordre-/internethandel

Startdato: 05-03-2020

Antal ansatte: 1-5

>> INTERNET BRUG

Internet erfaring: middel

Primær brug: blogger med tekst, billeder og video + netværke

Ynglings sider: YouTube, LinkedIn, Instagram og diverse modeblogger

Timer online om ugen: 6

Computer: Lenovo IdeaPad 5

Mobil: Samsung Galaxy A51



Kenny Mogensen *Primær målgruppe*

>> PROFIL

Kenny Mogensen er en mand der går op i madlavning og naturen. Han elsker at bruge sin fritid sammen med sine nevøer og niecer. Da han er single, føler han at det er en god måde at bruge sin tid på, da han elsker at være sammen med sin familie. Når han er sammen med familien, er han ofte den der står for alt maden og giver jævnlige tips og tricks til familiens haver. Hans passion for naturen har han ført videre i sit arbejdsliv, hvor han er selvstændig anlægsgartner. Han arbejder meget præget af sæsonarbejde, og derfor har han ekstra travlt i nogle perioder. Selv i de perioder hvor han ikke har lige så travlt, så føler han slet ikke han har tid til at vedligeholde sine sociale medier. Og han vil virkelig gerne fortælle hans samarbejdspartnere og kunder hvad han laver, og hvordan han kan hjælpe dem. For nogle år siden har han fået lavet en rigtig flot hjemmeside, som han heller ikke har tiden til at vedligeholde. Selvom han til tider har meget travlt, vil han rigtig gerne have flere henvendelser gennem sin hjemmeside og så vil han også gerne i kommunikation med hans kunder.

Derfor er han på jagt efter et bureau som kan hjælpe ham med at få gang i noget SEO, for det har han hørt skaber vækst samtidigt med at få indhold ud på hans sociale mediekkanaler. Han har knap nok tiden til at undersøge de forskellige bureauer, men vægter at afsætte tiden af til det, så han kan komme videre med hans hjemmeside og sociale medier. Til at starte med spørger han sine samarbejdspartnere om de kan anbefale et godt bureau, og bliver dermed henvist. Der undersøger han bureauet - "hvem er de, og hvordan kan de hjælpe mig?" spørger han sig selv.

>> PERSONLIG INFORMATION

Navn: Kenny Mogensen

Jobtitel: Anlægsgartner

Alder: 34 år

Familieliv: Kenny er single og nyder at bruge den lille fritid han har på sin familie, hvor han har mange søskende og niecer og nevøer.

Hobbyer: Sjove videoer på YouTube, Fodbold og madlavning

Ynglings TV serier: Masterchef og Dexter

Personalitet: Kærlig og omsorgsfuld, afventende og tilbageholdende.

>> VIRKSOMHEDS INFORMATION

Juridisk navn: Mogensen Have & anlæg

Selskabsform: Enkeltmandsvirksomhed

NACE-branche: 813000 Landskabspleje

Brancher: Beplantning af haver og park-anlæg, anlægsgartnere

Startdato: 16-07-2013

Antal ansatte: 1-2

>> INTERNET BRUG

Internet erfaring: medium

Primær brug: netværke og socialisere sig med venner og familie

Ynglings sider: LinkedIn, Facebook og YouTube

Timer online om ugen: 5

Computer: Lenovo IdeaPad 5

Mobil: OnePlus 8 Pro

>> KUNDENS UDFORDRINGER

- Han har tiden til at sætte sig ned og gå i dybden med hvilket webbureau han skal vælge, og læser derfor ikke meget på siden. Til gengæld ringer han, for at tage en snak baseret på hvad han ser på bureauets hjemmeside.
- Fordi han er udfordret på tid, kan det være svært for ham at indsamle materiale til at opdatere hans sociale medier.
- Han ved godt at SEO er værdifuldt, men han har svært ved at se effekten af det, da dem der lavede hans hjemmeside ikke vækstet ham godt nok her.

>> LØSNINGSMULIGHEDER

- Give ham en mail eller et telefonopkald med statistikker fra udviklingen og resultaterne fra SEO arbejdet.
- Have nogle hurtige og letlæselige tekster, så han hurtigt kan danne et overblik over hvad bureauet tilbyder, inden han tager kontakt.
- Give ham påmindelser om at sende materiale, så vi kan vedligeholde hans sociale medier.