

ICP-profil: SMV-Bureaupartneren

Sammendrag

Marketingbureauer og konsulenter, der servicerer danske B2B-SMV'er, har et skarpt behov for **white-label-værktøjer**, der hurtigt kan generere skræddersyede marketingstrategier og KPI-planer til flere kunder under eget brand. De efterspørger funktioner som **bulk-eksport** (PDF, præsentation), **white-label-dashboard**, **API-integration** til automatiseret rapportering og **multi-kundehåndtering**, så de kan skalere deres tilbud effektivt uden at opbygge store interne værktøjer.

Definerende karakteristika

- **White-label-krav:** Ønsker at brande strategiplaner og KPI-rapporter under eget logo for at styrke bureauets professionelle image.
 - **Skalerbarhed:** Behov for at håndtere 10+ klienter samtidigt med minimal manuel indsats og ensartet kvalitet.
 - **Effektiv workflow:** Kræver automatiserede bulkgenerationer af strategidokumenter og dokumentationspakker for hurtig levering.
 - **Teknologiintegration:** Forventer API-adgang for at forbinde strategiværktøjet med egne CRM/BI-systemer.
 - **Løbende support:** Ser værdi i løbende opdateringer af benchmarks og indsigter, evt. via integrerede research-API'er.
-

Organisationsprofil

Attribut	Beskrivelse
Virksomhedstype	Digitalt marketingbureau eller konsulentvirksomhed med fokus på B2B-SMV'er
Teamstørrelse	5–20 marketing- og strategi-konsulenter
Omsætning	2–10 mio. DKK i bureauydelse årligt
Kundefokus	Håndterer typisk 10–50 SMV-kunder pr. år
Teknologistak	Bruger i forvejen CRM (f.eks. HubSpot), BI-værktøjer (Power BI, Tableau) og marketingautomation

Attribut	Beskrivelse
Leveringsformat	PDF-rapporter, PowerPoint-præsentationer og dashboards, alle med bureauets branding via white-label

Beslutningstagerprofil

Attribut	Beskrivelse
Rolle	Bureau ejer, Senior Strategikonsulent eller CMO-konsulent
Alder	30–50 år
Erfaring	5+ års erfaring med B2B-strategi og kundeprojekter
Karrieremål	Øge bureauets omsætning gennem effektive, genanvendelige værktøjer og kundetilfredshed
Biografi	Har ofte tidligere arbejdet in-house og søger skalerbare løsninger til at fremskynde leverancer

Psykografisk & Adfærdsmæssig Profil

Primære smertepunkter

- Manuel arbejdsbyrde:** Tunge processer for udarbejdelse af strategidokumenter til hver enkelt kunde.
- Konsistens og kvalitet:** Vanskeligt at sikre ensartethed i anbefalinger og rapporter på tværs af mange kunder.
- Differentiering:** Behov for at tilbyde unikke, branded outputs frem for standardiserede skabeloner.
- Integration:** Krav om at synkronisere data med bureauets CRM/BI for at automatisere rapportering.
- Tid til innovation:** Savner tid til at udvikle nye ydelser, når alt går til dokumentproduktion.

Mål & Motivation

- Skalere leverancer uden at gå på kompromis med kvalitet eller branding.

- Forbedre intern produktivitet og frigøre konsulenttimer til kundepleje.
- Øge mersalg gennem løbende opdaterede strategipakker og KPI-monitorering.

Løsningsrelation & Købsproces

Nuværende løsninger

- **DashThis** til white-label rapportering af marketingdata.
- **10Web for Agencies** som white-label website-og plan-generator, men med begrænset KPI-dashboard.
- **rankingCoach Agency** med white-label SEO- og rapporteringsmoduler, men problematiske licensmodeller.

Købsproces

Fase	Karakteristika
Problemerkendelse	Oplever flaskehalse i leverancen af strategi- og KPI-rapporter
Informationssøgning	Undersøger “white-label marketing tools for agencies” og “bulk generate strategy tool”
Evaluering	Tester DashThis, 10Web og rankingCoach demos, vurderer white-label-capabilities og API-adgang
Beslutning	Vælger en platform med komplet white-label, API-integration og multi-client-support
Implementering	Integrerer StrategiMester via API/SSO, onboarder bureauets team, og opsætter standardiserede workflows

Digital Engagement & Kommunikation

Onlinevaner

- Deltager i faglige netværk som LinkedIn-grupper for bureauer og brancheevents hos DI og Dansk Erhverv.
- Læser blogs om white-label tools (DashThis, Vendasta, Synup) og AI-marketing (MarketerMilk, Sprout Social).

Kommunikationspræferencer

- Foretrækker tekniske webinars og dybdegående produkt-demoer.
- Ønsker detaljerede whitepapers om API-integration og best practices for white-label levering.
- Værdsætter dedikeret kundesucces og onboarding-support.