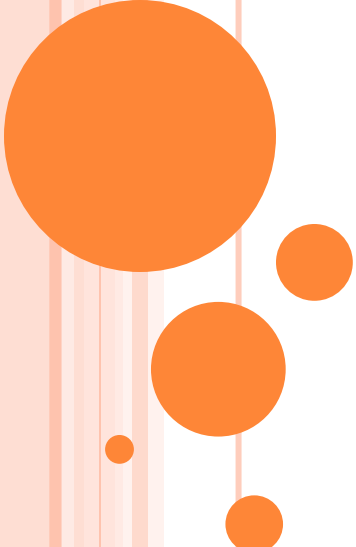




PRESENTASJON AV BACHELORPROSJEKT 2013

IT i Lojalitetsbygging - Hvordan bruke IT for å bygge relasjoner, øke konkurransekraft og få mersalg gjennom lojalitetsprogram i salg av forbruksvarer. En utredning for firmaet Pure Arctic Concept AS.

FIRMAET – PURE ARCTIC AS

- Startet våren 2010 i Trondheim
 - Kontorer på Tyholt i Trondheim
- Selger helsekostprodukter
 - Spesielt Lakseolje
- Åpnet i Juni 2012 for salg i USA
- Sterk konkurranse i bransjen
 - Tett marked med usikker kundebase(”illojale kunder”)
 - Stor kamp om markedsandeler
 - Er markedsutfordrere



Møt vinteren med et solid immunforsvar!

- Omega 3
- Omega 4
- Omega 5
- Omega 6
- Omega 7
- Omega 9
- Omega 11
- EPA-DPA-DHA
- Antioksidant
- Fosforlipider



PROBLEMSTILLINGEN

- ”Hvordan bruke IT for å bygge relasjoner, øke konkurransekraft og få mersalg gjennom lojalitetsprogram i salg av forbruksvarer”
- Mange konkurrenter styrer, i motsetning til PA, sin egen verdikjede(fra råvareproduksjon og helt til salg og markedsføring)
- PA ønsker derfor å bli best på forbrukerleddet
- Hvordan kan IT hjelpe til med dette? Og kan man ved hjelp av IT og da spesielt lojalitetsprogram, skaffe et konkurransefortrinn?



HVORFOR VALGTE VI DENNE OPPGAVEN?

- Spennende å jobbe med et reelt firma og problemstilling
- Svært relevant i forhold til vår studieretning
 - Kan bruke kunnskapen vår til noe konkret
- Et aktuelt tema
 - Stadig større konkurranse
 - Teknologien utvikles stadig
- Også relevant med tanke på framtidig arbeid



HVORDAN HAR VI JOBBET?

- Vi har stort sett jobbet i samtid(samme sted og tid)
 - Bedre dialog
 - Enklere problemløsning
 - Hjelper hverandre
- Gruppemøter
 - For å konkret diskutere framgang og prosessen
- Møte med oppdragsgiver
 - Slik at man er på ”samme ark” → jobber mot samme mål
- Møte med veileder
 - Diskutere formelle krav, framgang og veien videre



HVORDAN HAR VI LØST PROBLEMSTILLINGEN?

- Lagt grunnlaget i teori
 - Det finnes masse teori, så det er viktig å være selektiv
 - Teorien må være relevant og diskuterbar
- Hovedvekt på diskusjon
 - PA ønsket konkrete anbefalinger, diskusjon/analyse er den viktigste delen av oppgaven
 - Være fleksible når det gjelder konklusjon og anbefalinger(mange muligheter innen IT)
 - Prøve å komme med flere anbefalinger
- Alltid hatt problemstillingen i bakhodet
 - Alt vi har gjort/gjør må være relevant opp imot problemstillingen



LAKSEOLJE



VIDERE ARBEID

- Bygge videre på diskusjonsdelen
- Lete etter flere anbefalinger, konklusjoner og konkrete tips til PA
- Gjøre klart dokumentet
- Presentasjon av prosjektet både for oppdragsgiver og veileder
- Endelig ferdigstilling med alle resultater
- Endelig innlevering

