

2024

# MAKE

Præsentation



# MAKE insights



## AGENDA

1. Baggrund og historie
2. Koncept
3. Medarbejdere
4. Kunderejse
5. Næste skridt

Afgrænsning: Design, production, digitalt product pas, ESG

# Baggrund

## Vision

Jeg vil gøre op med  
køb og smid væk  
kulturen



## Line Olesen

Grundlægger

Iværksætter 40+

Mål: Et godt liv og en sund virksomhed

MARKETING OG SALG



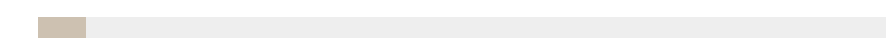
DIGITALE MEDIER



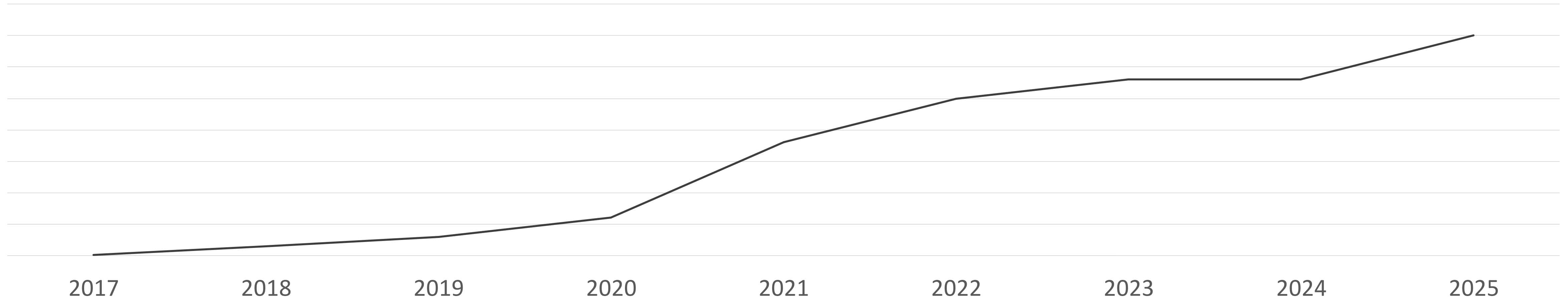
INDRETNING OG DESIGN



PRODUKTION OG SUPPLY



# Tidslinje 2017-2025



MAKE nordic aps  
Kontorplads  
1. Webshop .com  
1. Showroom Kbh (delt)

2. Showroom Århus  
(delt)

2. Showroom Kbh  
Nordhavn

Webshop .no  
3. Showroom Århus

Oslo showroom

Hovedkontor Esbjerg  
Første medarbejdere  
2. Ny Webshop

3. Showroom Århus  
(eget)

3. Større showroom Kbh  
Nordhavn  
3. Ny Webshop  
Produktkonfigurator  
AI anbefalinger

3daysofdesign



# Overblik

Team 23

Locations 4

Webshops 3

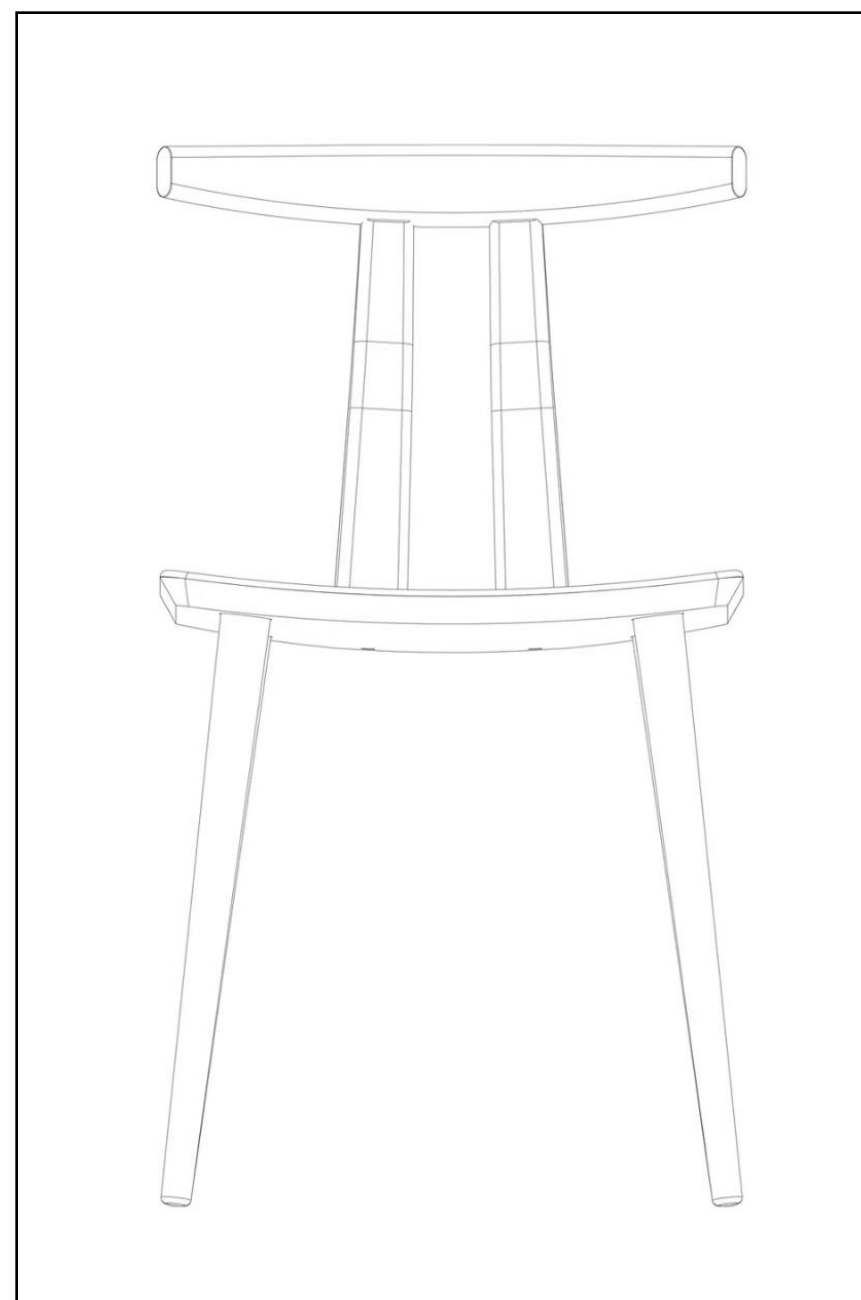
Webbesøg 100.000

SoMe følgere 100.000

Signups @ 50.000

Influenter 50

Trustpilot stjerner 5



**Bæredygtigt**

Arkitekttegnet  
Certificerede materialer  
Produktion DK / EU



**Direkte og digitalt**

Ingen mellemlid  
Egne showrooms  
Online salg

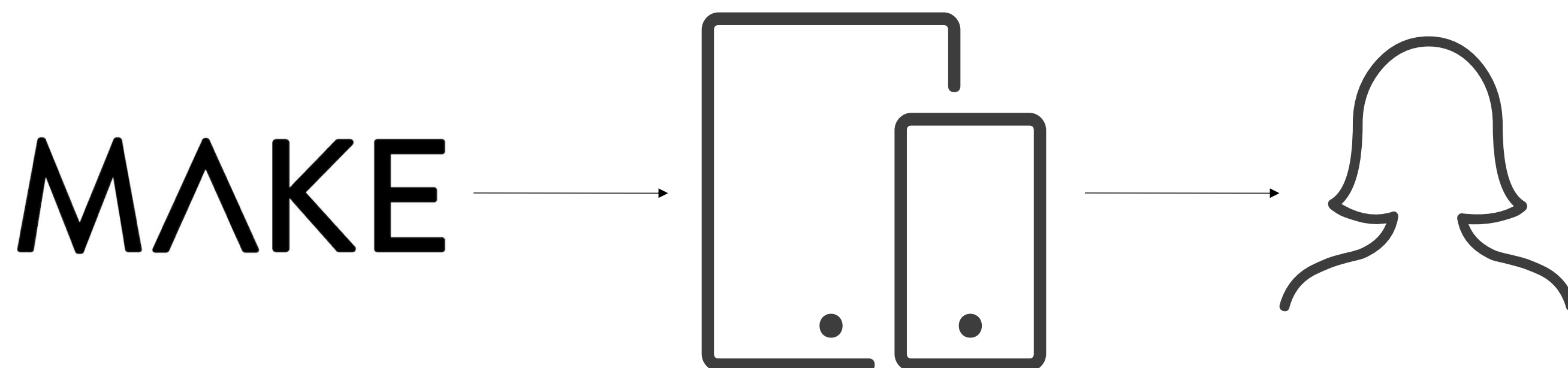


**Højt Serviceniveau**

Tilgængeligt  
Konfigurerbart  
Personligt

# DtC

Færre led – direkte kundekontakt - bedre priser



## WEBSHOP

- Kundeservice
- Online betaling
- Returret

## FORDELE VED DTC



### Brand loyalty

Troværdighed  
Loyalitet  
Følgere/fans



### Direkte salg

Direkte kundekontakt  
Uddannet personale  
Kundedata



### Kunde livstid øges

Ambassadører  
Gensalg, fra vugge til grav  
Højere kundeværdi

# Pris strategi



## Fast lav pris

Høj kvalitet til fornuftige priser



## Ingen rabatter og tilbud

MAKE it green, not black



## Kampagne-typer

Sidste chance inden...



# Konfigurerbar kollektion

Fokus på kundens muligheder for at skabe et personligt udtryk



SOFA



SEATING



DINING



ACCESSORIES

Digital configuration  
Tekstiler fra Kvadrat mfl.

**+100.000  
muligheder**



# Team Members



#GEN-Z

23 personer  
30 år i gennemsnit  
Alle taler med kunder

Vi vækster sammen

Fra praktikant til medejer

PRAKTIKANTER

FØRSTE JOB

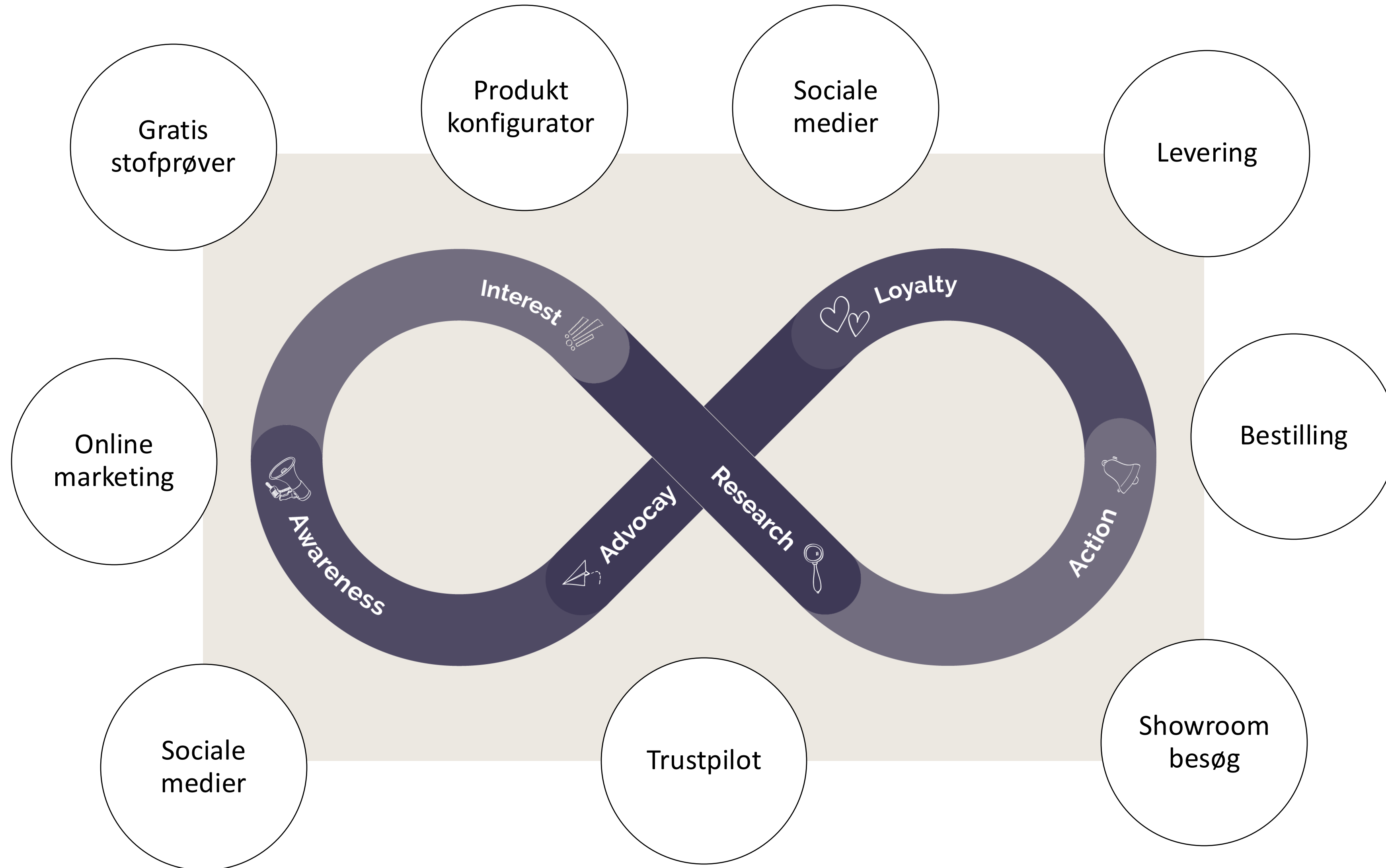
DIGITALT MINDSET

DESIGN OG MARKETING

# Kunderejse

n

Service | alle touchpoints



# Kunderne

Vores kunder investerer i identitet og personlig indretning.

De forventer:

- Unikke og personlige møbler til gode priser
- Bæredygtighed er en hygiejnefaktor
- Adgang til personlig service 24/7 på alle kanaler
- Skarp kommunikation ved levering
- Fuld returret



OBS: Prisen på online marketing er fordoblet pga Temu  
Vi skal være mere til stede for at opnå samme omsætning

# Køn

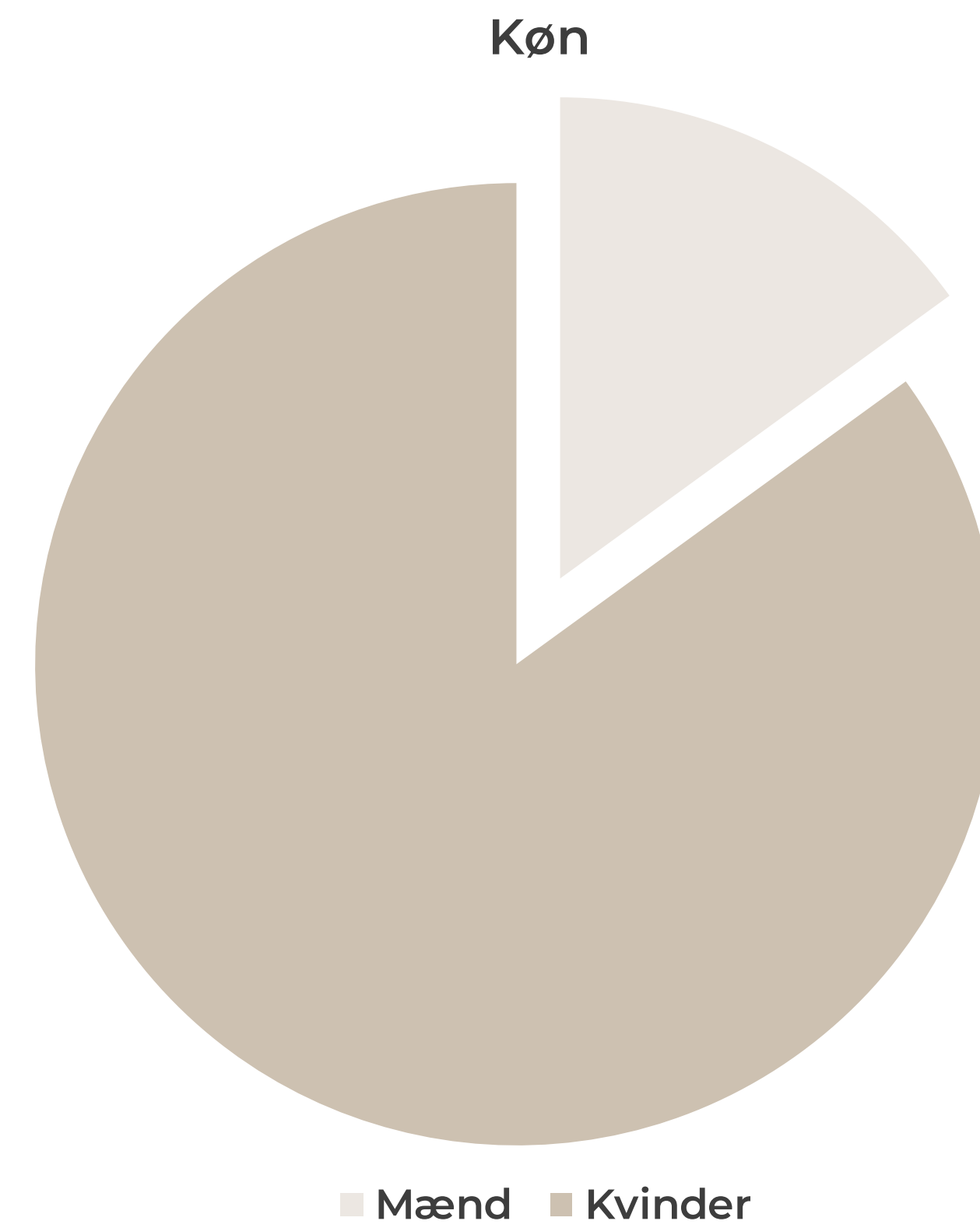
MAKE er et feminint brand  
Møbler vælges oftest af kvinder



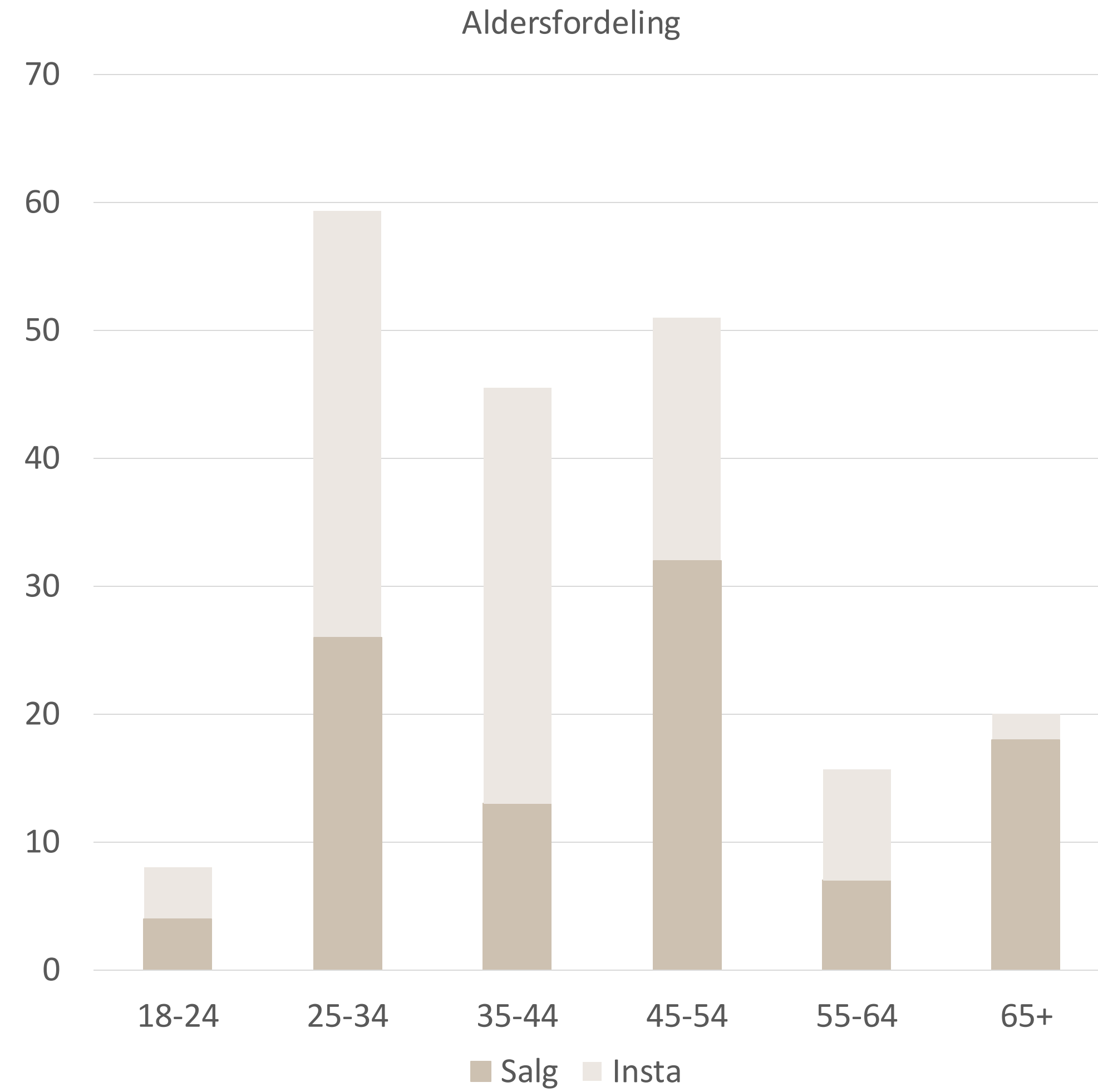
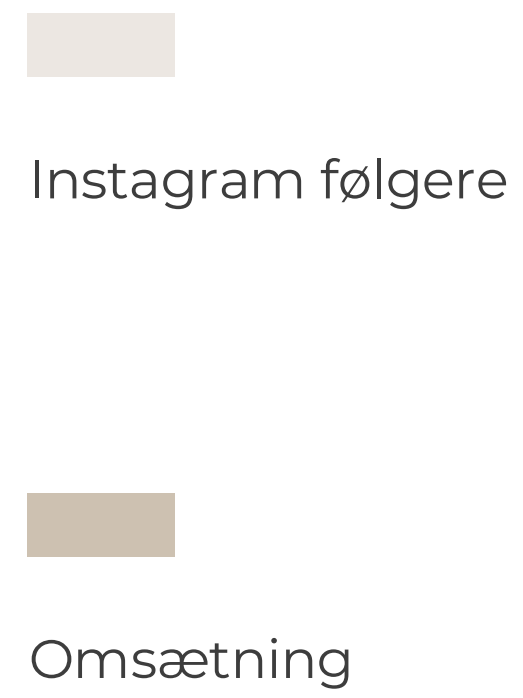
Kvinder



Mænd



# Alder



# Bevidste kunder

- Glade ambassadører og fans
- Kræsne og krævende (højt serviceniveau)
- Oplyste og beviste
- Børnefamilier
- Høj uddannelse
- Høj indkomst
- Micro influencere



Primær målgruppe: Kvinder fra 25-54 år

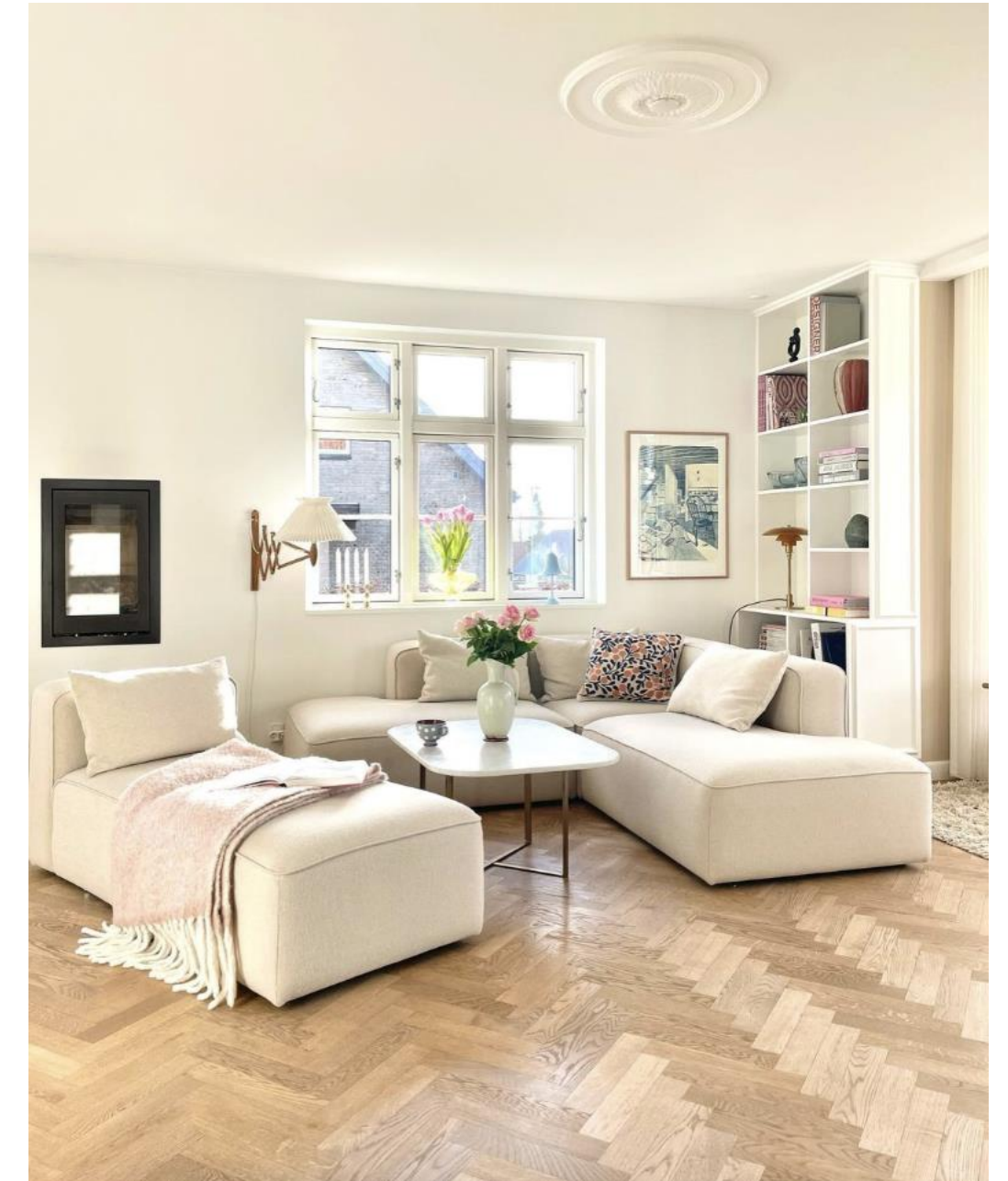
Vi udvikler forholdet over tid  
på tværs af kanaler og touchpoints  
50% besøger et showroom



# Influencer marketing

Vi udvikler personlige relationer og vokser sammen

Influenterne kommer af sig selv



# Content is King

Men...

Vi vil inspireres

Det skal være personligt  
og SoMe algoritmerne vinder!

TEST TEST TEST

Gode resultater ved at bruge  
Personlighed på to profiler



Visninger	78.019
Følgere	9.3 %
Ikke-følgere	90.7 %

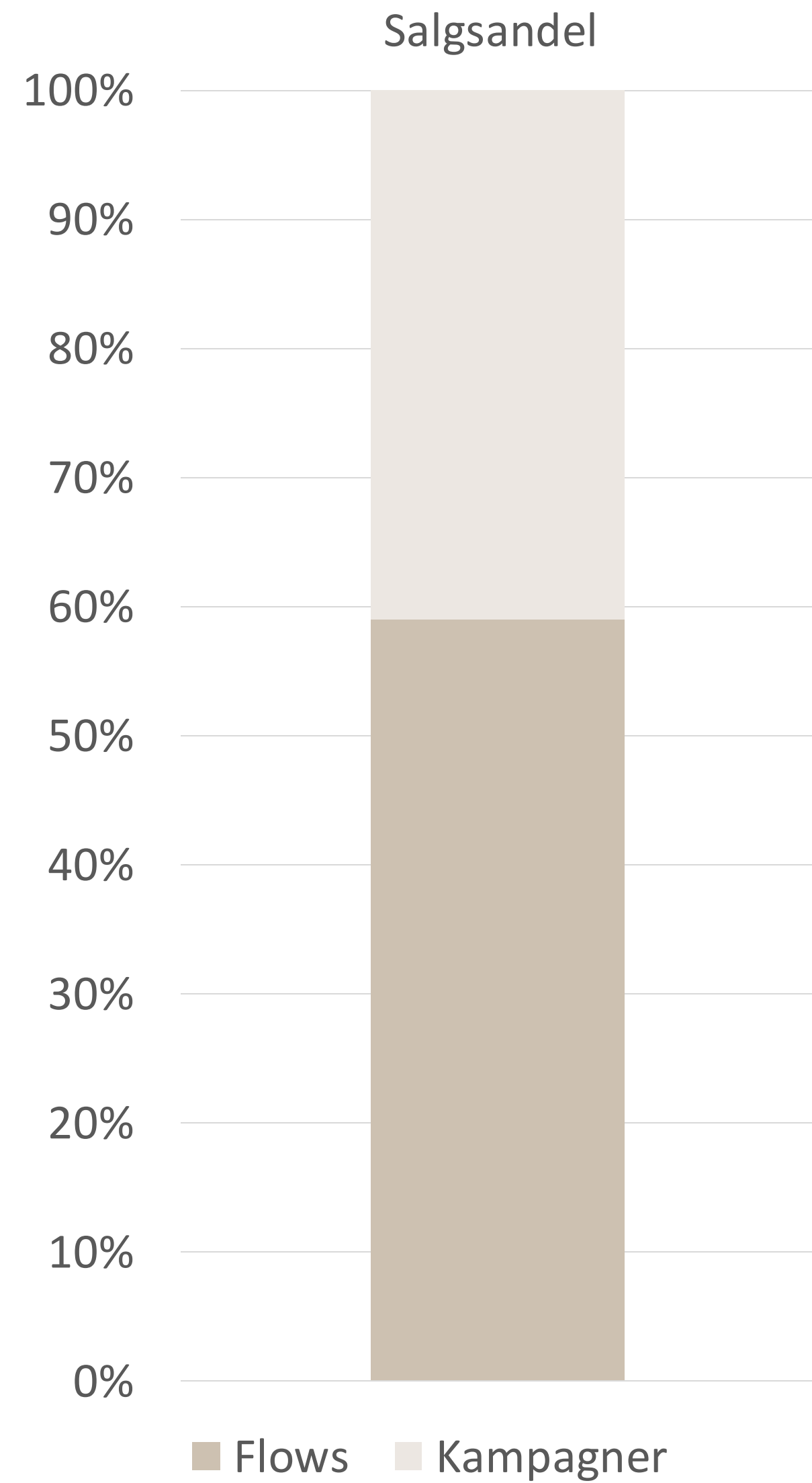
Nåede Kontocenter-konti 45.774

## Interaktioner ⓘ

Interaktioner	488
Følgere	40 %
Ikke-følgere	60 %

Interaktioner med reels	0
♡ Synes godt om	354
💬 Kommentarer	45
🔖 Lagringer	81
🚩 Delinger	0

Konti, der har interageret 443



# E-mail marketing

VI EJER DATA!

50.000 mail sign ups  
48% åbning  
4,5 klik  
20% af omsætningen

Kampagner 41% - meget arbejde  
Automations 59% - minimalt arbejde

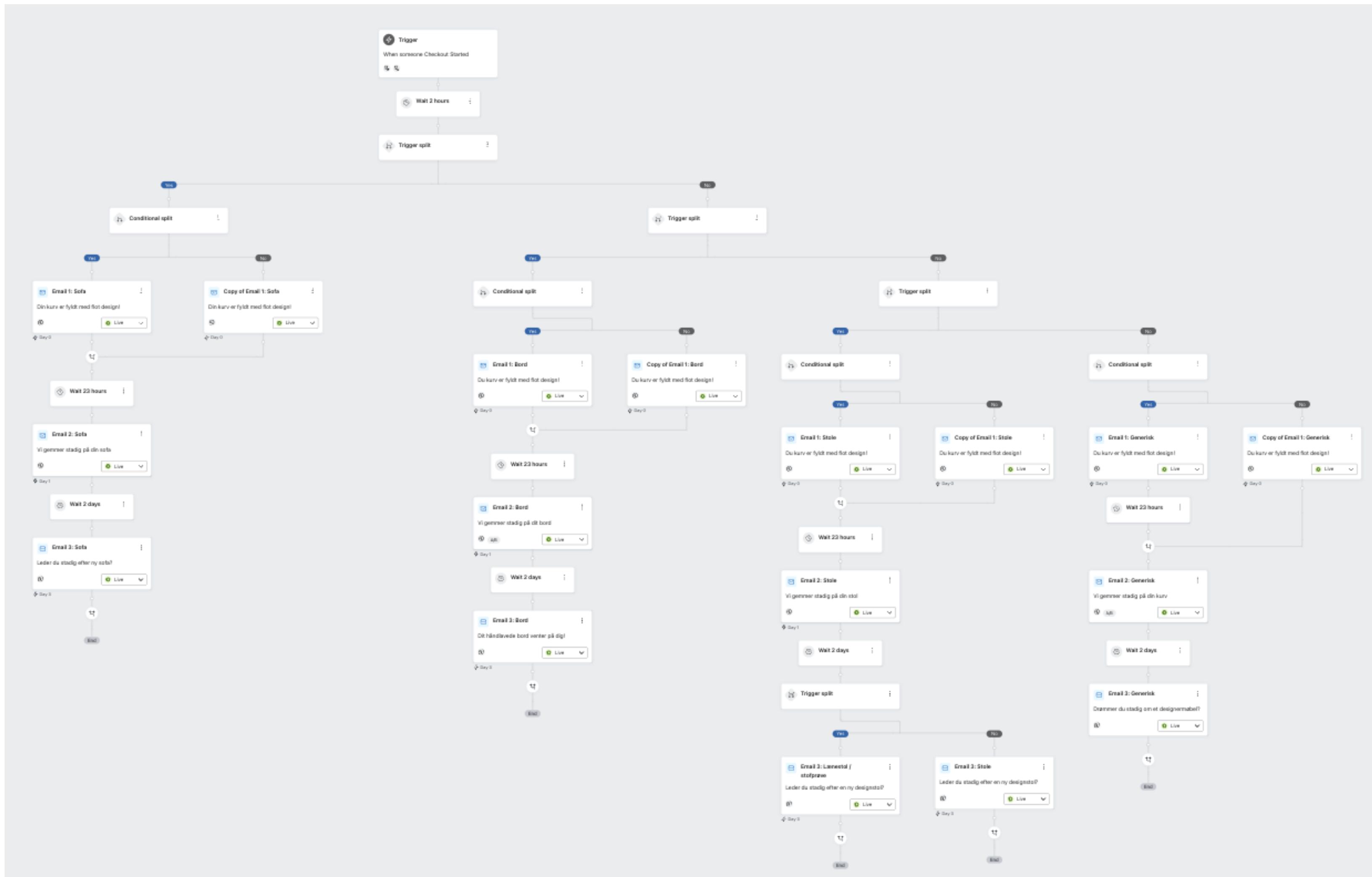
+20 flows

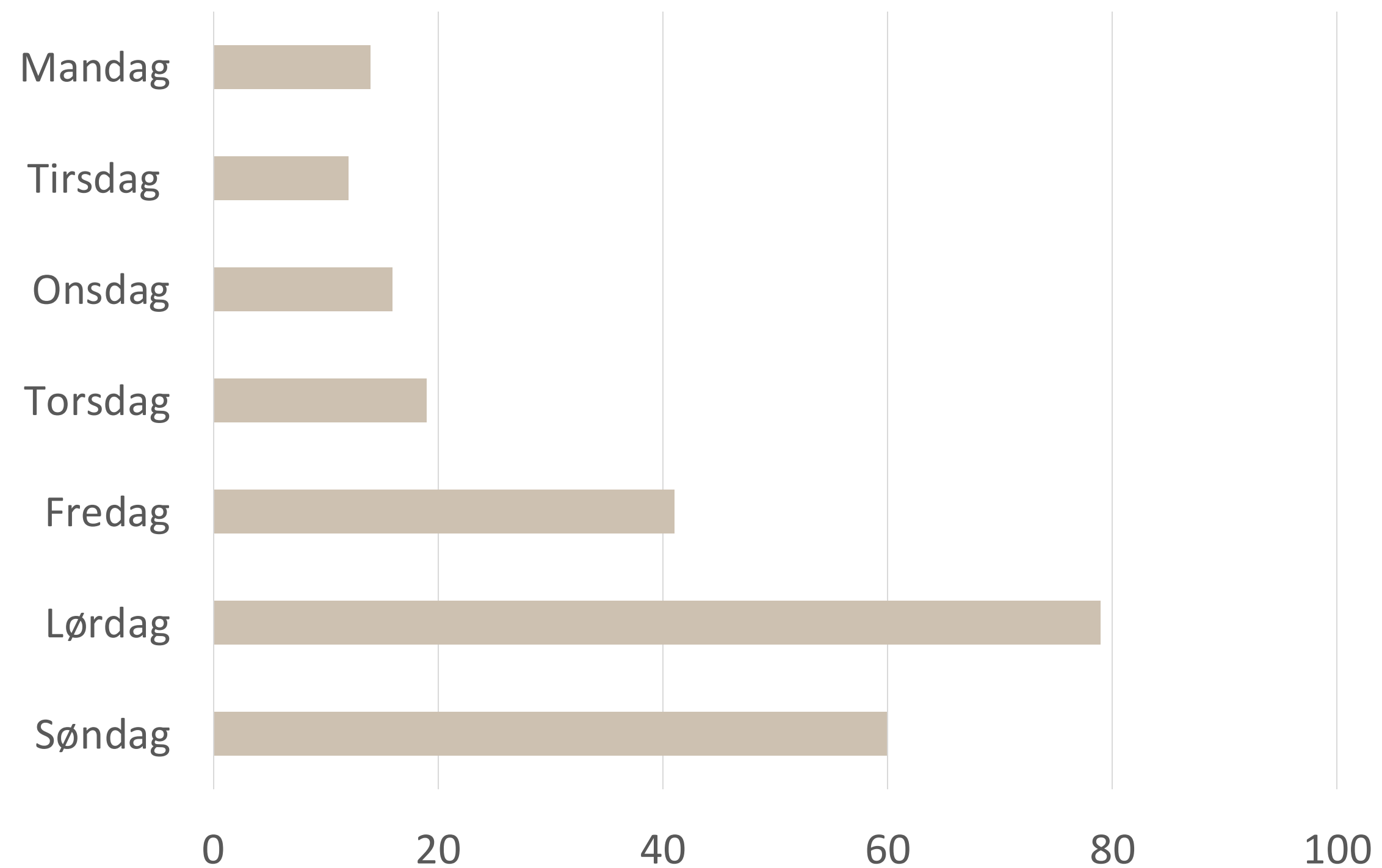
Dagens  
bedste tip:  
Brug  
E-mails!

# Automation Flows

Eksempler:

1. Velkomst
2. Bestilt stofprøve
3. Lagt i kurv
4. Besøgt website
5. Aftersales
6. Trustpilot
7. Osv.





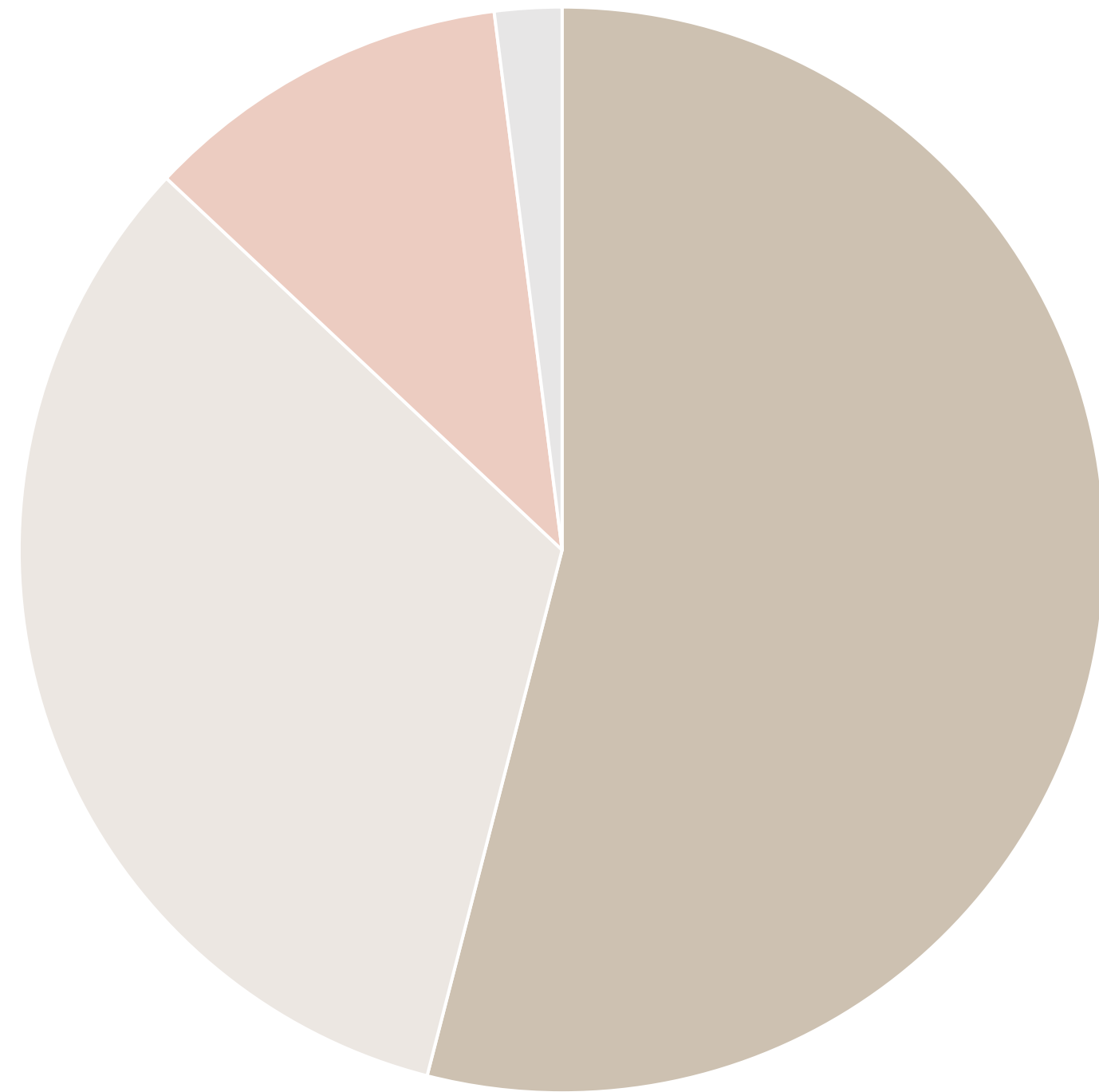
## Åbningstider

Spørgeundersøgelse 2024:

Hvis du skal besøge et  
MAKE Nordic showroom,  
hvornår på ugen  
passer det dig bedst?

**ACTION**

Vi har udvidet åbningstiden  
= 20% flere besøg



■ Ja, helt sikkert ■ Ja, med Olinehjælp ■ Nej, har brug for en medarbejder ■ Andet

## Digital åbning

Spørgeundersøgelse 2024:

35% kl. 18-24

Vil du besøge et  
MAKE Nordic showroom  
udenfor åbningstiden,  
hvis det er ubemandet?

### ACTIONS

Vi bruger Facetime dagligt = konvertering  
Vi har digital åbning i showrooms  
og arbejder på et bedre concept

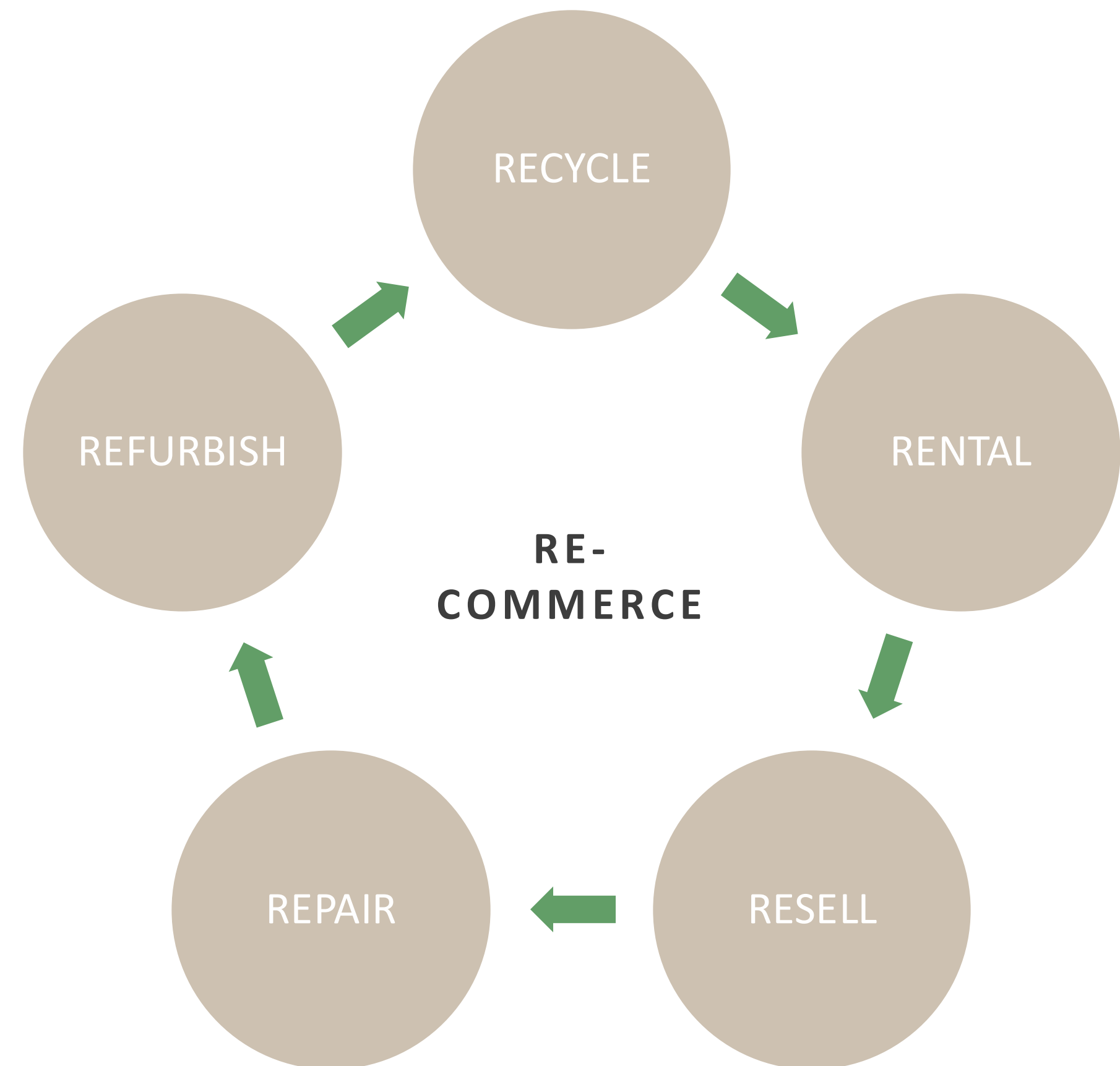
# Fremtid

MAKE nordic har valgt en bæredygtig design-retning hvor æstetik, sunde materialer og etisk production er kernen I vores DNA.

I fremtiden vil vi etablere et RE-COMMERCE concept med en **STØRST MULIG GENSALGSVÆRDI**

Det kan give os:

- Nye kunder
- Branding
- Loyalitet
- Data indsigt



# Gensalgspris

MAKE Nordic sofa 20.000 (fast pris)

Gensalgsværdi 10-14.000

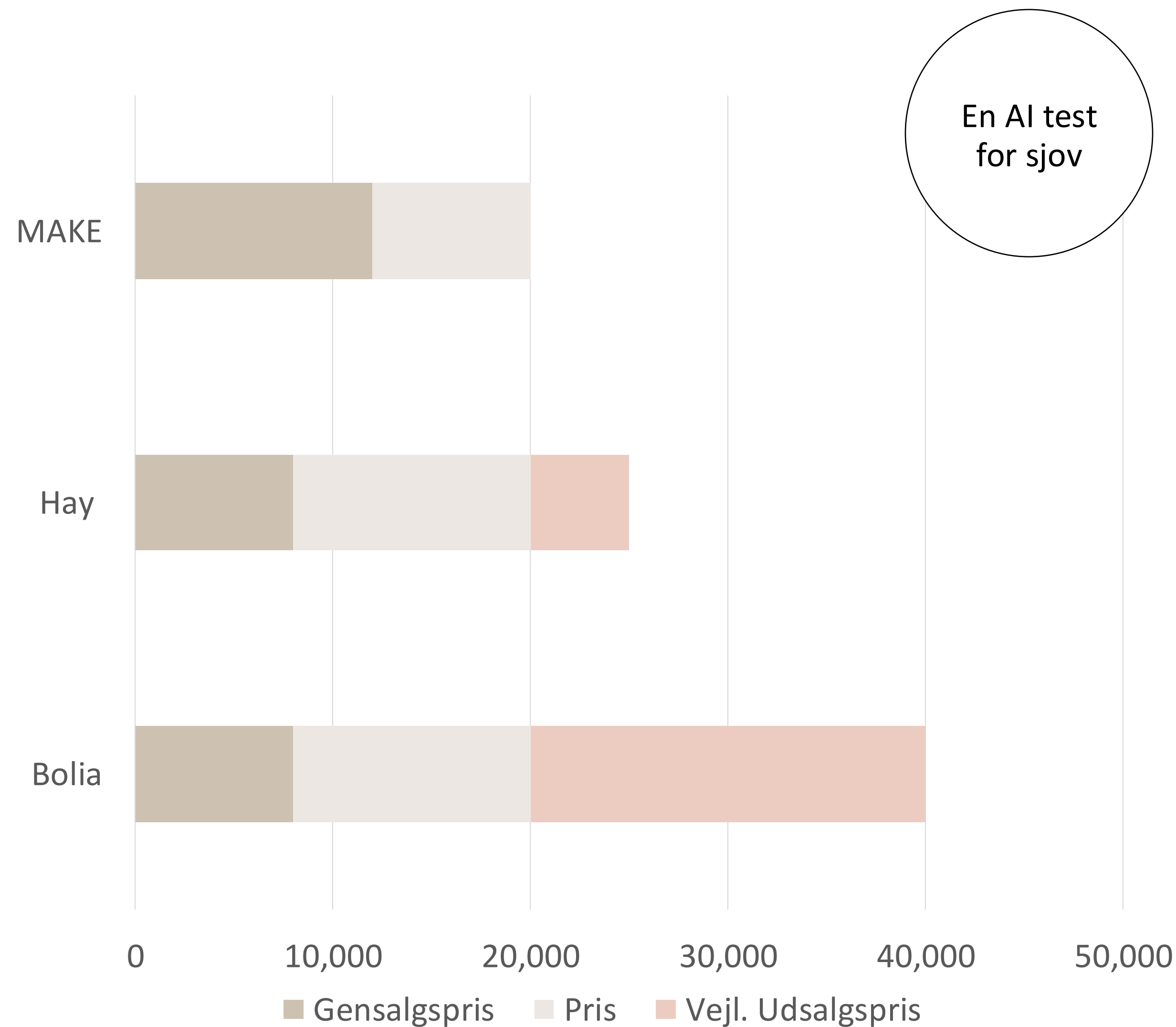
Bolia sofa 40.000 (tilbud 20.000)

Gensalgsværdi 6-10.000

Hay mags 25.000 (tilbud 20.000)

Gensalgsværdi 4-10.000

Kilde: ChatGPT/DBA





# Næste skridt

Vi åbner nyt showroom

I Oslo 1. februar 2025

Kollegaer søges!



# Spørgsmål?

 makenordic / line\_olesen\_

 makenordic / lineolesen

