

Nordiskt marknadsinträde för global tjänsteleverantör

Uppdragsöversikt | Lanthor Advisory AB

KLIENT

Global tjänstekoncern med verksamhet i 30 länder

UTGÅNGSLÄGE

Koncernen ville etablera sig i Norden men saknade en samlad bild av marknadsstorlek, kundsegment, konkurrenter och partnerlandskap i regionen.

VÅRT ARBETE

Vi kartlade marknaden i Sverige, Norge, Danmark och Finland, prioriterade länder efter affärspotential och tog fram en inträdesplan med affärsmodell, partnerstrategi och 18-månaders roadmap.

RESULTAT

- Sverige och Norge valda som första marknader, Danmark och Finland i fas två.
- Tre potentiella partners identifierade och kontaktade per land.
- Inträdesplanen antagen av koncernledningen och styrelsen.

Klientnamn anges endast med samtycke. Övriga uppdrag beskrivs anonymiserat.

Nordic entry for a global service provider

Engagement overview | Lanthor Advisory AB

CLIENT

Global services group operating in 30 countries

SITUATION

The group wanted to enter the Nordics but lacked a unified view of market size, customer segments, competitors and the partner landscape in the region.

OUR WORK

We mapped the market across Sweden, Norway, Denmark and Finland, prioritised countries by business potential and produced an entry plan with business model, partner strategy and an 18-month roadmap.

OUTCOMES

- Sweden and Norway selected as first markets, Denmark and Finland in phase two.
- Three potential partners identified and contacted per country.
- Entry plan adopted by group management and the board.

Client names are given only with consent. Other engagements are described anonymously.