SAM THOMAS / PROSJEKTSTUDIE

MCS Group - Maritime Construction Solutions

Hvordan kan et maritimt industrinettsted hjelpe innkjøpere og prosjektledere med å vurdere faglig kapasitet, dokumentasjon og relevant erfaring før de tar kontakt?

Dette er en dokumentert konseptstudie, ikke et kundeoppdrag. Målet er å vise hvordan research, UX, innholdsstruktur og måleplan kan gi et mer nyttig nettsted for en spesialisert B2B-virksomhet.

Grunnlag for studien

MCS Groups offentlige tjeneste- og prosjektinnhold, registeropplysninger og fem bransjereferanser. Ingen kundeintervjuer eller interne salgsdata.

Prosjektets status

Selvstendig, uoppfordret konsept og analyse basert på offentlig tilgjengelige kilder (27.10.2026). Ingen oppdragsavtale, godkjenning eller tilgang til MCS' analyse-/salgsdata. Prosjektbilder kan være illustrative. Kontaktskjemaet åpner e-postutkast, ikke et CRM. Ingen målte konverteringsgevinster.

Om denne utgaven

Samlet presentasjon av eksisterende prosjektmateriale, 27. oktober 2026. Offentlige kilder, dokumenterte prototypefunn og hypoteser holdes atskilt. Dette er ikke en ny brukerundersøkelse eller en måling av kommersiell effekt.

Research og metode

Virksomhet og målgrupper

MCS presenterer fem fagområder innen stålkonstruksjon, rør, overflatebeskyttelse, passiv brannbeskyttelse og offshoreinstallasjon. Ut fra offentlige prosjekt- og tjenestebeskrivelser identifiserte jeg innkjøpere, prosjektledere og tekniske beslutningstakere som plausible målgrupper - ikke bekreftede personas.

Revisjon av dagens nettsted

På det opprinnelige nettstedet ligger tjenester hovedsakelig i forsideinnholdet, mens prosjektbevis og kvalifikasjonsinformasjon finnes på andre sider. Det er en dokumenterbar struktur; om den påvirker konvertering må undersøkes med bruker- og analysedata.

Benchmark, ikke kopiering

SIGRA, Aibel, Beerenberg, Westcon og Fana Stål ble brukt som referanser for tjenestestruktur, prosjektdokumentasjon og kontaktveier. De varierer i størrelse og er ikke nødvendigvis direkte kommersielle konkurrenter.

Forbedringer i samme designsystem

Den industrielle, redaksjonelle designretningen ble beholdt. Den strategiske prototypen løfter frem fem publiserte prosjektomtaler, leverandørinformasjon, mer målrettede kontaktveier og en prosjektforespørsel med relevant kontekst.

Funn og vurderinger

Dokumentert observasjon / Tjenester, prosjekter og kvalifikasjon er spredt

MCS' offentlige sider presenterer tjenester, prosjektomtaler og dokumentasjon på ulike steder. Dette er grunnlaget for et tydeligere innholdshierarki.

UX-mulighet / Gjør leverandørvurderingen enklere

Knytt tjenester til relevante prosjekter, synliggjør eksisterende sertifikat-/åpenhetsinformasjon og gjør kontaktpersoner lettere å finne.

Hypotese som må testes / En strukturert forespørsel kan gi mer nyttige leads

Felt for fagområde, lokasjon, tidsramme og omfang kan øke kvaliteten på henvendelser, men kan også skape friksjon. Effekten er ikke målt.

Kundereise og designbeslutninger

Fra behov til kvalifisert dialog

1. Behov eller prosjektutlysning

2. Vurdere tjenester og geografisk relevans

3. Kontrollere prosjektbevis og kvalifikasjon

4. Velge kontaktvei eller starte forespørsel

5. Teknisk avklaring hos MCS

Dette er en hypotetisk B2B-reise basert på selskapets offentlige tilbud, ikke en observert kundereise.

Valg 1

Utgangspunkt: Generell oversikt over fem tjenester

Løsning: Tjenester med tydeligere kobling til prosjektbevis

Valg 2

Utgangspunkt: Prosjekter og leverandørdokumentasjon må oppsøkes separat

Løsning: Mer synlig kvalifikasjons- og prosjektinformasjon

Valg 3

Utgangspunkt: Generisk kontakthenvendelse

Løsning: Prototyp for strukturert prosjektforespørsel og direkte kontakt

Måling, status og videre arbeid

Foreslått måleplan

Ved en eventuell lansering bør MCS definere kvalifiserte henvendelser som hovedmål. Foreslåtte hendelser: service_view, project_evidence_open, qualification_certificate, quote_start, quote_mailto_open og phone_click. GA4, samtykke, Search Console og CRM-kobling krever tilgang og godkjenning; ingen resultater er målt.

Begrensninger og avklaringer

Prototypen er ikke MCS' produksjonsnettsted. Prosjektbilder er delvis illustrative; kontaktflyten er mailto-basert. MCS må godkjenne prosjektfoto, tekniske beskrivelser, sertifikatversjoner, kontaktpersoner, skjemaløsning og eventuelle påstander om kapasitet før en reell lansering.

Kilder og referanser

Offentlige referanser brukt i den eksisterende prosjektstudien. Lenker er klikkbare. De dokumenterer kildegrunnlaget; de er ikke bevis på kommersiell effekt.

1. MCS - opprinnelig nettsted

https://www.mcs-group.no/

2. MCS - kontakt og kontaktpersoner

https://www.mcs-group.no/contact/

3. MCS - prosjekter

https://www.mcs-group.no/projects/

4. Brønnøysundregistrene

https://virksomhet.brreg.no/nb/oppslag/enheter/991617027

5. SIGRA

https://www.sigra.no/en/segment-offshore

6. Aibel

https://aibel.com/our-business

7. Beerenberg

https://beerenberg.com/en/services/

8. Westcon

https://www.westcon.no/en

9. Fana Stål

https://www.fanastaal.no/