



HYPOTESE-KORT

Til understøttelse af denne case kan værktøjet findes som skabelon med tilhørende vejledning på [Digitale-forretningsmodeller.dk](https://digitale-forretningsmodeller.dk)

Den fiktive virksomhed Dimseriet er benyttet i værktøjet nedenfor.

Den fulde beskrivelse af Dimeseriet kan findes her : <https://digitale-forretningsmodeller.dk/dimseriet/>

Dato:	Hypotese kortnavn:	
Hvad er vores hypotese? At produktionschefer er villige til at betale ekstra i fragt, hvis man tilbyder dag-til-dag levering	Hvad kan bevise hypotensen? I interview med kunden præciseres værdiskabelsen af denne service, og kunden sætter værdi på dette, samt diskutere om de er villige til at betale eller ej.	Hvad er konklusionen? <input checked="" type="checkbox"/> SANDT <input type="checkbox"/> FALSK
	Sådan kan vi udføre en test? <ul style="list-style-type: none">• Testen gennemføres ved face-to-face interview med 5 kunder.• Vi noterer den værdiskabelse de forestiller sig, samt om de er villige til at betale.	Dette har vi lært At kunden ser dette som en stor værdiskabelse for dem, og de er villige til at betale mellem 20 og 50 kr. ekstra i fragt.
Testansvarlig:		



Dato:	Hypotese kortnavn:	
Hvad er vores hypotese? At produktionschefer er villige til at betale mellem 20 og 50 kr. i fragt for dag-til-dag-levering.	Hvad kan bevise hypotensen? Ved at bevise at kunderne tilkøber dette som en løsning på udvalgte standard-produkter, som bestilles med høj frekvens.	Hvad er konklusionen? <input checked="" type="checkbox"/> SANDT <input type="checkbox"/> FALSK
	Sådan kan vi udføre en test? <ul style="list-style-type: none">• Vi tester funktionen på udvalgte standard-produkter som bestilles med høj frekvens og ser om kunden tilkøber eller ej.• Vi laver en A og B test på hhv. 25 og 45 kr. for at se om kunden bestiller dette eller ej.• Testen kører 1 uge, hvor vi entrere med en transportør som kan levere denne service.• Vi kontakter kunden efterfølgende for at følge op på deres oplevelse og på prisen.	Dette har vi lært <ul style="list-style-type: none">• Vi har lært at der ikke var forskel på om prisen var 25 kr. eller 45 kr.• I opfølgningen fandt vi ud af, at kunderne fik stor værdi af at få denne service.• Transportøren vi entrerede med levede op til at kunne levere, men var for dyre i forhold til at levere løsningen permanent.
Testansvarlig:		

