



OMVERDENEN

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 Dimseriet kan findes her : <https://digitale-forretningsmodeller.dk/dimseriet/>

Sociale, kulturelle og teknologiske forhold

Dimseriet skal være opmærksom på teknologiske trends f.eks. CAD-software til at visualisere "særlige ordrer" samt 3D print til at producere "særlige ordrer". Dimseriet skal ligeledes være opmærksom på udvikling af nye materialer typer.

Industriforhold

Der er et antal internationale konkurrenter i markedet, som særligt på standard produkter kan tilbyde et lignende sortiment. Dimseriet oplever øget konkurrence på "særlige ordrer" fra 3D print virksomheder. Dimseriet er afhængige af en stærk speditor, for at kunne levere produkterne hurtigt til kunderne efter produktion, og oplever yderligere en konkurrencefordel ved samarbejde med en materialeleverandør, som har stor viden om materialetyper. Dimseriet kan kombinere denne viden til at rådgive kunden til det optimale materialevalg.

Markedsforhold

Dimseriets kundegruppe består bl.a. af operatører, indkøbsafdelinger og produktionschefer. Konkurrenterne producerer lignende produkter og switching cost er forholdsvis lave da det ikke direkte koster noget at skifte til en konkurrent men der kan være specialviden i samarbejdet som går tabt. Kunderne ønsker at det er nemt at bestille de ønskede produkter, at ordrene leveres hurtigt og at bestillingsprocessen foregår så gnidningsfrit som muligt.

Makroøkonomiske forhold

Markedet som Dimseriet er en del af, er i opsving grundet en øget efterspørgsel til automatisering, og dermed maskindele og værktøj hos kunderne.

