|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Truslen fra nye indtrængere  i branchen - adgangsbarriere |  |  |
| *Billig indgangsbarriere.*  *Kundeloyalitet.*  *Lovkrav om licenser og certs.*  *Svært at differentiere sig, udover pris og service.* |
|  |  |  |  |  |
| Leverandørerne og deres forhandlings-styrke |  | Konkurrencesituationen i branchen blandt eksisterende udbydere |  | Kunderne  og deres forhandlings-styrke |
| *Høj konkurrence.*  *Svært at differentiere sig.*  *Branding og tillid er vigtigt.*  *Stærke relationer til samarbejdspartnere.* |
| *Medarbejdernes kvalifikationer.*  *Senere, teknologisk udstyr.* |
|  |
|  | *Stort udvalg af selskaber/virksomheder.* |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Konkurrence fra substituerende produkter |  |  |
| *Nye teknologier.*  *AI, robotter.*  *Overvågningskamera.* |