ME1314 DEL B TENTA 2304

1A

Fastighetsägare:

* Att sälja luftfilter till fastighetsägaren innebär att sälja luftfilter till slutanvändaren av produkten. Detta betyder att det är viktigt att bygga upp en långsiktig kundrelation med kunden för att se till att kunden alltid köper sina luftfilter från Camfil. Det är viktigt för Camfil att kunna erbjuda luftfilter som är energieffektiva för ett konkurrenskraftigt pris. Eftersom dessa typer av kunder köper luftfilter vid behov betyder de handlar i låg volym och att variation i efterfrågan är hög vilket betyder att det är svårt att producera luftfilter som är direkt anpassade till kundens behov. Detta gör att Camfil måste erbjuda standardiserade luftfilter till sina kunder som kanske inte passar kundens behov. Ett alternativ är att Camfil erbjuder tjänsten att arbeta nära med fastighetsägaren för att hitta korrekt luftfilter till ägaren för att sälja mest passande filter samt även erbjuda att installera filtret åt kunden då det ej är givet att dessa fastighetsägare är tillräckligt händiga eller kunniga att installera dem själva. Detta kan betyda att filtret kunden köper kanske inte finns i lager och kan leda till långa väntetider. För Camfil är det viktigt att positionera sin konkurrensstrategi som produktledarskap för dessa kunder. Fastighetsägare ser hellre till att handla färre luftfilter av kvalité än att behöva byta ut de flera gånger, därför ska Camfil erbjuda luftfilter av högre kvalité och då kunna ta mer betalt av sina kunder.

Facility management team:

* Dessa kunder hanterar underhåll och service av fastigheter åt sina kunder där deras arbete sker mer regelbundet, exempelvis en gång per år. Det betyder att när de väl köper luftfilter från Camfil handlar de i hög volym samtidigt som deras variation av efterfrågan är låg, i och med att de är ganska regelbundna i sina underhåll och service. Detta gör att Camfil kan producera standardiserade produkter som de kan sälja till billigare pris till dessa kunder. Det är ännu viktigt att bygga en långsiktig relation med dessa kunder då de köper i större volym än enstaka fastighetsägare. Till dessa kunder är det viktigt för Camfil att positionera sin konkurrensstrategi som operativ överlägsenhet jämfört med sina konkurrenter. Camfil kommer erbjuda hög volym till billigare pris till sina kunder eftersom dessa kunder utför regelbundna reparationer och underhåll är det viktigt att Camfils luftfilter är funktionella tills nästa service.

Oem-tillverkare:

* OEM- eller Original Equipment manufacturer integrerar Camfils luftfilter I sina egna produkter, som t.ex ventilationsutrustning. Detta betyder att dessa kunder också är i behov av att köpa filter i större volymer samtidigt måste OEMen se till att luftfiltrena de köper är av hög filterprestanda och kvalitet vilket ör avgörande för att upprätthålla sina produkters rykte på marknaden. Det är viktigt för Camfil att kunna producera luftfilter till dessa kunder i hög volym samtidigt som luftfiltrena är flexibla så att OEMen har möjligheten att anpassa luftfiltrena till sina behov och krav. Detta innebär att Camfil kanske måste positionera sig som kundnärhet för dessa kunder jämfört med sina konkurrenter. Detta gör att Camfil har möjligheten att jobba nära med sina kunder och producera luftfilter som passar OEMens behov, detta utvecklar dessutom en närmare kundrelation vilket ökar Camfils värdeerbjudande samt eftersom produkterna är kundanpassade och flexibla tillåter det Camfil att öka sina marginaler på luftfiltrena.

1B

Till dessa kundsegment är det viktigt att först och främst erbjuda rådgivning om vilka molekylära filter som passar specifikt renrummet respektive sjukhuset. Med detta kan Camfil även erbjuda att installera filtrena på korrekt sätt för att minimera fel vid installationer då dessa installeringar kräver hög noggrannhet. I samband med installationer av filtrena kan Camfil även erbjuda att göra kontinuerliga underhåll av filtrena för att säkerställa optimal prestanda samt minimera risken för kontaminering i renrummen och sjukhusen. För att säkerställa renrumsstandarder upprätthålls och förbättras kan Camfil erbjuda tjänsten att kontinuerligt ha luftkvalitetsövervakning och rapportering av filtrena i renrummen/sjukhusen. Då i samband med dessa rapporter kommer Camfil kontinuerligt och ganska direkt kunna identifiera när något filter ej håller sig lika rent som den ska och på så vis erbjuda periodiska filterbyten och underhållstjänster. Camfil kan även erbjuda någon form av återvinnings- och avfallshanteringstjänst för att dels minska miljöpåverkan men även integrera en cirkulär ekonomi av sina filter där Camfil ständigt har kontroll på dem och kan återanvända material för att dessutom erbjuda en hållbar företagsmodell.

2A

* Ökad konkurrens
* Förändrade konsumentpreferenser
* Digitalisering