# $\begin{array}{c} \mbox{Digital Transformation } \& \\ \mbox{Forretnings modeller} \end{array}$

Nemlig.com

# IT UNIVERSITY OF CPH

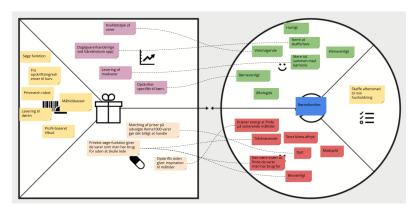
Andreas Nicolaj Tietgen anti@itu.dk

### Contents

1	Økosystemets rolle						
	1.1 Business model canvas						
	1.2 Business Model Performance Assesment						
2	2 Business Model Design						
3	Hypoteser & Test	!					

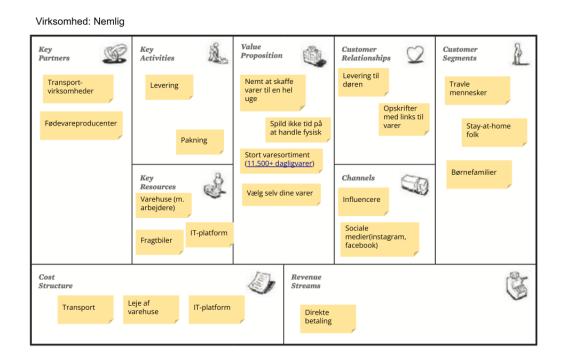
#### 1 Økosystemets rolle

Nemlig.com er rollen som er valgt i økosystem beskrevet i den fælles rapport. De har placeret sig, som frontløberen af den digitale online dagligvarehandel. Nemlig.com har valgt at rykke den traditionelle fysiske dagligvarehandel online istedet. Herved giver det en Value proposition til en customer profile der ser således ud:



Figur 1: bla bla

#### 1.1 Business model canvas



Figur 2: Bla bla

#### 1.2 Business Model Performance Assesment

Spm.	Score	Hvorfor?
	+1	<ul> <li>Nemlig.com har haft stor vækst i følge deres regnskab i 2021(Dybdahl 2021)</li> <li>Udvider deres leveringsområde så nemlig når ud til flere kunder(Pedersen 2020)</li> </ul>

+1	+ De rækker ud til kunder som de ikke havde forventet. Den ældre del af befolkningen(Pedersen 2020)
+2	<ul> <li>+ Kunderne får leveret Value Prop. igennem web portal drevet af nemlig</li> <li>- Varerne bliver leveret af 3 tredje part / partner</li> <li>+ Driver social medie kontoer for at kunne fremme brugen af deres varer</li> </ul>
+3	<ul> <li>+ Loyalitets programmer gør levering gratis(Kun levering indenfor bestemte tidspunkter)</li> <li>+ Varer som skal returneres, bliver værdien sat ind på en nemlig konto for brugeren</li> <li>+ De sparer tid ved at få varer leveret til døren</li> </ul>
-2	<ul> <li>Der kommer flere på markedet, så som salling group,</li> <li>Coop, Wolt og Gorillas</li> </ul>
-1	<ul> <li>+ Fysiske dagligvarebutikker er ikke mere effektive, da varer bliver kørt fra lagerhuse og skal opstilles igen</li> <li>- Leveringen bliver gjort hurtigere hos Gorillas og Wolt</li> <li>+ Levering kan nå ud til et større område end Gorillas og Wolt</li> <li>- Salling og Coop har lagerhuse rundt omkring i DK og kan nemmere have samme leverings område hvis ikke større</li> </ul>

0	<ul> <li>Fødevareleverandørene er nogenlunde de samme som hos vores konkurrenter.</li> <li>+ Fødevareleverandørene har brug for vores platform for at få solgt deres vare.</li> <li>- De kunne sagtens bare sælge varerne hos konkurrenterne</li> <li>+ Transportfirmaerne der leverer varene til vores kunder får en nogenlunde stabil indkomst</li> </ul>
+2	+ De har haft stigende indtægter, men ikke overskud endnu(Dog pga. investeringer til logistik)
-1	(Find noget omkring de ikke er så cost effektive som de kunne have været grundet indpaknings processen)
0	? Har ikke noget omkring det

# 2 Business Model Design

## 3 Hypoteser & Test

#### References

- [Dyb21] Cathrina Dybdahl. Stor vækst i nemlig.com. Internet. Accessed: 21-12-2022. 2021. URL: https://via.ritzau.dk/pressemeddelelse/stor-vaekst-i-nemligcom?publisherId=13560508&releaseId=13639791.
- [Ped20] Signe Ferslev Pedersen. Nemlig.com slår tilbage på konkurrenternes offensiv: Udvider leveringsområde markant i hele landet. Internet. Accessed: 26-12-2022. 2020. URL: https://finans.dk/erhverv/ECE12127322/nemligcom-slaar-tilbage-paa-konkurrenternes-offensiv-udvider-leveringsomraade-markant-i-hele-landet.

# Appendix