

# 1: Vision Card 1/2

## FORMÅL

Hvordan kan jeres virksomhed være med til at sikre en grønnere, mere retfærdig og mere velstående verden inden 2030?

## MÅLGRUPPE og BEHOV

Hvem er jeres nye og fremtidige kundesegment, og hvad er deres behov?

## LØSNING

Hvordan kan I løse kundernes behov?

## KONKURRENCEFORDEL

Hvordan kan jeres virksomhed bidrage med noget unikt, anderledes og bedre end jeres konkurrenter i 2030?

Hvordan og med hvilke resurser vil I opnå disse resultater og dermed disse fordele?

### Din vision skal være:

- Specifik
- Målbar
- Tidsbestemt

### Beskriv målgruppe:

NGO, offentlig aktør, privat virksomhed, alder, demografi, virksomhedsstørrelse.  
Beskriv kort deres behov.

Løsninger beskriver de tilbudte produkter eller tjenester.



# 1: Vision Card 1/2 eksempel

## FORMÅL

Hvordan kan jeres virksomhed være med til at sikre en grønnere, mere retfærdig og mere velstående verden inden 2030?

- Ren luft/ingen forurening i byer i 2030 (mindre end xx i xx)
- Bedre livskvalitet og sundhed (indsæt et specifikt målbart resultat)
- Bæredygtige byer

### Din vision skal være:

- Specifik
- Målbar
- Tidsbestemt

## MÅLGRUPPE og BEHOV

Hvem er jeres nye og fremtidige kundesegment, og hvad er deres behov?

- Fremstillingsvirksomheder som forsøger at imødekomme klimalovgivning og nedbringe smog
- Miljøstyrelsen, som har en KPI om at reducere niveauet af smog for at bevare en attraktiv by og sænke sundheds- og hospitalsudgifter
- Jobattraktive borgere i byen, som er påvirkede af dårlig luftkvalitet og smog, og som derfor overvejer emigration ud af byen

### Beskriv målgruppe:

NGO, offentlig aktør, privat virksomhed, alder, demografi, virksomhedsstørrelse. Beskriv kort deres behov.

## LØSNING

Hvordan kan I løse kundernes behov?

- **Produkt:** Effektive luftfiltre
- **Konsulentytelser:** Rådgivning og systemer, der hjælper miljøstyrelsen til at vurdere hvilke målinger, som skal foretages for at nedbringe forurening (lovmæssigt, nudging, mm.)
- **Data/Teknologi:** Udvikling af værktøjer / alarmer til monitorering af luftforurening, der automatisk advarer regeringen, når niveauet er for højt - og også overvåger forureningsniveauet fra hvert produktionssted og rapporterer direkte til regeringen

Løsninger beskriver de tilbudte produkter eller tjenester.

## KONKURRENCEFORDEL

Hvordan kan jeres virksomhed bidrage med noget unikt, anderledes og bedre end jeres konkurrenter i 2030?

- Pålidelige rådgivere med 360° indsigt i hvordan man opnår og sikrer ren luft i bymiljøer
- Udbydere af valid data om luftforurening inkl. leverandør af værktøjer der hjælper regeringer og producenter med at tage forholdsregler, når forureningsniveauet stiger – og sanktionerer dem som forurenere

Hvordan og med hvilke resurser vil I opnå disse resultater og dermed disse fordele?

- Samarbejde med universiteter, ingeniører, IT-virksomheder og regeringer for at udvikle de mest holistiske og effektive løsninger
- Bygge en IT platform som bearbejder og distribuerer relevant data



## 2: Vision Card 2/2

I 2030, bliver (virksomhedsnavn) den virksomhed, som (formål/opnår) ved at (levere)(løsning) til (målgruppe) der har behov for (hvilken udfordring løser jeres virksomhed for målgruppen).

Ved hjælp af (middel), vil (virksomhedsnavn) udvise en unik evne til at (fordele), hvilket vil skabe succes for både virksomhed og samfundet.

## 2: Vision Card 2/2 eksempel

I 2030, bliver **Nordic Filtration** den virksomhed, som **skaber ren luft i storbyer og industriområder ved at rense luften samt monitorere områder og virksomheder, der ikke holder lovkrav, hvilket gavner regeringen, sundhedssystemet og den enkelte borger, der har behov for ren luft for at bevare en rask befolkning og fastholde befolkningen i landet. Ved hjælp af luftrensningssløsninger og partnerskaber med interessenter med 'Ren luft' kompetencer vil Nordic Filtration udvise en unik evne til at fjerne skadelige partikler fra luften, hvilket vil skabe succes for både virksomhed og samfundet**

