

**OMGIVELSER**

- Hvilke muligheder og udfordringer fra omgivelserne og markedet, står vi overfor i fremtiden?

**LØFTESTÆNGER**

AM kan **skræddersy** produkter til kundens specifikke behov – 1 size fits 1

AM kan rykke produktion helt ud til **kundens lokation** og kunden kan være med til at teste/vurdere prototyper/produkter

AM kan **"aktivere"** **kunden** i design og afprøvning af mulige produkter

AM kan løfte nye **unikke samarbejdsmodeller**/partnerskaber (design, fremstilling, digital platform)

**BEHOV**

- Hvilke behov eksisterer i markedet, som ikke bliver indfriet i dag?

**NYE LØSNINGER**

- Hvilke nye løsninger, kan vi se, der får fat i vores marked i disse dage?

**STYRKER**

- Hvilke styrker har vi internt, som vi kan bygge videre på?

**LØFTESTÆNGER**

AM kan **effektivisere produktionsprocessen** og nedbringe time-to-market fra design til kunde

AM kan håndtere mere kompleksitet afprøve/udnytte **flere komplekse design** i mange forskellige materialer

AM kan give **hurtige prototyper**, der hurtigt kan testes direkte af kunden

AM kan tilvejebringe **reservedele** evt. i forudseende digital proces

**IDENTITET**

- Hvad kendetegner vores kultur? Hvem er vi? Hvem er vores partnere? Hvilken viden og ekspertise har vi?

**STRATEGISK FRAMEWORK**

- Hvad vil vi opnå? Hvad vil vi ikke opnå?