

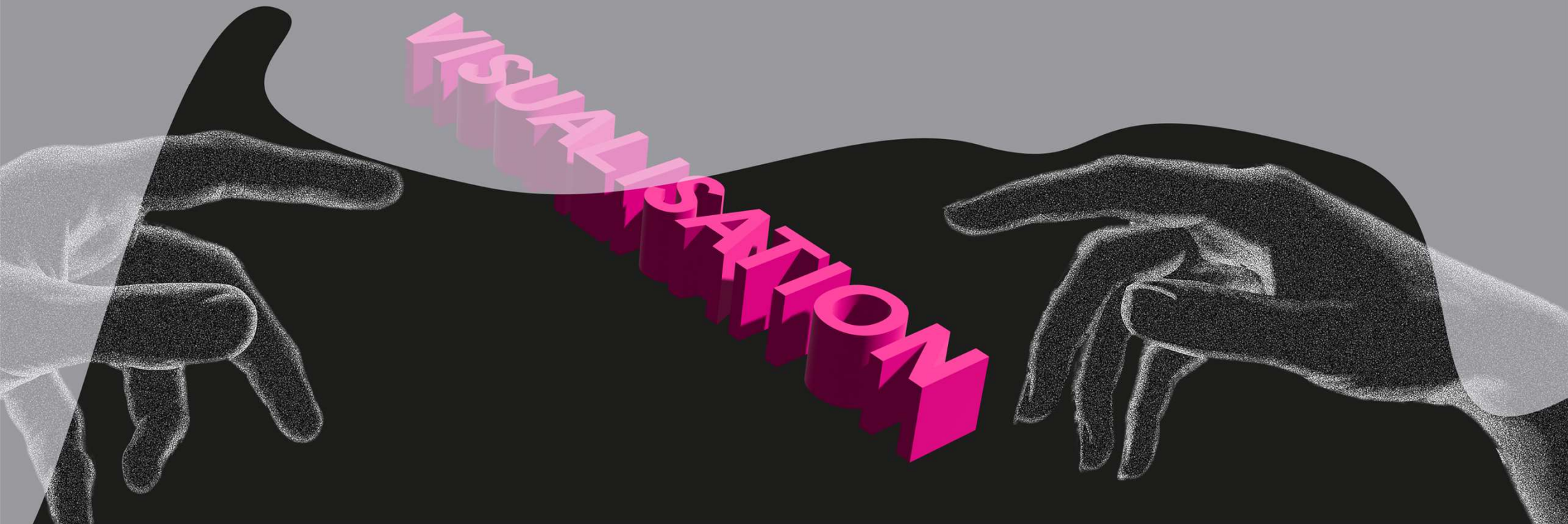
VISUAL ARENA

Upptäck Göteborgs Stads digitala tvilling och Virtual Gothenburg Lab



ARRIVE CURIOUS

about the power of

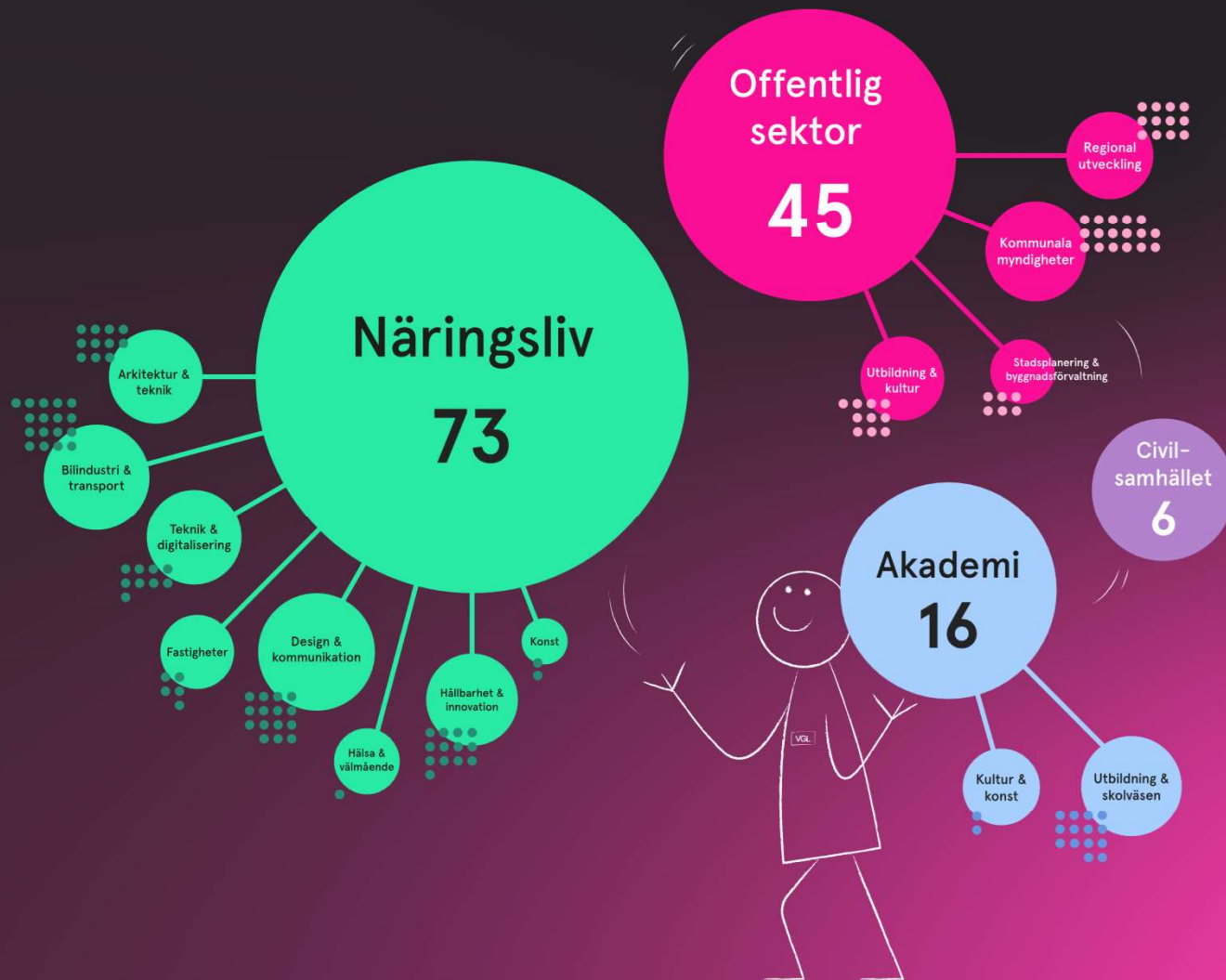


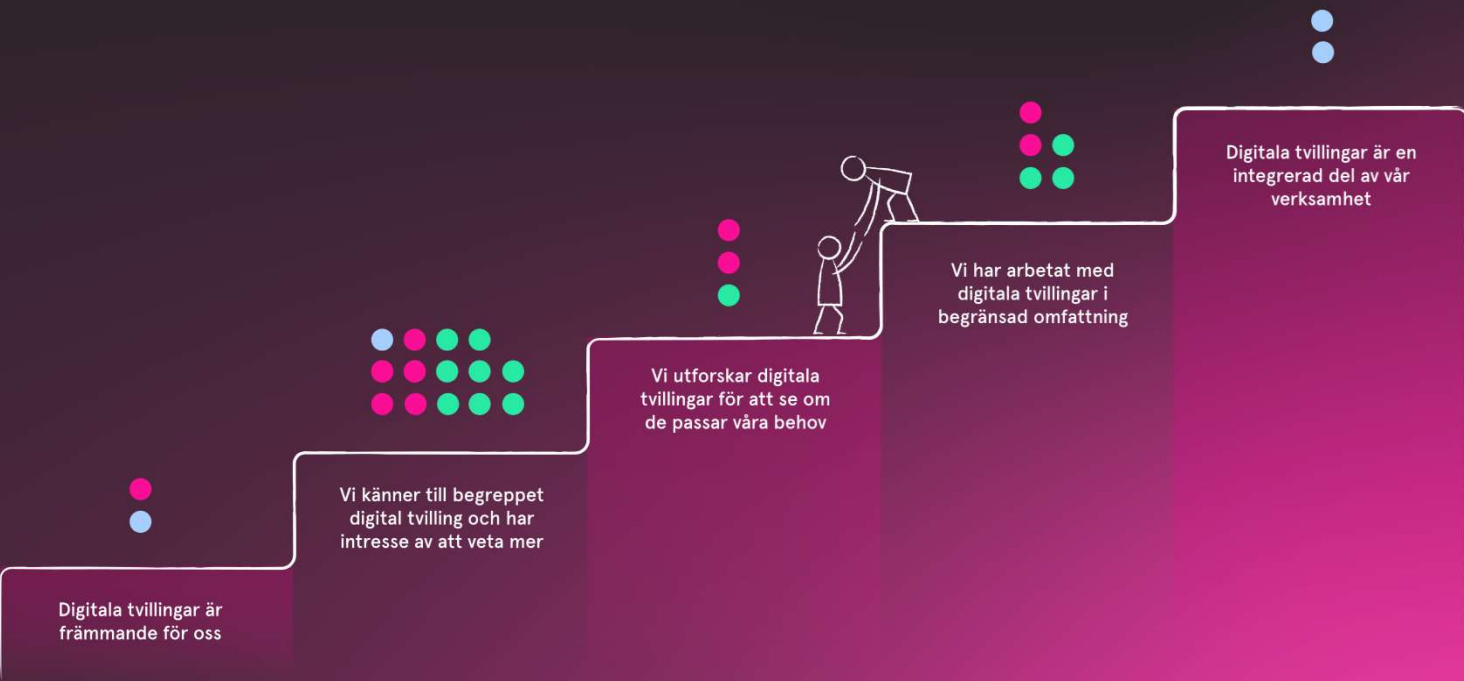
Explore



GO HOME







Virtual Gothenburg



Virtual Gothenburg Lab

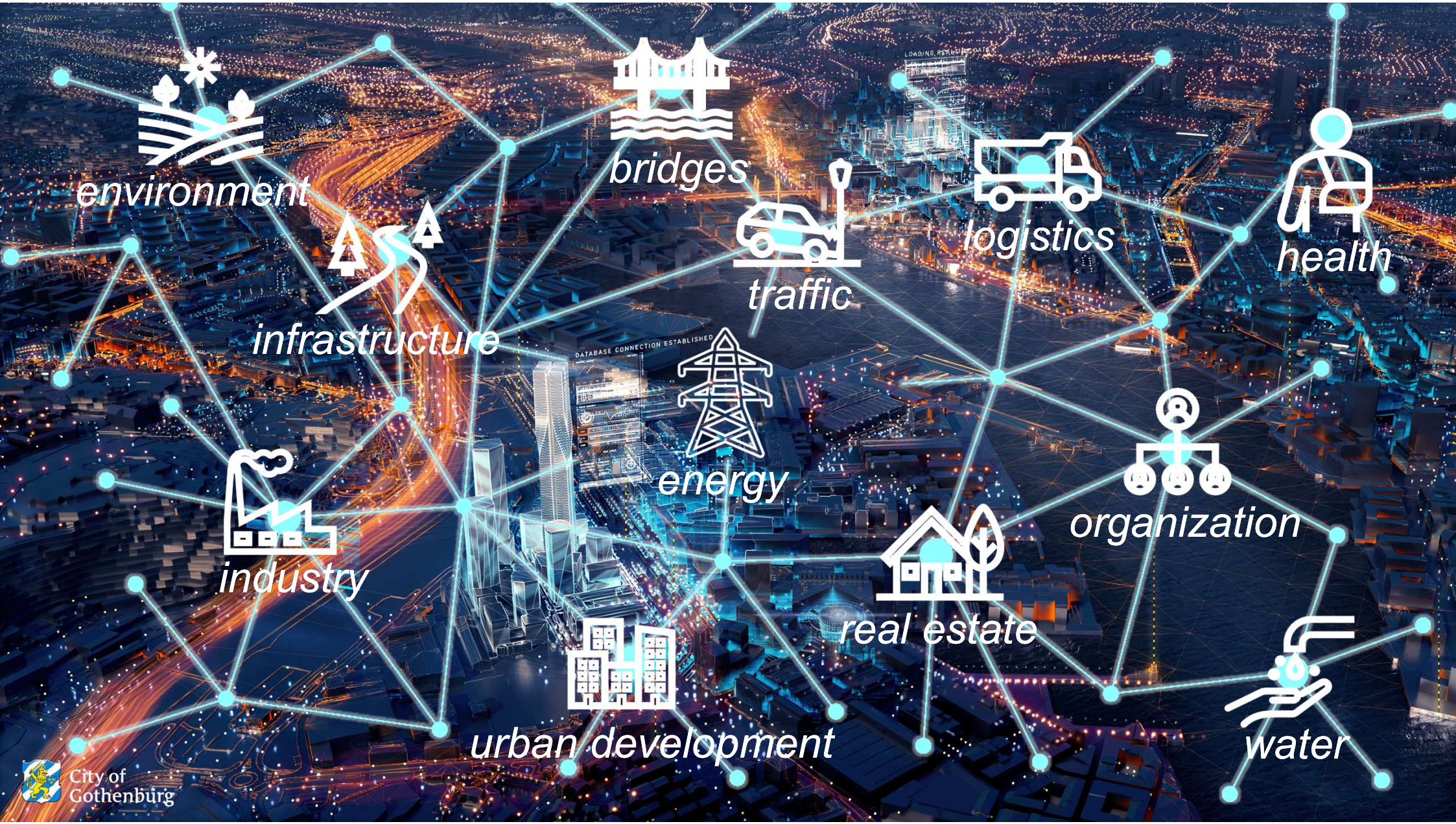






**How can we
make the digital
twin available?**

**How can we work
with urban
development by using
the digital twin?**



Detaljplan
Haga Station

← Krav

Framkomlighet

Vattenstånd

Vattenstånd

Översvämningssituation får ej försämras

ⓘ Krav för vattenstånd uppfylls ej

Visa var vattennivån ökar med minst 2 cm



✔ Åtgärder från KoV: 1 st

Visa situation efter åtgärd



🗨️ Visa gräns för planområde

↻ Visa pilar för flödesriktning



Översvämning efter 6h skyfall,
befintlig bebyggelse




JAVATON


Sensit
Av


SSAMTALIST

SELECT CAMERA

 Free Cam

 First Person View

 Car View

 Camera

 Scenarios

Day Night

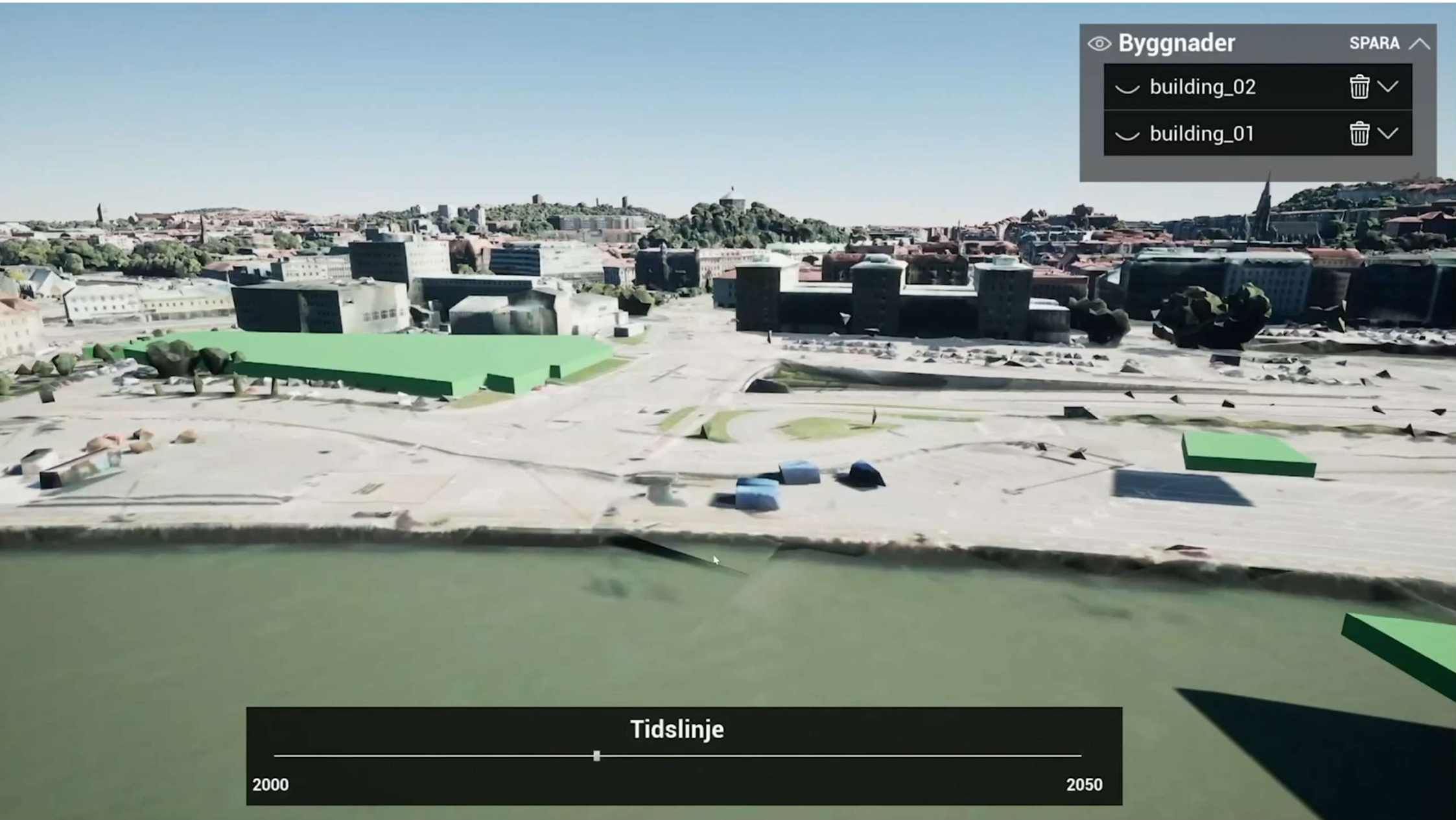


Utan Bangårdsförbinde

- ☁️ 1
- 👤 2
- 👥+ 3
- ❓ F1
- Spela**
Enter
- Byt scenario**
Tab
- Avsluta**
Esc

2023-09-12





Byggnader SPARA ^

- building_02
- building_01

Tidslinje

2000 2050

The Business Model Canvas



Key partners

What are your key partners to get competitive advantage?

- Göteborgs Stad
- Stadsbyggnadsförvaltningen
 - Stadsmiljö
 - Demokrati & Medborgarservice
 - Miljöförvaltningen
 - Kulturförvaltningen
 - Exploateringsförvaltningen
 - Kretslopp och vatten
 - Intraservice
 - *med flera*

- Västra Götalandsregionen
GotEvent
Västrafik
Business Region göteborg
Göteborgsregionen
Göteborgs Universitet
Digital Twin Cities Centre (Chalmers)
GöteborgsOperan
Universeum
RISE
Xperience Next

Key activities

What are the key steps to move ahead to your customers?

- Event
Intervjuer
Uppföljning av testmodell
Hackaton
Tematiska runda bordssamtal

Key resources

What resources do you need to make your idea work?

- Virtuella Göteborg
Utvecklingsprojekt
- Teknik
- kompetens
 - resurser
 - mjukvara
 - hårdvara

Lokal för arbete och möten.
Administrativt stöd i ekonomi och juridik.

Key propositions

How will you make your customers' life happier?

Lära känna nya intressanta personer.

Få tillgång till den digitala tvillingen för att förstå hur den kan fungera i den egna verksamheten.

Engagera sig i utvecklingsprojekt tillsammans med andra.

Hålla dig uppdaterad inom utvecklingen av digitala tvillingar.

Hålla dig uppdaterad om aktuella standarder och standardiseringsarbeten.

Få kunskap om hur utvecklingsarbete kring digitala tvillingar fungerar lokalt, regionalt, nationellt, inom EU och även internationellt.

Blir inspirerad av god exempel och kanske även lära mig av andras misstag.

Customer relationships

How often will you interact with your customers?

6 gånger per år för aktörer som inte är omedelbart inblandade i något utvecklingsprojekt.

Övrigt i anslutning till projekt.

Channels

How are you going to reach your customers?

Genom Visual Arenas nyhetsbrev.
Förmodligen ett separat nyhetsbrev för aktörer inom VGL.

Via publika event.

Via Visual Arenas kanaler på LinkedIn och sociala medier.

Customer segments

Who are your customers? Describe your target audience in a couple of words.

Personer som arbetar med planering och utveckling av våra städer och regioner.

Forskare med intresse av teknik och användning av digitala tvillingar.

Affärsutvecklare som vill nyttja den digitala tvillingen i egna produkter och tjänster.

Utvecklare som vill använda den digitala tvillingen för egna tester.

Personer som vill skapa ett lärande kring staden, dess historia och framtid samt även hållbarhetskunskaper.

Cost Structure

How much are you planning to spend on the product development and marketing for a certain period?

Kostnad för resurser inom Virtual Gothenburg Lab för projektledning, teknik, lokaler och event.

Revenue Streams

How much are you planning to earn in a certain period? Compare your costs and revenues.

Finansiering från VGR inledningsvis därefter via projekt samt annat som vi kommer att utforska tillsammans.

case
 Ett case är en lösning på ett problem för en given situation. Det är dessa som kommer skapa en hållbar affärsmodell för V&L!

Virtual Grothenburg Lab

Ett case (Ta besök med Swish för att underlätta köpsituationen på en löpss full av stjärnande fynd)

Delat er casebeskrivning och mognadsgrad här när det är 10 minuter kvar

Rita och visualisera ert case:

1

2 vilka lösningar föreslår ni, vad består de av, vad är dess sammanhang? vilket värde tillför de? vem använder dem?

2 vilket problem löser ni? för vem, var, hur?

3 kryssa för nedan tre områden och ange hur moget ert case är för de olika områdena. Om vi vet att tekniken finns, fungerar och kan implementeras så är det ett moget område, osv.

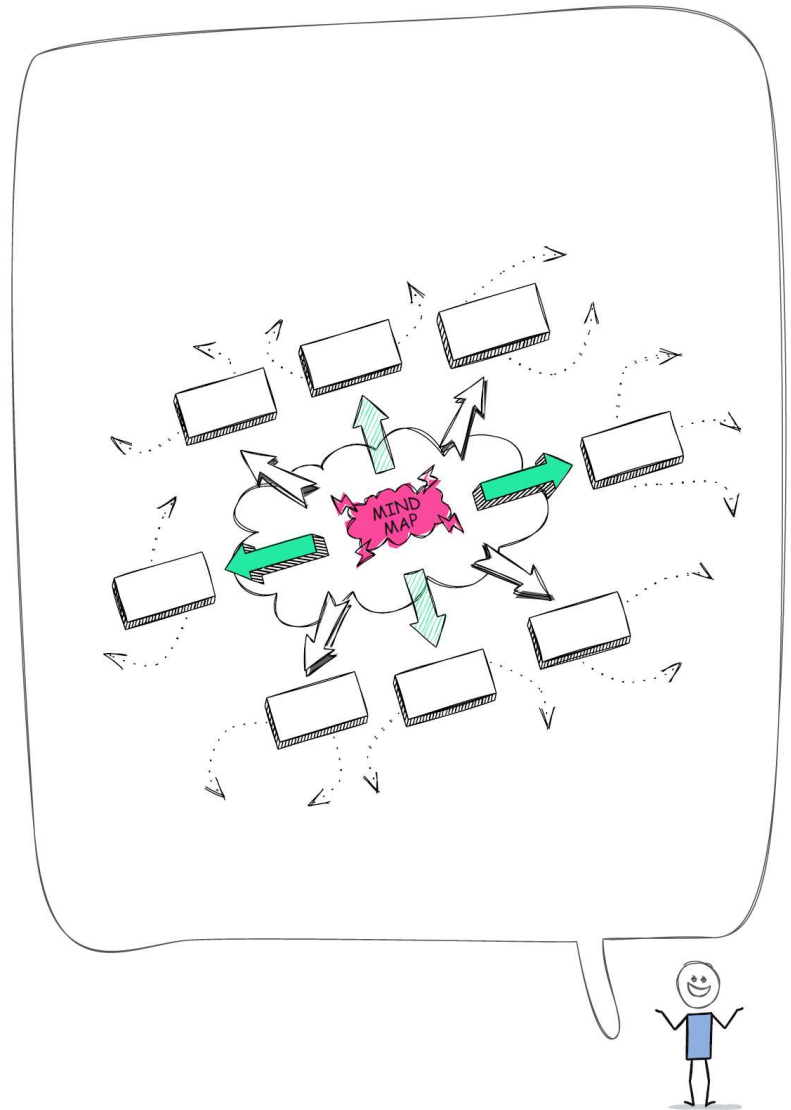
	omoget	Moget
Användaren - vet vi om användarens upplevelse är bra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tekniken - vet vi om tekniken fungerar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ekonomi - vet vi om kostnader och intäkter?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

WOW

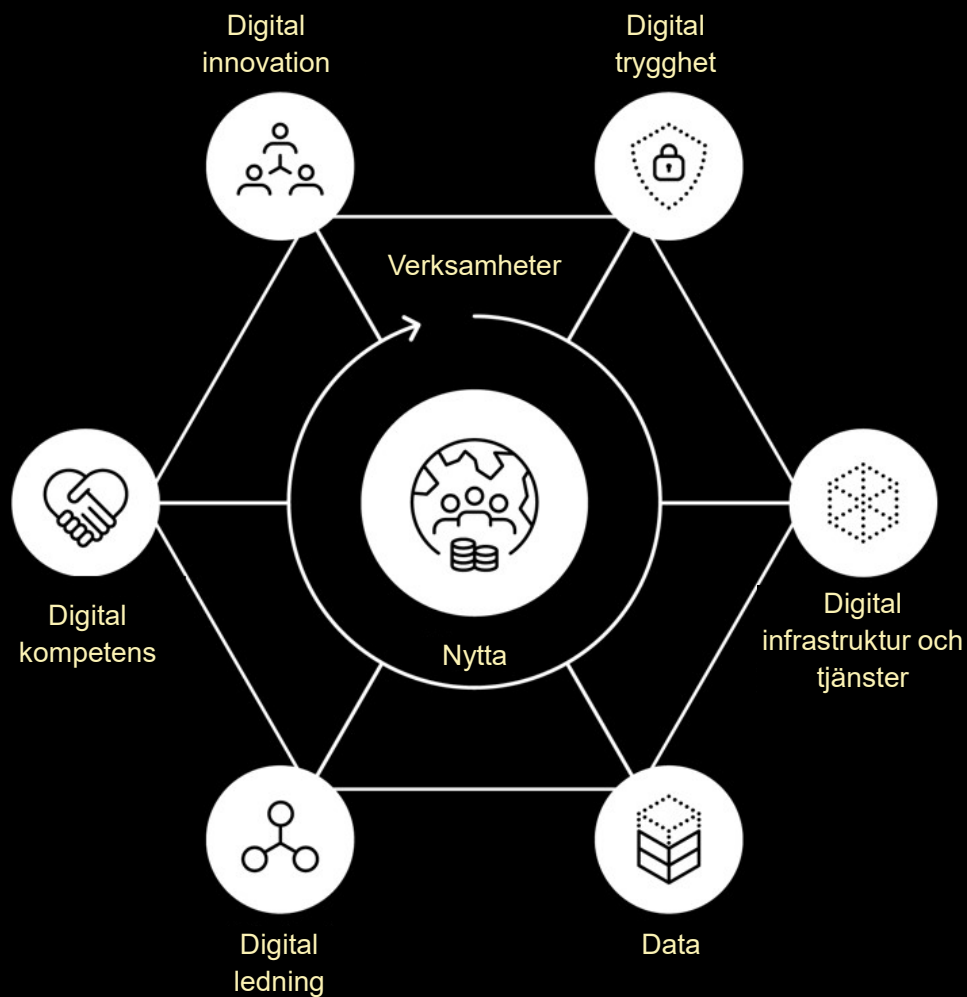
JAJ!

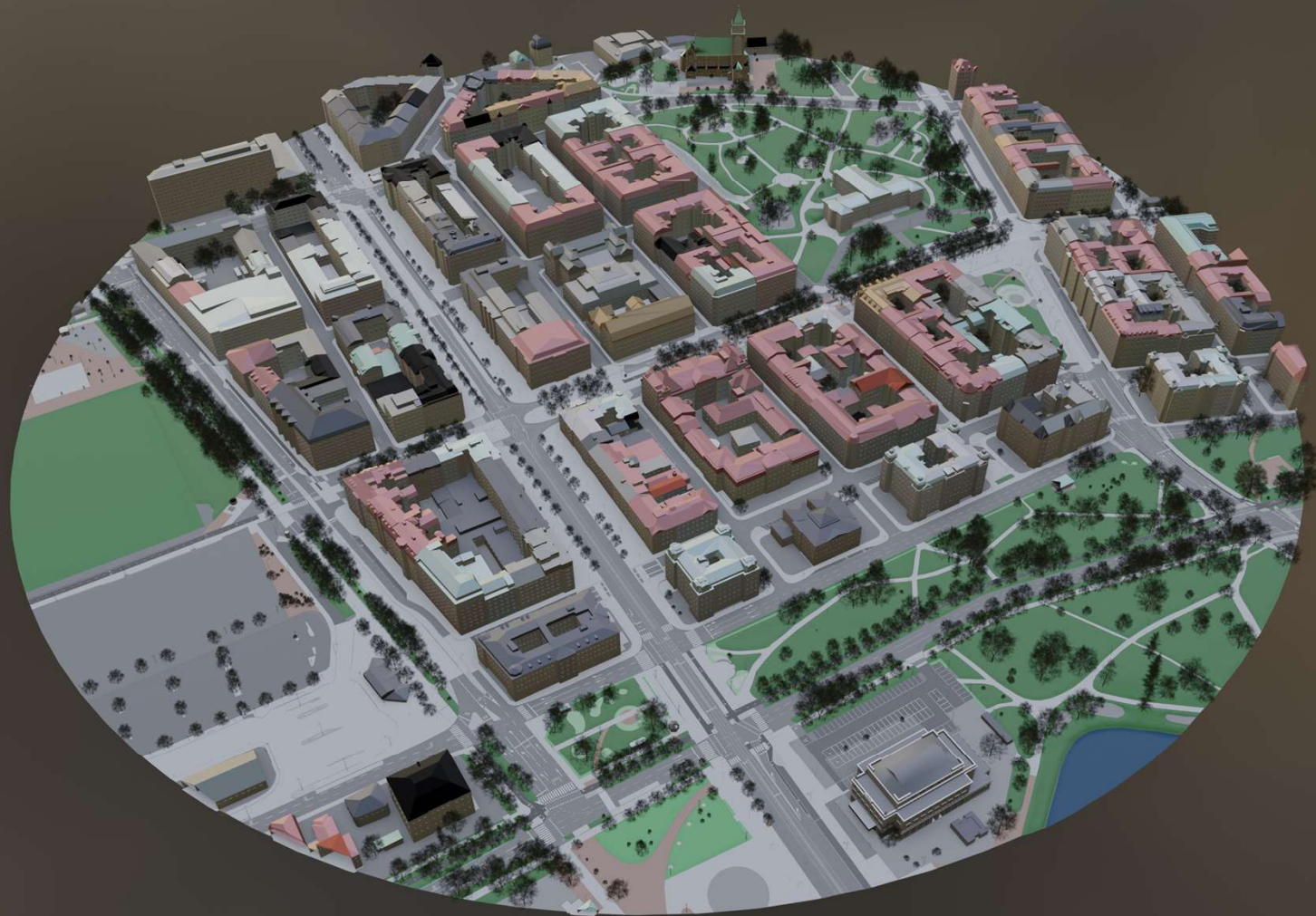
NU!

nu gör vi det



Göteborgs Stad och Virtuella Göteborg









VISUAL ARENA 

Kontakt

- LinkedIn: Monica Ek
- Projektledare Virtual Gothenburg Lab
- monica.ek@lindholmen.se
- +46 (0) 70 562 02 16



Event i Oktober



Betatvillingen



Presentationsmaterial



Business Model Canvas



Skriv upp dig på vårt nyhetsbrev

Nu tar vi innovation till nya höjder. Ta del av uppdateringar i vårt nyhetsbrev.

