

Øvinger ENT4000



Gründerskolen

Generelt om øvingsopplegg for ENT4000

Veileder: Miriam B. Meling

E-post: miriam.meling@sfe.uio.no

Først av alt, velkommen til Gründerskolen og ENT4000! Emnets mål er å gi dere en teoretisk og praktisk forståelse av hvordan en forretningsidé skapes og hvordan slike ideer kan danne grunnlaget for konkrete virksomheter.

Konkret skal vi arbeide med forretningsplaner som dere står fritt til å eventuelt realisere. Her er det viktig å poengtere at dere ikke vil bli vurdert på hvorvidt idéene blir realisert, men snarere om dere klarer å beskrive en realistisk kommersialiseringsprosess. Et viktig tips å ta med seg er derimot at studentene som tenker at de ønsker å realisere forretningsplanene de jobber med gjør mer realistiske vurderinger enn de som kun ser på dette som et teoretisk fag.

Gjennom de første øvingene skal vi sammen finne forretningsidéer som *kan* være utgangspunkt for gruppenes arbeid.

All undervisning er obligatorisk og det stilles høye krav. I søknadsprosessen er det lagt stor vekt på motivasjon, så det forventes at gruppene samarbeider godt og selvstendig også mellom øvinger og forelesninger.

De gruppene som gjør det godt har:

- Satt seg best inn i målgruppas behov (frusten)
- Aktivt benyttet seg av veiledningstilbudet
- En klar og tydelig arbeidsfordeling

I løpet av samlingen den 12. januar vil vi danne grupper på 3-4 personer. Gruppeinndelingen vil, så godt det lar seg gjøre, være basert på interesse hos den enkelte student til å jobbe med "fruster" som blir presentert iløpet av samlingen (se øving 1 for mer informasjon).

Øving 1

Til denne øvingen skal hver student forberede:

- Muntling presentasjon av en frust eller et behov (maks 120 sekunder)
- Muntlig presentasjon av løsningen på frusten (maks 60 sekunder)

Her skal dere ikke bruke PC/power point, men tavle og andre hjelpemidler kan gjerne tas i bruk.

Medstudenter oppfordres til å ta notater og vurdere hvilke prosjekter de kunne tenke seg å være med på iløpet av presentasjonene.

Hva er en "Frust"?

En "Frust" er et tenkelig løsbart problem, som det kan tenkes at noen vil være villige til å betale for å få ordnet opp i.

Eksempler på Fruster kan være:

- Frustrasjoner: Hvorfor er dette så dyrt? Hvorfor eksisterer ikke dette? Hvorfor fungerer ikke dette?
 - ✓ Eks: Petter Planke er irritert over alle flaskene som hopper seg opp i sin dagligvareforretning, han snakker med sin bror siv.ing Tore Planke, Resultat = TOMRA
- Flaskehals: Et ledd i en prosess eller et system som ikke fungerer optimalt
 - ✓ Eks: Ungt ektepar synes det tungvint å undersøke så mange bankers lånebetingelser for huslån. Resultat = Ny bedrift skaffer lånesøkere oversikt over bankenes tilbud og tjener penger i "begge ender"
- Forbedringer: Av eksisterende produkter og tjenester
 - ✓ Eks: Mer effektiv bilmotor, hurtigere bredbånd osv..
- Fremtidige "fruster"
 - ✓ Eks: Demografiske endringer som for eksempel "Eldrebølgen"

Hvor kan jeg finne Fruster?

- Noe du selv har følt på kroppen?
- Hva tenker venner, familie, kolleger eller mannen i gata?
- Journalister skriver ofte om problemer...

Finn først en "Frust" så "Løsningen"

Det er svært typisk å finne en løsning før man i stor nok grad og i dybden har avdekket et behov. Dersom det ikke finnes et behov hos noen finnes det heller ikke noe marked for en løsning – så finn først en Frust og et behov, deretter kan du komme med et forslag til en løsning. Merk: For at frusten skal bli til en business MÅ det være noen som er villig til å betale for å få ordnet opp i det!

Masse lykke til!

Med vennlig hilsen,
Miriam

Øving 2

Gruppene skal vise tydelig at de har vært ute og snakket med potensielle kunder og konkurrenter. Det vil si – grip din telefon fatt; behov skal bekreftes eller avkreftes, konkurrenter skal stiftes bekjentskap med, og etterfølgende skal gruppen justere frust/behov etter hvilken feedback potensielle kunder og konkurrenter kommer med.

Hver gruppe skal holde en 7,5 minutters presentasjon hvor det kommer frem:

- Hvilket konkret problem løser dere for kunden?
- Hvem er kunden?
- Hva er forretningsmodellen?
 - Er kunden villig til å betale for å få problemet sitt løst?
 - Hvordan/Hvor mye er de villige til å betale?
- Hvilke trender ser dere i markedet i dag?
- Hvilke konkurrenter har dere? (Det er ikke lov til å si "vi har ingen konkurrenter") – undersøk hvordan de opererer
- Hvorfor vil kunden ha deres løsning og ikke noen andre sin?
- Og sist, men ikke minst: Hvem har dere snakket med?

Hvilket format gruppene bruker på presentasjoner er helt valgfritt, og man kan gjerne bruke datamaskinen til en av gruppemedlemmene.

HUSK: En person registrerer gruppen ved å sende en mail til miriam.meling@sfe.uio.no innen 8. februar kl 22.00 med følgende informasjon:

- Foreløpig arbeidstittel på prosjektet
- Veldig kort beskrivelse av frust
- Veldig kort beskrivelse av løsning
- Navn på gruppemedlemmer

Masse lykke til!

Med vennlig hilsen,
Miriam

Øving 4

Forbered en presentasjonen som er tettest mulig opp mot den presentasjonen dere skal ha på eksamen. Bruk gjerne egen datamaskin. Maks 20 minutter.

Det vil være en ekstern ekspert tilstede ved presentasjonene som sammen med øvingslærer gir gode og konstruktive tilbakemeldinger på presentasjonene.

Masse lykke til!

Med vennlig hilsen,
Miriam