



UiO : Universitetet i Oslo

ENT 4000

Øvingstime 2 – Inndeling i grupper



Øving 1

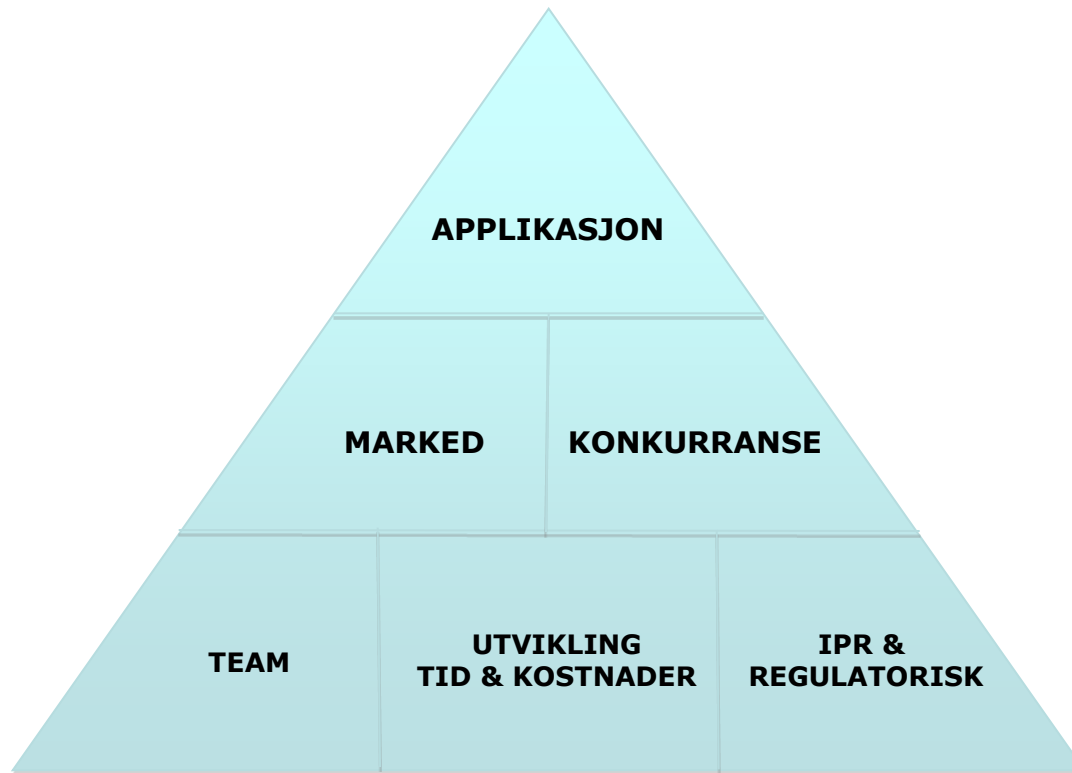
Til denne øvingen skal hver student forberede:

- 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.

Les kapittel 1 og 2



Behov handler om sluttbruker

Er det mer enn en applikasjon av idéen?

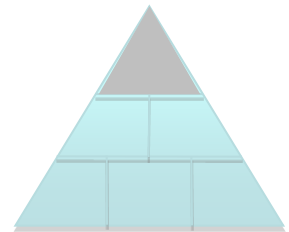
Kan vi definere sluttbrukeren sitt behov i form av en spesifikk løsning?

Hva er sluttbrukerens behovssituasjon?

- I) Klart behov, dårlig løsning i dag
- II) Klart behov, ingen løsning i dag
- II) Mulig behov, men sluttbruker er usikkert

Hva er sluttbrukeren villig til å betale?

En dårlig løsning i markedet er bedre enn ingen løsning - kortere vei til markedet!



Markedsanalyse med fokus på verdikjede

Hvordan ville idéen passe inn i den eksisterende verdikjeden?



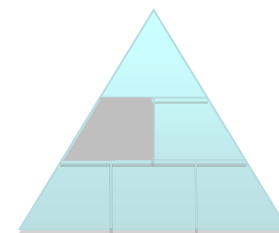
Hvem er våre kunder?

- Hvem "eier" disse kundene i dag?
- Er de interesserte?
- Størrelse på marked (omtrent)?

Hva er driverne?

Hva driver dette markedet i vår favør?

Vil markedet forsvinne på grunn av kjente omstendigheter?



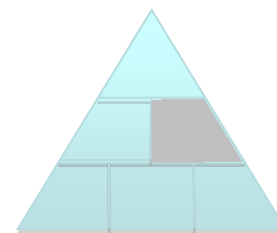
Konkurransen – når VI når markedet

Nåværende løsninger

Ideelt sett er dagens løsninger dårlig med lite potensial for forbedring

Fremtidige løsninger

- I) Vi har grunn til å tro at ingen annen løsning er på vei
- II) Vi har grunn til å tro at vi kommer til å møte hard konkurranse, men de spesifikke sluttbrukernes behov vil være bedre tjent med vår løsning
- III) Vi har ingen spesielle evner



Grupper

Til neste gang

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 gruppe medlemmene.

Les kapittel 3

Til neste gang II

HUSK: En person registrerer gruppen ved å sende en mail til miriamme@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