



UiO : Universitetet i Oslo

ENT 4000

# Øvingstime 3



# Idag

- Gruppe “forklaringer”
- Top-down vs. Bottom-up
- Arbeidsplanen

## 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 [miriamme@sfe.uio.no](mailto: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

Masse lykke till!

Med vennlig hilsen,  
Miriam





*How many people go on the  
“London Eye” every year?*

Discuss with a partner (10 min)

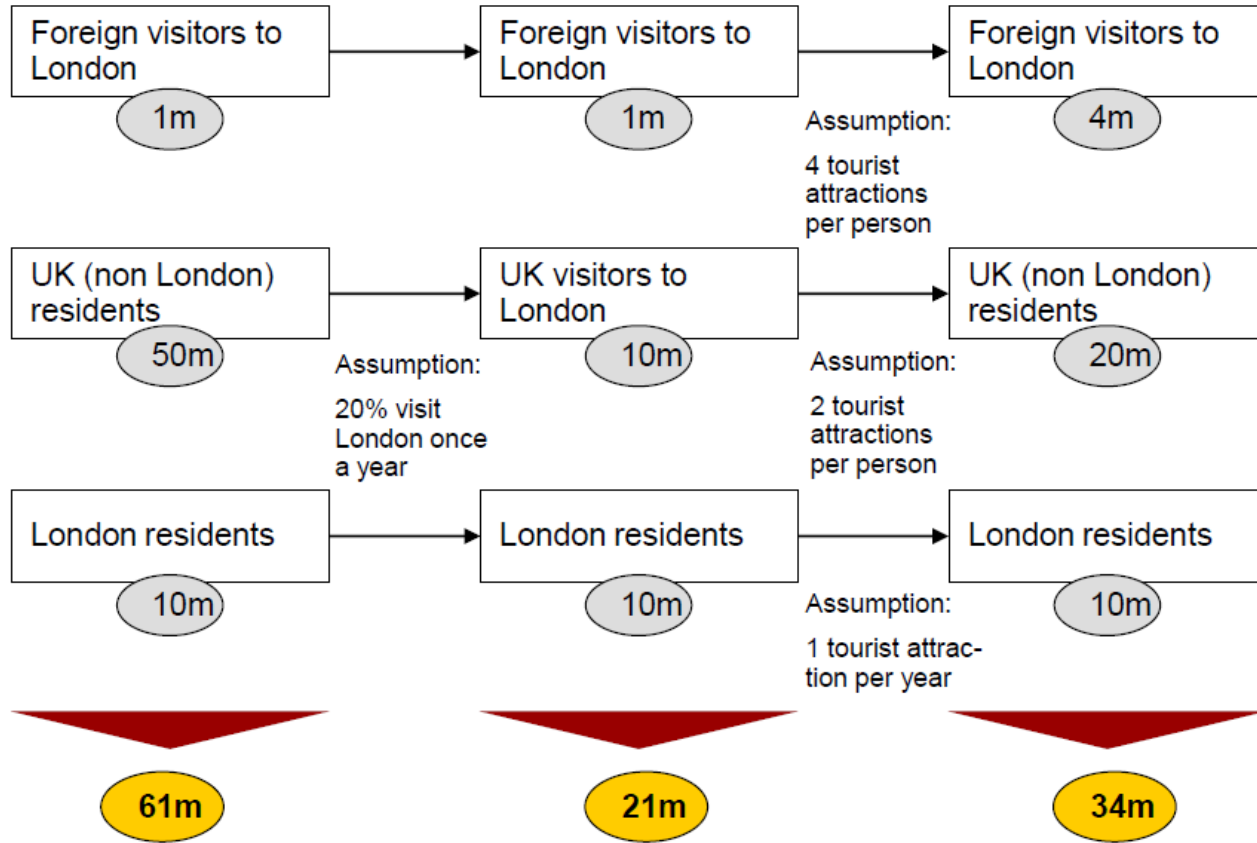
# Top-down analysis – a worked example

Total potential visitors to London

Total visitors to London

Total visits to tourist attractions

Total visitors to London Eye



**Assumption**

- There are 25 main tourist attractions in London, who each have an equal number of visitors

1,36m visitors

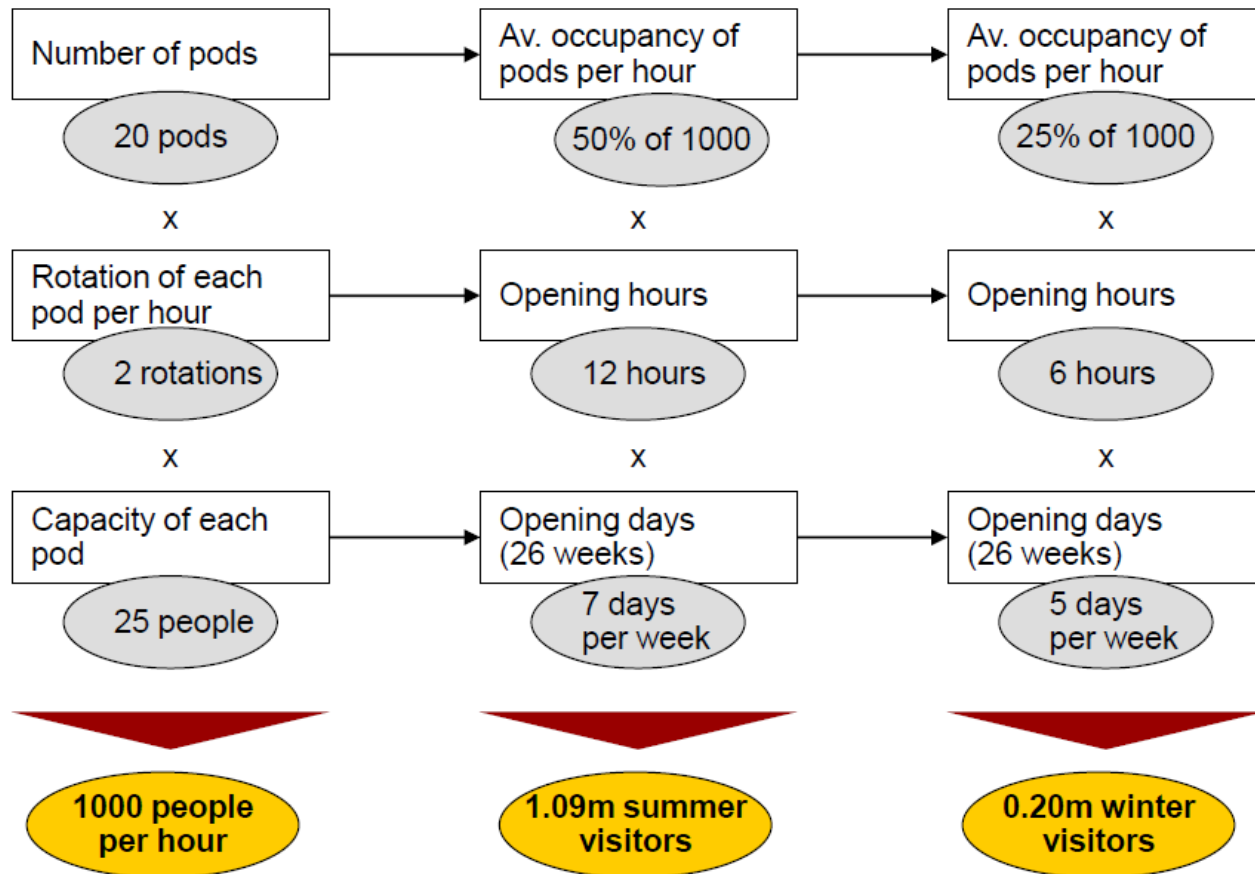
# Bottom-up analysis – a worked example

Visitor capacity of London Eye per hour

Summer visitors to London Eye

Winter visitors to London Eye

Total annual visitors to London Eye



# Dilbert on Making Assumptions...



# Top-down vs. Bottom-up analysis

## Top-down

- When answer is required quickly
- High degree of accuracy is not required – approximation only

## Bottom-up

- When a more detailed and accurate answer is required
- No data available to support bottom-up
- To validate a top-down approximation

**Whichever method is used, it is important to clearly present your method, assumptions and data sources in your business plan!!!**

# Til neste gang

- Workshop: Hva kan gå galt?
- Gruppearbeid
- Feedback arbeidsplan

## Øving 3

ENT 4000 er et intensivt kurs, og for å sikre kontinuerlig fremdrift skal dere utforme en arbeidsplan i følgende format (bruk gjerne excel):

Hoved- og deloppgaver	Ansvarlige	Måned 1																													
		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30				
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														
Beskrivelse	Navn																														

Denne arbeidsplanen skal inneholde hoved- og deloppgaver som tilsvarer elementene i en forretningsplan (se pensum), og i tillegg:

- Beskrivelse av hoved- og deloppgaver
- Datoer for innlevering av hoved- og deloppgaver
- Ansvarsfordeling (hvem gjør hva)
- Viktige milepæler

Innovasjonsprosesser er aldri statiske, så dersom dere underveis opplever at dere må gjøre justeringer i arbeidsplanen er dette helt i orden.

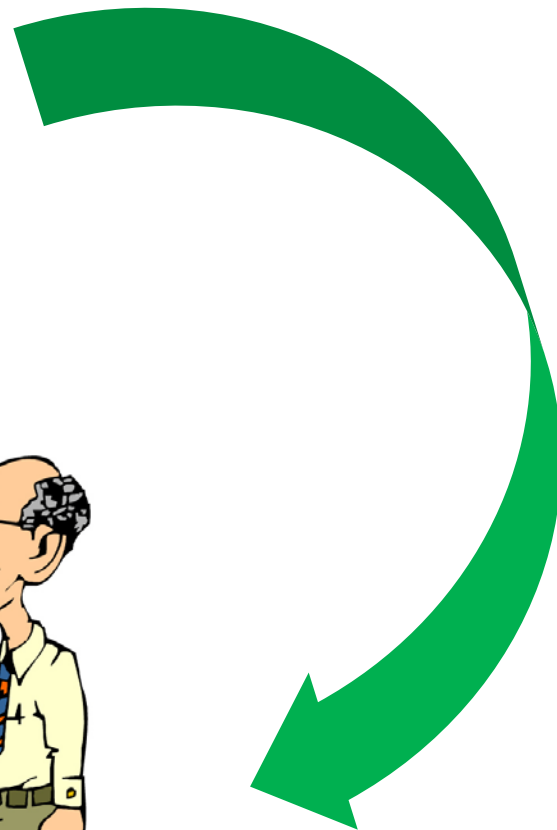
Arbeidsplanen skal leveres inn per mail til [miriamme@sfe.uio.no](mailto:miriamme@sfe.uio.no) innen 14 februar kl 22.00.

Masse lykke till

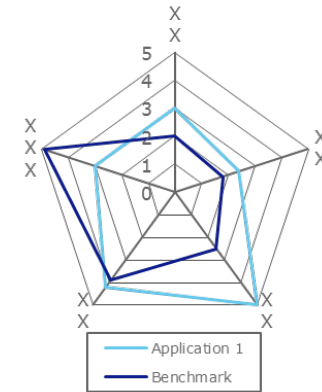
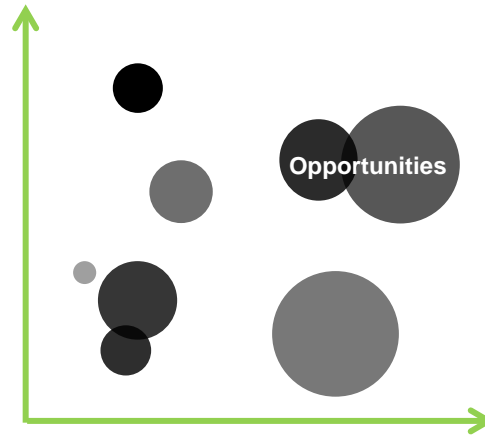
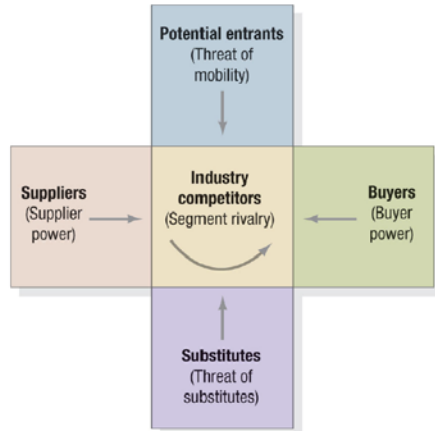
Med vennlig hilsen,  
Miriam







Environmental model...



Michael Porter's five forces give us an idea of how to analyze competitic

Introduction to strategy

Tronn A. Skjerstad

Search literature specifically for tools, diagrams

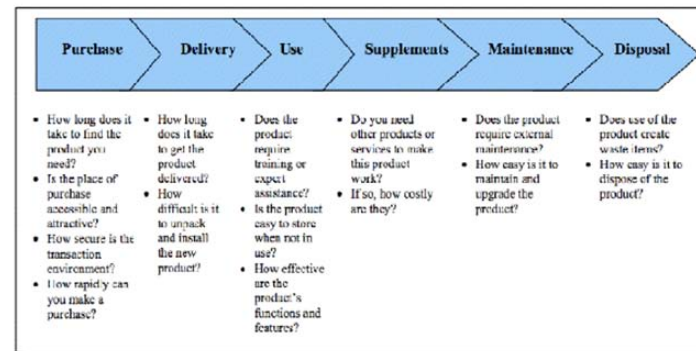


Fig 5. The Buyer Experience Circle<sup>7</sup>

