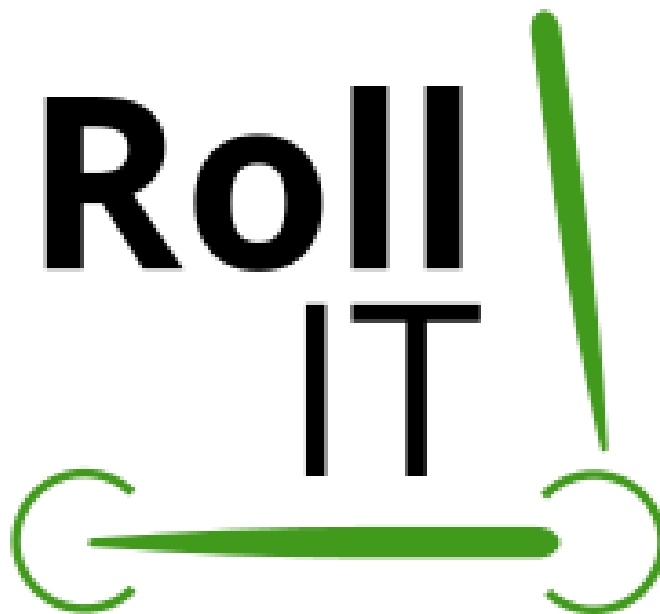


Sluttrapport for Roll.IT



Bergen 10.11.2019

Prosjektdeltakere: Simon Kobbenes, Håkon Herrevold, Rune Mæstad,
Ruben Aadland og Svein Ove Surdal

Innhold:

Sammendrag	2
Prosjektidé	3
Tids- og aktivitetsplan	4
Kritisk vei til prosjektet og identifisere kritiske hendelser	5
Økonomianalyse	6
Markedsplan	8
Markedsføring	8
Konkurranse og samarbeid	8
Markedssegmentet og volum	9
Risikovurdering	10
Ingen bedriftssamarbeid	10
Færre bedrifter	10
Nye lover	11
Introduksjon av medlemmer	11
Samarbeidskontrakt	12
Mål	12
Møter	12
Generelle regler for teamet	13
Kilder:	14

Sammendrag

I Oslo finnes det syv forskjellige bedrifter som driver med utleie av el-sparkesykler. Disse er tilgjengelig for alle som har de gjeldende appene og et fungerende bankkort. I følge en undersøkelse av TØI (Transportøkonomisk institutt) har el-sparkesyklene vært svært populært i Oslo og alle bedriftene har hatt stor suksess. Dette er hovedårsaken til at det har kommet så mange bedrifter til Oslo som det er i dag. Ut ifra at det kommer nye bedrifter til Oslo må kundene kontinuerlig holde seg oppdatert. Når en er ute i byen vet man aldri hvilken el-sparkesykkel som er nærmest. Man må derfor bruke mye tid på å finne en el-sparkesykkel til den appen en har. Muligheten per dags dato er å installere alle syv appene på mobilen og laste opp kortinformasjon på hver app. Dette er veldig ugunstig ettersom det tar mye lagringsplass på mobilen og gjør det mye vanskeligere enn det kunne vært. (Fearnley og Johnsson, 2019)

Roll.IT er en nettside som blir ferdig og publisert innen 20.12.2019, og som går ut på å samle el-sparkesykkel appene på et sted. Fra starten av prosjektet (24.08.2019) har det kommet inn mange nye funksjoner. Sluttproduktet skal ha samme funksjonen som bedriftene tilbyr med flere. Disse bedriftene vil både bli Roll.IT sine potensielle kunder og konkurrenter. Blant annet vil leie-sykler være en direkte konkurrent som en grønn løsning på kollektivtransport, i tillegg vil Ruter bli en konkurrent med tanke på samarbeidet med TIER. Inntekten vil være i underkant av 2% på kjøp gjort gjennom nettsiden, og ut ifra antall turer om dagen vil dette bli en bærekraftig inntekt så lenge el-sparkesyklene er aktuelle. Etter som prosjektet er en hobby vil utgiftene være minimale og finansieringsbehovet vil være lavt. Roll.IT er avhengig av at det er et stort antall bedrifter i Oslo. Det vil være en risiko for at VOI og TIER tar over hele markedet i Oslo slik at det ikke vil være nyttig å ta Roll.IT i bruk. I tillegg vil bedriftene som Roll.IT ikke samarbeider med være konkurrenter.

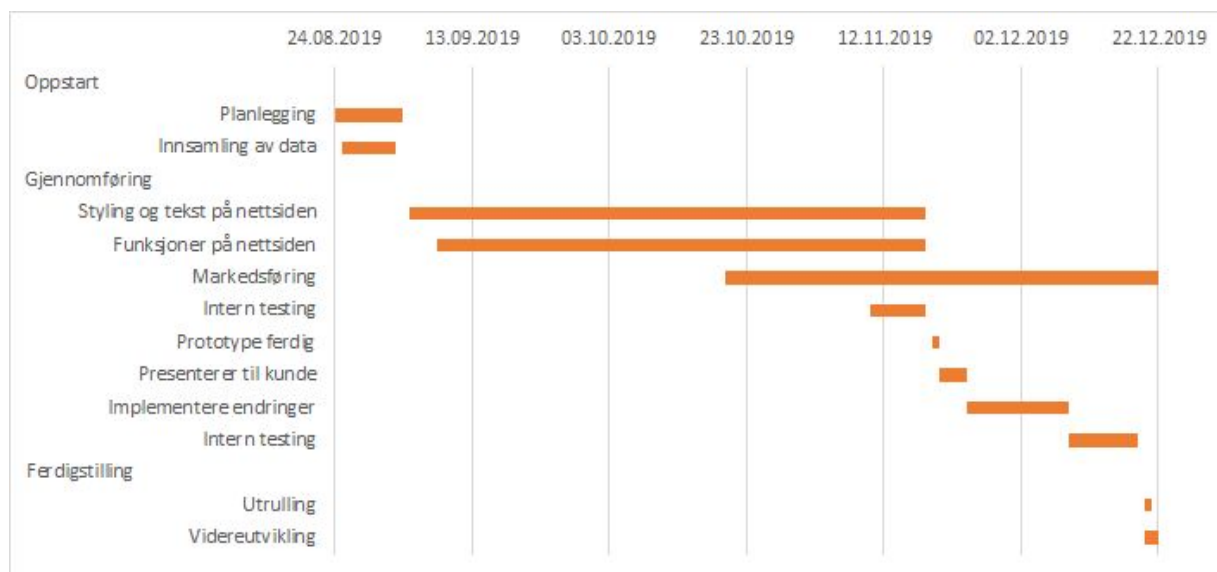
Prosjektidé

Foretningssidéen går ut på å skape et forum som gjør det enklere for folk å leie el-sparkesykler fra utleieselskapene i Oslo. Bedriftene TIER, VOI, Circ, Libo, Zvipp, Ryde og Lime vil være potensielle kunder og samarbeidspartnere eller konkurrenter. Prosjektet skal gjennomføres ved å lage en nettside som samler bedriftene. Brukerne trenger kun tilgang på denne nettsiden for å kunne leie hvilken som helst el-sparkesykkel i Oslo. Dette gjør at Roll.IT må minst ha skaffet et samarbeid med en av el-sparkesykkel bedriftene. Ettersom bedriftene har hatt en såpass stor suksess i Oslo, vil det være en økende etterspørsel etter en enklere og mer sammenknyttet måte å få startet el-sparkesyklene på. Majoriteten av brukerne vil være unge og folk som jobber i sentrum, i tillegg til folk i byen som pendler og bruker mye kollektivtransport. Det er bortimot 6 000 unike brukere som brukte TIER eller VOI i løpet av undersøkelsen gjort av TØI. (Fearnley og Johnsson, 2019). Derfor vil dette være et relevant nettsted for brukerne som har tilhørighet i Oslo og slik at bedriftene holder seg relevante. Dette vil videre fremme samarbeidet mellom kollektivtransport og være med på å utvikle og skape en mer mobil transportmulighet.

Hovedsakelig ser Roll.IT etter et samarbeid med TIER og VOI, men det kan bli vanskelig ettersom bedriftene har det største markedet. Dermed er det ikke sikkert dette prosjektet er interessant for bedriftene. Det er derfor mer realistisk å satse på å samle bedriftene som er mindre i begynnelsen, men utvide senere. Alle bedriftene bruker lignende apper, og noen av appene fungerer bedre enn andre. Det er ingen store forskjeller på hver enkel bedrift, men man ser forskjeller i kvalitet, priser og geografiske begrensninger. Prisklassen er fra 10-15 kroner som oppstartspris i tillegg til en til tre kroner i minuttet, Roll.IT vil ta i underkant av 2% av den totalt prisen av kjøpene som skjer over nettstedet.

Gjennom nettsiden skal det være mulig å leie en el-sparkesykkel uavhengig av hvilken bedrift som eier sykkelen. Det vil være en enkel oversikt over ulike bedriftene, hvor det blant annet vil være mulig å se og sammenligne priser. Videre funksjoner som skal legges til, er å se hvordan el-sparkesyklene fungerer samt et kart som viser hvor el-sparkesyklene er til enhver tid. Etter hver tur med en el-sparkesykkel skal det også være mulig å gi en vurdering av produktet. Bedriftene kan da få innblikk i hvordan de ligger an i forhold til andre bedrifter. Forbrukerne får i tillegg sammenlignet bedriftenes priser og tilbud gjennom omtaler fra andre brukere. Ettersom el-sparkesykler er nytt vil det være aktuelt å ha en konstant utvikling av funksjoner på nettsiden, det mulighet til å gjøre nettstedet internasjonalt og innføre det til andre byer i Norge. Nettstedet vil være relevant for andre storbyer i lignende situasjon som Oslo.

Tids- og aktivitetsplan

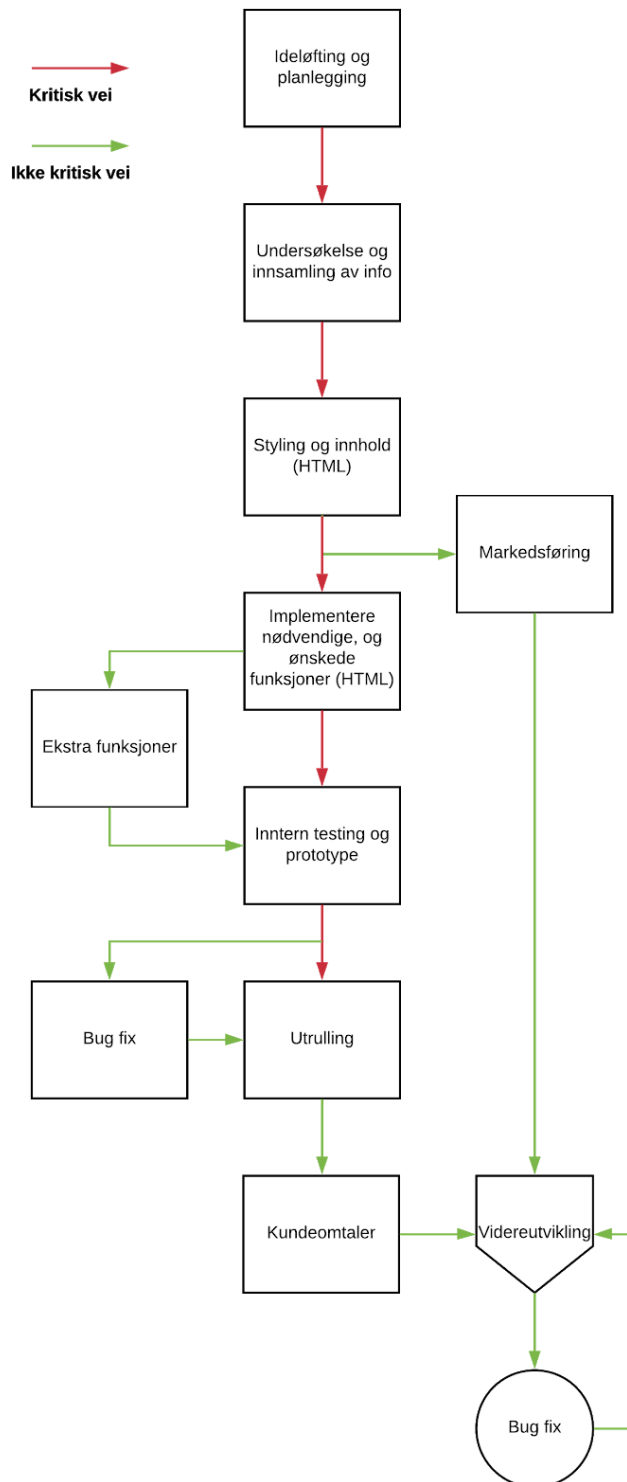


Figur 1: Gantt diagram for Roll.IT prosjektet.

	Startdato	Lengde i dager	Sluttdato
Oppstart			
Planlegging	24.08.2019	10	03.09.2019
Innsamling av data	25.08.2019	8	02.09.2019
Gjennomføring			
Styling og tekst på nettsiden	04.09.2019	75	18.11.2019
Funksjoner på nettsiden	08.09.2019	71	18.11.2019
Markedsføring	20.10.2019	71	30.12.2019
Intern testing	10.11.2019	8	18.11.2019
Prototype ferdig	19.11.2019	1	19.11.2019
Presenterer til kunde	20.11.2019	4	24.11.2019
Implementere endringer	24.11.2019	15	09.12.2019
Intern testing	09.12.2019	10	19.12.2019
Ferdigstilling			
Utrulling	20.12.2019	1	20.12.2019
Videreutvikling	20.12.2019		→

Tabell 1 Aktivitetsplan.

Kritisk vei til prosjektet og identifisere kritiske hendelser



Det er viktig for prosjektet at det blir inngått samarbeid med bedrifter. Hvis ikke blir det vanskelig å få til prosjektet og det blir heller ingen inntekt. Dette kan føre til nedsatt motivasjon i teamet og kan være dårlig for moral.

Det å fullføre nettsiden er kritisk. Målet med nettsiden er at den er brukervennlig, tilfredsstillende å se på, lett å navigere seg gjennom, har gode visuelle elementer og relevant innhold. Dette er viktig for at kundene blir værende på nettstedet og ser på det som en oppgradering fra andre bedrifters tilsvarende muligheter. Det blir heller aldri klart til testing hvis en av hovedfunksjonene til nettsiden, som at en fungerende betalingsmåte, ikke er klar. Dette er kritisk for samarbeidet, inntekter og fornøye brukere.

Figur 2: Kritisk vei for prosjektet.

Økonomianalyse

Inntektene til Roll.IT vil være litt i underkant av 2% av kjøp gjennomført på nettsiden. Inntekter er beregnet ut i fra undersøkelsen gjort av Nils Fearnley og Espen Johnsson. Ut ifra undersøkelsen er det et gjennomsnitt på 2 445 aktive el-sparkesykler per døgn og en inntekt på 245 kr per el-sparkesykkel. Ut i fra denne informasjonen blir 2% av inntektene til TIER og VOI ca. 12 000 kr per døgn, dersom alle kundene til bedriftene kjøper gjennom Roll.IT. (Fearnley og Johnsson, 2019).

Dersom Roll.IT har fått inngått samarbeid med minst to av bedriftene, kan det antas at det blir i underkant av 2000 brukere i løpet av de to første ukene, ut i fra antall kunder hos TIER og VOI.

Utgiftene er relatert til markedsføring og nettsiden som blant annet er betaling av domenenavn, SSL-sertifikat (for økt sikkerhet for brukeren), hosting av nettsiden på en server samt betalingsprosessen ved leie på nettside eller i app. Dette vil, ifølge *Finances Online*, ha en estimert pris på mellom 1 100 kr og 7 000 kr i året (Chang, 2019). Utgiftene til markedsføring vil i starten være en gevinst og plakater (se "Markedsføring" på side 8 og tabell 2 Budsjett).

Budsjett	Første år	Andre år	Tredje år
Inntekter fra kunder (sannsynlig)	80000,-	200000,-	300000,-
Markedsføring*	-12000,-	-10000,-	-10000,-
Nytt Utstyr**	-	-10000,-	-30000,-
Opprettholding av nettside***	-7000,-	-7000,-	-7000,-
Totale utgifter	-19000,-	-27000,-	-47000,-
Netto inntekter (sannsynlig)	61000,-	173000,-	253000,-

Tabell 2 Budsjett. * Omhandler alle utgifter med markedsføring fra gevinster ved konkurranser og plakater. ** Omhandler utstyr som PC osv som eventuelt må fornyes. *** Tatt fra estimat (Chang, 2019).

I utviklingsfasen vil kostnadene hovedsakelig være å få nettsiden opp. De siste ukene før lansering vil det også være kostnader tilknyttet markedsføring av tjenesten. Når tjenesten er lansert er det forventet at inntektene vil komme.

Inntektene vil først og fremst være basert på hvor mange og hvilke bedrifter det blir inngått avtale med, samt hvor mange av kunder som betaler gjennom Roll.IT. Gitt at planene realiseres kan det antas at minst 5-8% av kundene betaler gjennom Roll.IT i startfasen av utrulling.

Det kan forventes en nedgang på antall leide el-sparkesykler i vinterperioden, og deretter en oppgang på våren og sommeren. Ettersom Roll.IT lanseres i slutten av desember forventes det ikke stor inntekt de første månedene.

Budsjett i *Tabell 2* er basert på hvordan markedet er nå. Lover kan potensielt øke og minke inntektene til Roll.IT. Synker inntektene til Roll.IT under 27000kr, 45000kr for tredje året, vil netto inntekten gå i minus. Det har lenge vært snakk om sikkerheten rundt el-sparkesykler. Viser det seg at staten setter inn felles lover for el-sparkesykler kan dette gjøre at Roll.IT kan utvide til flere byer i Norge. Viser det seg derimot at utleie av el-sparkesykler blir ulovlig vil dette medføre at Roll.IT går konkurs. Muligens kan Roll.IT ideen selges til et utenlandsk firma, og dette vil være den siste inntekten til Roll.IT. Antall bedrifter i Oslo vil også påvirke hvordan markedet er. Øker antallet vil Roll.IT bli mer ettertraktet, og det kan forventes en økning i inntektene. Viser det seg derimot at det minker med antall bedrifter i Oslo vil Roll.IT bli mindre ettertraktet, og kan i verste fall gå konkurs på grunn av dette.

Ut i fra at dette er en hobby, vil utgiftene i starten være minimale. Det vil være en ekstra jobb på siden som kan bli prioritert dersom det oppstår feil eller at brukerne ønsker nye funksjoner. På starten av prosjektet, under utvikling av nettsiden, vil det ikke være noen inntekter og lite kostnader fordi alt utstyret er personlig. Mulige utgifter er hvis alle maskinene blir ødelagt, som er høyst usannsynlig, vil koste i underkant av 35 000 kr, der man antar at en PC koster 7 000 kr. Ut ifra at markedsføringen blir gjort selv og gjennom sosiale medier vil dette koste 12 000 kr (se *Markedsføring* på side 8). Etter at nettsiden blir tilgjengelig vil man se en økning i inntekter. Eneste sjanse for et lite tilbakefall vil være om TIER får et samarbeid med Ruter og brukerne slipper å betale. Det vil også komme kostnader relatert til nettstedet.

Markedsplan

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none">• Ny idé• Engasjerte• Utviklingspotensiale• Løser et virkelig problem	<ul style="list-style-type: none">• Bedriftsamarbeid (Om vi ikke får)• Erfaring
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none">• Gjøre markedet større	<ul style="list-style-type: none">• Ruter og kollektivtransport generelt• En av de store selskapene får monopol / dominerer markedet• Nettsiden blir ikke tatt i bruk

Tabell 3 SWOT.

Markedsføring

Første del av markedsføringen vil skje gjennom sosiale medier, på en profil med en god mengde publikum av den ønskede aldersgruppen for å starte en gradvis spredning av nettstedet. Ungdom snakker mye, liker nye ting som blant annet gjør handlinger enklere og raskere. Planen er å sette opp en reklamebod der man snakker med og intervjuer forbigående i Oslo om deres tanker om prosjektet og om personene ville brukt det. I tillegg vil tidlig medlemskap på nettstedet bli belønnet med muligheten til å vinne f.eks en ny telefon. Og dersom det har oppstått et samarbeid med en av bedriftene, så vil det være optimalt om bedriften reklamerer for Roll.IT på sine nettsider, apper og på mail til sine kunder for å spre Roll.IT raskest mulig.

Konkurranse og samarbeid

Det er hovedsakelig tre grupper med konkurrenter for Roll.IT, hvor to av gruppene konkurrerer direkte. Gruppene som konkurrerer direkte er Ruter med sitt samarbeid med TIER i tillegg til bedriftene som ikke inngår samarbeid med Roll.IT. Disse bedriftene vil potensielt være de største konkurrentene. De vil konkurrere direkte med salg av el-sparkesykler, men brukerne der vil ikke ha mulighet til å leie fra andre bedrifters el-sparkesykler eller se dem på et kart. Indirekte vil leie-sykler i Oslo konkurrere med Roll.IT ettersom de sikter til deler av samme målgruppe. I følge Aftenposten (Christian Sjørgjerd, 2019) vil personer med månedskort for buss, t-bane, trikk og tog, også få tilgang til el-sparkesyklene til TIER. Dersom Roll.IT er i et samarbeid med TIER vil det ikke være en inntekt

dersom brukerne hos TIER har månedskort hos Ruter. Selv vil det fortsatt være relevant å bruke Roll.IT for brukerne hos TIER, ettersom Ruter ikke tilbyr noen flere funksjoner enn “gratis” reise.

Samarbeid går hånd i hånd med konkurranse, ettersom mulige konkurrentene avhenger av hvem Roll.IT får et samarbeid med. Bedriftene TIER, VOI, Circ, Libo, Zvipp, Ryde og Lime vil være potensielle kunder, samarbeidspartnerne eller konkurrenter. Det blir mulighet for å markedsføre Roll.IT på appene og nettstedet til bedriftene. Det hadde vært ønskelig å få et samarbeid med TIER og VOI i Oslo, eller samtlige bedrifter.

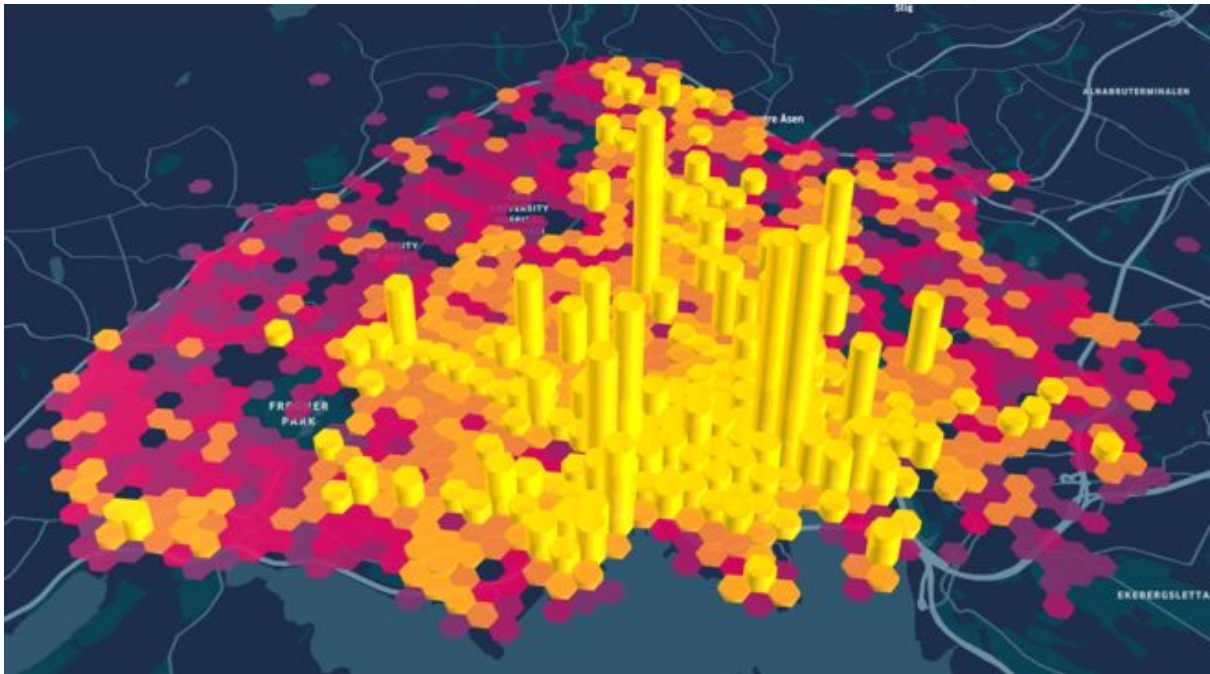
Markedssegmentet og volum

Markedssegmentet Roll.IT sikter etter er bedriftene som driver med utlån av sparkesykler. Produktet vårt vil hjelpe bedriftene med vekst og inntekter grunnet lettere tilgang for kundene. Planen er å først skaffe samarbeid med mindre bedrifter, for så å inngå samarbeid med de større bedriftene. Derfor vil inntektene øke over tid, ettersom Roll.IT får større samarbeid, og markedet vokser.

Nils Fearnley og Espen Johansson ved Transportøkonomisk institutt har gjennomført et studie om bruken av el-sparkesyklene VOI og TIER tilbyr i Oslo. Studien viser at det er gjennomsnittlig 6 000 unike brukere som kjører 16 000 turer sammenlagt per dag i løpet av de 21 dagene studiet var pågående. (Fearnley og Johansson 2019). Nettavisen “Økonomi” har fått informasjon fra VOI om at 170 000 unike personer har leid el-sparkesykler siden bedriftens lansering i 14.08.19. (Teigen og Solli 2019)

Inntektene vil variere rundt året. Vinteren er et bunnpunkt, grunnet at flere holder seg inne, og dårlige forhold for el-sparkesykler. Derimot vil sommeren være et toppunkt, da mange er utendørs og forholdene er optimale. Roll.IT er som en mellomtjeneste mellom brukere og bedriftene, og tar i underkant av 2% av kjøpene til brukerne våre. Bedriftene har prisklasser fra 10-15 kroner som oppstartspris og fra en til tre kroner tillegg for hvert minutt. Det vil si at bare fra startprisen alene, vil Roll.IT tjene fra 0,2 til 0,3 kr.

Etter tallene fra Nils Fearnley og Espen Johansson ved Transportøkonomisk institutt, så vil inntektene for hver sparkesykel ligge gjennomsnittlig på 245 kr pr døgn. Mengden av tilgjengelige el-sparkesykler ligger på rundt 2 445, og ut ifra den informasjonen blir inntektene ca 12 000 kr pr døgn totalt, fra bare VOI og TIER alene. Det kan antas at Roll.IT ikke starter med samarbeid med disse bedriftene. Siden VOI og TIER er størst i Oslo, så vil inntekten ligge opp til bare noen få 1000 kr pr døgn. Ettersom Roll.IT vokser og får flere partnere, så vil inntektene vokse. (Fearnley og Johansson 2019)



Figur 3: "Startpunkt for el-sparkesykler i tidsrommet 06:00 til 10:00 på hverdager. Populære startpunkter er Oslo S, Alexander Kiellands plass, Nationaltheateret stasjon, Aker brygge, Majorstukrysset og områder langs Bogstadveien og på Grünerløkka." (Fearnley og Johnsson 2019).

Risikovurdering

Ingen bedriftssamarbeid

Samarbeid med ulike bedriftene i Oslo er viktig for at Roll.IT skal fungere. Dersom Roll.IT ikke klarer å få noen samarbeidspartnere så vil det være mulig å omforme nettsiden fra et fokus på salg til et fokus på informasjon, der nettsiden er finansiert gjennom reklame. Nettsiden kan fortsatt inneholde det meste som for eksempel prissammenligningen, anmeldelser osv, men brukerne kan ikke betale på nettsiden.

Færre bedrifter

I skrivende stund er det 7 bedrifter som leier ut el-sparkesykler i Oslo, og det er mulig at det blir enda flere. Med så mange bedrifter i Oslo vil det være vanskelig å velge riktig, og det er dette nettsiden Roll.IT skal hjelpe med. Viser det seg derimot at mange av bedriftene i fremtiden, av ulike grunner, ikke lenger leier ut i Oslo, vil dette være problematisk. Roll.IT er avhengig at dette ikke skjer, og det er mulig at Roll.IT må endres betydelig hvis det blir for få bedrifter. Så lenge samarbeidskontrakten med bedriftene gjelder er det mulig å opprettholde nettsiden, men når disse

er over er det lite tenkelig at bedriftene vil fortsette samarbeidet. Hvis dette skjer i fremtiden må det vurderes om det er verdt å omorganisere, og hvis ikke legge ned Roll.IT.

Nye lover

Det har lenge vært snakk om sikkerheten rundt el-sparkesykler. I Trondheim er det nå forbudt å leie ut el-sparkesykler, og det er fullt mulig at dette også kan bli ulovlig i Oslo (Kringstad og Wiig Andersen 2019). Kommer det nye lover i Oslo som gjør utleie av el-sparkesykler ulovlig, vil dette påvirke Roll.IT stort. Uten el-sparkesykler er det ikke noe å selge, og dette betyr at Roll.IT til slutt vil gå konkurs og lagt ned.

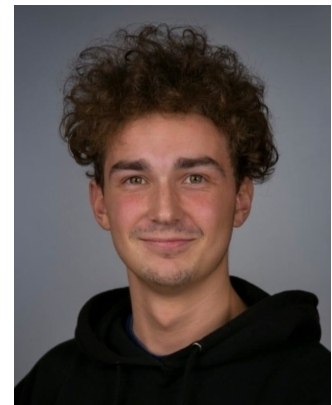
Introduksjon av medlemmer



Svein Ove Surdal
Student dataingeniør
(Leder)



Simon Kobbenes
Student dataingeniør
(Skribent)



Håkon Herrevold
Student dataingeniør



Student dataingeniør
Rune Mæstad



Student dataingeniør
Ruben Aadland

Samarbeidskontrakt

Målet med prosjektet er å lage en nettside Roll.IT som sammenkobler forskjellige bedriftene som leier ut el-sparkesykler i Oslo. Ønsket er å samle all informasjon og funksjoner på ett sted, slik at brukerne ikke trenger å gå innom alle bedriftene sine nettsider eller apper, for å leie en el-sparkesykkel, men kun trenger et program der alt er samlet.

Mål

- **Effektmål:**
 - Redusere antall apper på tlf.
 - Redusere antall steder man må legge inn bankkort informasjon, i forhold til sikkerhet.
 - Øke antall kunder og gi en inntektsøkning hos mindre populære el-sparkesykler bedrifter.
 - Øke bruken av el-sparkesykler.
 - Gjør det lettere dersom en gruppe leier el-sparkesykler fra flere forskjellige bedrifter.
- **Resultatmål:**
 - Nettstedet skal være brukervennlig.
 - Lage en nettside som inneholder:
 - Et kart som kommuniserer med kartene til bedriftene slik at en kan se hvor el-sparkesyklene er til enhver tid.
 - Prissammenligninger og brukeromtale.
 - Inngå avtale med minst 3 bedrifter som er etablert i Oslo.
 - Nettstedet skal være fungerende for alle bedriftene som blir samarbeidet med til et gitt tidspunkt.

Prosjektledelse

- 5 personer
- Leder: Svein Ove
- Skribent: Simon Kobbenes

Møter

- Fast møte kl 12 -14 hver mandag, legger opp til et ekstra møte i samme uke hvis det er nødvendig.

- Fokus på å få alle opp til samme nivå, idemyldring og jobbe videre med prosjektet.
- Oppgavefordeling:
 - HTML: Ruben, Håkon, Rune
 - Oversikt, planlegging for videre utvikling av prosjektet og det skriftlige: Simon og Svein Ove

Kommuniserer hovedsakelig gjennom Messenger, samskriving ang. oppgaver skjer gjennom google docs og html blir lagret på github.

Generelle regler for teamet

- Oppmøteplikt: Gi snarest beskjed dersom noe kommer opp som gjør at du ikke kan komme på møte.
- Holde seg oppdatert: Må minst sjekke Messenger en gang om dagen, og svare på relevante spørsmål eller kommentarer.
- Fullføre oppgaver til gitt tidspunkt.
- Spørre gruppen om hjelp dersom du er usikker på noe om oppgaven.
- Vise respekt for hverandre.

Dersom en av teamets medlemmer har betydelige brudd på kontrakt tar leder kontakt med vedkommende. Hvis det ikke skjer en synlig forbedring etter dette må vedkommende kjøpe pizza til resten av teamet eller kastes ut. Dersom lederen er medlemmet som har betydelige brudd på kontrakten er det skribent som har ansvaret for å ta kontakt med vedkommende. Samme straffer gjelder for leder som resten av medlemmene, men ved betydelige brudd på kontrakten av leder vil det være mulig å velge ny leder dersom teamets medlemmer ønsker det. Bytte av leder gjøres eventuelt med stemming, leder som eventuelt skal gå av har ikke stemmerett, dersom uavgjort har skribent 2 stemmer. Ny leder må så velges der alle har stemmerett



Svein Ove Surdal
(Leder)



Simon Kobbenes
(Skribent)



Håkon Herrevold



Rune Mæstad



Ruben Aadland

Kilder:

Nils Fearnley og Espen Johnsson / SAMFERDSEL, TØI / (2019) "Elsparkesyklene – nye fakta om tilbud og bruk i Oslo" Tilgjengelig fra:

<https://samferdsel.toi.no/forskning/elsparkesyklene-nye-fakta-om-tilbud-og-bruk-i-oslo-article34312-2205.html> (Hentet: 25.09.2019)

Jan Thoresen / Jan Thoresen / (2019) "Slik leier du El-sparkesykkel i Oslo" Tilgjengelig fra:

<https://www.elbil24.no/nyheter/slik-leier-du-el-sparkesykkel-i-oslo/70869996> (Hentet 25.09.2019)

Espen Teigen og Morten Solli / Gunnar Stavrum / (2019) "Oslo har sparkesykkelfeber. Nå skurrer de opp prisene i det skjulte" Tilgjengelig fra:

<https://www.nettavisen.no/okonomi/oslo-har-sparkesykkelfeber--na-skrur-de-opp-prisene-i-det-skjulte/3423820256.html> (Hentet 25.09.2019)

Espen Teigen / Gunnar Stavrum / (2019) "Sparkesykkel-giganten håver inn 2,4 mill. per uke i oslo" Tilgjengelig fra:

<https://www.nettavisen.no/okonomi/sparkesykkel-giganten-haver-inn-24-mill-per-uke-i-oslo/3423827507.html> (Hentet 25.09.2019)

Christian Sørkjerd / Cecilie Asker / (2019) "Seks selskaper slåss om elsparkesykkel-markedet i Oslo. I fremtiden kan de få konkurranse fra . ." Tilgjengelig fra:

<https://www.aftenposten.no/osloby/i/0nXvlg/Seks-selskaper-slass-om-elsparkesykkel-markedet-i-Oslo-I-fremtiden-kan-de-fa-konkurranse-fra-Ruter> (Hentet 20.09.2019)

Jenny Chang / (2019) "How much does it cost to host a website in 2019?"

Tilgjengelig fra:

<https://financesonline.com/how-much-does-it-cost-to-host-a-website-in-2018/> (Hentet 28.10.2019)

Kirsti Kringstad og Erik Wiig Andersen/Joar Elgåen/ (2019) «Elsparkesykler skaper hodebry: Nå er det ulovlig å leie ut i Trondheim» Tilgjengelig fra :

<https://www.nrk.no/trondelag/trondheim-vedtok-forbud-mot-elsparkesyklene.-samtidig-et-ablerte-selskapet-seg-i-en-annen-by-1.14660768> (lastet ned 5.11.2019)