

Tellende øving 1 – TIØ 4258

Teknologiledelse

- Gruppeøving ihht. fagplan
- Utleveringsdato: Fredag 28. August på Itslearning.
- Innleveringsfrist: Fredag 25. September kl 17:00 på Itslearning
- Øvingen teller 20 % av total karakteren
- Øvingen består av to oppgaver som begge skal besvares
- Omfang på besvarelsen: åtte – 8 – sider eksklusive forside og eventuell innholdsfortegnelse, kildeliste og/eller vedlegg

Format:

- Skriftstørrelse 11
- Skrifttype Arial
- Linjeavstand 1,15

- Husk:

- Lever oppgaven i **en** fil
- Lever oppgaven i pdf-form
- Skriv gruppenummer (finnes på «its learning» under menyvalg "Grupper") og navn på alle gruppemedlemmer på forsiden av oppgaven

Tema: Idegenerering og mulighetsanalyse

Oppgave 1 (maksimalt én side)

Brainstorming: ta utgangspunkt i problemer/behov som kan danne grunnlag for en forretningsidé. Beskriv kort to ideer som dere mener kan ha et kommersielt potensial. Vær gjerne visjonære.

Oppgave 2 (maksimalt syv sider)

Gjennomfør en innledende mulighetsanalyse av en av ideene dere beskrev i oppgave 1. Analysen skal inneholde følgende elementer (med vekt på a) og b)):

a) Beskrivelse av produkt/tjenestekonsept:

- Hvilket problem løses? Hvordan? Kort beskrivelse av produkt- og tjenestekonseptet
- Hvilke teknologiske utfordringer ligger det i å produsere/lansere produktet eller tjenesten? Vil man f.eks. måtte gjøre teknologiske gjennombrudd, eller holder det å sette sammen eksisterende produkter?

b) Marked/bransjebeskrivelse:

- Hvordan kan markedet overordnet segmenteres/inndeles? Kvantifiser markedsstørrelsen.
- Hvem er kunden? Beskriv kundenytten
- Kort om inngangsbarrierer
- Kort om konkurrenter og substitutter

c) Om organisering og økonomisk potensial

Organisering:

- Kort om forretningsmodell
- Beskriv kort hvilke aktiviteter i verdikjeden det er fornuftig at bedriften gjør selv, og hvilke som bør settes ut til andre aktører

Økonomisk potensial:

- Kort om økonomisk potensial
- Kort om finansieringsbehov og finansieringskilder

Merk!

Det vil være et stort pluss om gruppene kan vise til at de har gjort innledende henvendelser mot sentrale aktører i markedet/bransjen (gjør gjerne per telefon, ved innledende møter, eller ved e-post). Dette dokumenteres i egen logg (Hvem har man kontaktet? Hva kom ut av henvendelsen?). Gode besvarer forventes å ha tatt proaktiv kontakt med aktører i markedet. Likeledes er også et pluss om man har innledende refleksjoner rundt tekniske løsninger og utforming av produktet/tjenesten som presenteres.

Videre er det meget viktig å understreke at det ikke er om å gjøre å vise at ideen er "genial", det viktige er få fram informasjon som kan kaste nytt lys over mulighetene til ideen. Det som er hovedpoenget er at man: **1) klarer å skaffe relevant informasjon som kan si noe om mulighetsrommet til ideen og 2) analysere, reflektere og formidle den innsamlede informasjonen gjennom besvarelsen.** Bruk gjerne figurer og tabeller i besvarelsen.

App-idèer

En spesiell beskjed til de som har en app-idè de ønsker å mulighetsteste: Vær ekstra kritiske til eget arbeid. Mange grupper som har idèer om apper som skal løse et eller annet mindre problem rettet mot eksempelvis studenter sliter med å utføre en ordentlig mulighetsstudie fordi grunnlaget er for tynt. Man må være nøye på å gjøre det samme grundige arbeidet i mulighetssøket enten man skal lage en ny partikkelakselerator eller om man skal holde styr på matvaretilbud i Trondheim.

Lykke til!