

**FORSIDE FOR INNLEVERING**

**TILGJENGELIGHET**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Fri** |  | **Begrenset** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Emnekode og emnenavn:** |  | |
| **Tittel norsk:** |  | |
| **Tittel engelsk (Hovedprosjekt):** |  | |
| **Eventuell oppdragsgiver:** |  | |
| **Utleveringsdato:** |  | |
| **Innleveringsdato:** |  | |
| **Antall sider:** |  | |
| **Antall ord:** |  | |
| **Sammendrag (maks 100 ord):** | | |
| **Gruppenummer:** |  | |
| **Studentnavn:** | **Studentnummer:** | **Signatur:** |
| Simen Bekkhus | 700532 |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Studentens signatur er også en bekreftelse av at hun/han har gjort seg kjent med, og fulgt, NITHs retningslinjer for intellektuell redelighet (tilgjengelig på intranett).** | | |

Table of Contents

[0. Summary 3](#_Toc370648440)

[0.1 Underheading 3](#_Toc370648441)

[1. First point 4](#_Toc370648442)

[0.1 Underpoint again 4](#_Toc370648443)

[0.2 New 4](#_Toc370648444)

[0.3 New yay 4](#_Toc370648445)

[Reference 5](#_Toc370648446)

# 0. Summary

## 0.1 Underheading

Hi, lots of text.

# 1. First point

## 0.1 Underpoint again

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Pellentesque a ullamcorper tortor. Mauris porttitor malesuada ante, sit amet egestas tortor facilisis nec. Nunc ac dolor diam. Maecenas nec feugiat massa. Vestibulum viverra urna interdum odio condimentum, eget porta diam dictum. Morbi semper dui lobortis rutrum porta. Aenean massa augue, sollicitudin vitae tellus quis, interdum pellentesque erat. Quisque sit amet iaculis justo, et condimentum elit. Suspendisse nisi nisl, volutpat in tortor et, pellentesque ornare mi. Vivamus tristique tristique scelerisque. Quisque sollicitudin vulputate porttitor. In vel arcu id purus sagittis tempus. Donec et fringilla ligula. Sed cursus nunc sit amet turpis ultricies, sed viverra dolor blandit. Sed mollis sapien felis, vel viverra mauris sagittis vel.

## 0.2 New

Praesent quis mi a purus interdum scelerisque. Cras sed ipsum in nisl fermentum facilisis. Donec quis justo id nulla adipiscing hendrerit vel vitae lorem. Mauris pharetra leo vitae purus pretium, non lacinia nulla facilisis. Nullam at sem aliquam, tincidunt enim nec, auctor sem. Vestibulum nisi urna, tempor eget est eget, aliquet posuere mi. Vestibulum ultrices erat vitae augue pulvinar, ac suscipit magna ornare. Etiam interdum, ante rutrum ultricies adipiscing, neque ligula condimentum nunc, ac mattis tortor elit quis nibh. Nulla facilisi. Ut posuere viverra nulla vitae convallis. Fusce eleifend, ligula et lobortis convallis, tellus massa porta metus, a blandit mauris dolor rutrum sem.

## 0.3 New yay

Proin hendrerit urna erat, nec iaculis nisi varius non. Proin vel orci gravida, scelerisque sapien et, laoreet mi. Duis eget egestas lorem, id vestibulum turpis. Aliquam non odio massa. Pellentesque rhoncus iaculis urna. Proin imperdiet odio ac dolor pretium tincidunt. Nullam semper enim erat, eu volutpat purus semper in.

# Reference

Osterwalder, Alexander & Pigneur, Yves (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers* [Kindle edition]. John Wiley & Sons, Inc.: Hoboken, New Jersey.

Porter, Michael E. (2008). “The Five Competitive Forces That Shape Strategy” [online]. Available: http://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy/.