

GRUPPEOPPGAVE I ENTREPRENØRSKAP

Denne oppgaven gjennomføres som gruppearbeid.

Vurderingsform: Bokstavkarakter settes etter prosentvurderingsmetoden. Se <https://i.ntnu.no/wiki/-/wiki/Norsk/Prosentvurderingsmetoden>

Vekting: Oppgaven teller 30 % av endelig karakter.

Innleveringsfrist: Fredag 12. April kl. 1400 Inspira.

Formkrav

- Øvingen leveres som en fil i PDF-format i Inspira.
- Forside skal inneholde: gruppenummer, kandidatnummer (ikke navn) og valgt case (del 2).
- Ordbegrensninger:
 - Maksimum 3000 ord.
 - Bilder, figurer og tabeller teller ikke med i antall ord.
 - Forside og kontaktlogg teller ikke med i antall ord.
- Referanser skrives enten i henhold til APA-standard eller den innebygde standarden i LaTeX.
- Kontaktlogg og driftsbudsjett er obligatoriske vedlegg og skal ligge i samme fil som besvarelsen.

Generelle tips

- Besvarelsen utformes med samme struktur som oppgavebeskrivelsen som følger under.
- Hensikten med oppgavene er å se hvorvidt dere forstår og kan bruke pensumlitteraturen i en analyse. Detaljert beskrivelse av teoriene i seg selv er ikke hensikten.
- Det er ikke noe fasitsvar på oppgavene, vi er ute etter drøftinger med kvalitet og anbefalinger som kan begrunnes.
- Mengden tekst på hver del bør reflektere vektingen, men kvalitet og relevansen av det dere skriver er også viktig.
- Husk å ta utgangspunkt i et problem. Forstå kunde og bruker før dere går i gang for å skissere den tekniske løsningen. Bruk verdifull innsikt for å skape løsningen.

Entreprenørskap (100 poeng)

I denne oppgaven skal dere ta utgangspunkt i enten case 1 'helseteknologi' (side 4) eller case 2 'åpen oppgave' (side 5). Dere skal så identifisere og undersøke et problem med utgangspunkt i casen, beskrive dette, og videre identifisere en løsning på dette problemet, i form av en forretningsidé. Denne forretningsidéen kan dere så bygge videre på ved å starte en fiktiv oppstartsbedrift (entreprenørskap).

1. Problem (20 poeng)

Identifiser et konkret problem som ikke er så omfattende og som passer valgt tematikk (enten case 1 eller 2). Gjennomfør gode undersøkelser, som å stille spørsmål til relevante personer tidlig i prosessen og brukertest (loggfør aktivitet i kontaktlogg) når dere jobber med tematikken, og bruk valgfri metode på å snevre det ned til et konkret problem. Selv om dere bestemmer dere for et problem tidlig, kan det hende dere oppdager ting underveis og må justere og iterere. Problemet kan endre seg når dere får mer innsikt.

Beskriv dette problemet i detalj: Hvem er dette et problem for? Hvorfor er dette et problem? Hvor stort samfunnsproblem? Hvor mange har dette problemet? Hvordan løses problemet i dag? I hvilket marked/bransje eksisterer dette problemet? Gjerne bygg opp argumentasjon deretter: *«Vi startet med å se på dette fordi x. Vi snakket så med y aktører bra bransjen som sa at z er problematisk. Etter å ha gått dypere i denne problematikken har vi funnet ut at problemet rammer n personer og er en betydelig kostnad for q. Etc.»*.

2. Løsning (20 poeng)

Beskriv løsningen dere ønsker å utvikle for å løse problemet som beskrevet over, dette kan være et fysisk produkt eller et tjenestekonsept, eller det kan bestå av begge elementer. Løsningen vil være utgangspunkt for deres oppstartsbedrift. Bruk gjerne figurer/tegninger for å beskrive hvordan løsningen skal se ut og fungere. Hvilke ressurser må dere tilegne dere for å kunne utvikle eller sette sammen løsningen? Hvordan kan dere tilegne dere disse ressursene? Finnes det noen aktuelle samarbeidspartnere? Er løsningen deres lavterskel å produsere og selge? Hvis ikke, hva kreves for å få det ut i markedet? Er det noe spesielt som skal forskes, testes eller utvikles og hvordan skal det gjøres?

3. Mulighetsanalyse og forretningsmodell (30 poeng)

Beskriv markedet dere vil fokusere på og kvantifiser markedsstørrelsen (ta forutsetninger og begrunn dem der det er nødvendig). Kan man segmentere markedet i ulike delmarked? Forventer dere at markedet vil vokse fremover? Hvorfor og hvordan? Hvem er kunde og hvem er bruker av løsningen deres? Bestem pris på løsningen og redegjør for denne. Er kundene villige til å betale denne prisen for løsningen? Beskriv kort hvem som er konkurrenter/substitutter til deres løsning og løsnings konkurransefortrinn og hvordan løsningen skiller seg ut fra konkurrentene. Dersom dere har oppdaget noe under brukertesting eller når dere har snakket med personer, gjerne beskriv det her og bruk det som argumentasjon for hvorfor dere velger å gjøre noe. Ha med et godt utvalg personer som har testet eller sagt noe for hver påstand.

4. Økonomi, finansiering og bærekraft (30 poeng)

Fyll ut *budsjettmalen* for første driftsår hvor pris, inntekter og kostnader spesifiseres (dere kan endre tallene som allerede er fylt inn, men begrunn da dette). Hva er finansieringsbehovet for å kunne starte oppstartsbedriften? Er løsningen deres miljømessig bærekraftig? Hvordan vurderer dere potensialet til denne forretningsidéen? Vil den være levedyktig i den virkelige verden og vil dere fortsette arbeidet med denne forretningsidéen? Til hjelp kan dere undersøke bedrifter som selger tilsvarende produkter eller er strukturert på tilsvarende måte for å få mer reelle tall.

Vedlegg:

- Kontaktlogg med oversikt over hvem dere har snakket med (obligatorisk)

Dette er en **svært viktig del** av oppgaven. Dere må minimum kontakte 10 stk, men for å gjennomføre en god mulighetsstudie anbefaler vi at dere kontakter så mange dere mener er hensiktsmessig for å vurdere om man skal starte en oppstartsbedrift. *En mulighetsstudie er en måte å redusere usikkerhet og sjekke verdien av en forretningsidé eller et prosjekt.*

- Budsjett for første eller et annet driftsår, oppgi hvilket år
- Beregninger (valgfritt)

Case 1: Helseteknologi

Helsetjenestene står overfor store utfordringer i møte med en økende andel eldre og kronisk syke samtidig som det forventes stor mangel på helsepersonell. Helseteknologi kan være en løsning på noen av disse utfordringene. Helsetjenester som inkluderer bruk av teknologi omtales med ulike begrep, som for eksempel teleomsorg, telehelse, telemedisin, mobile-, digitale- og elektroniske- helsetjenester. Begrepet inkluderer også det som kalles velferdsteknologi. Helseteknologien tas i bruk på mange ulike måter - her er noen eksempler på det som allerede finnes (innenfor disse kan det jo være muligheter for inkrementell innovasjon):

- Smarttelefon eller et nettbrett tillater for eksempel pasientmedvirkning via bruk av applikasjoner
- Journalløsninger
- Helsenorge.no
- Kikkhullskirurgi
- Rullestoler
- Tilrettelegging av bosteder for eldre og pleietrengende (velferdsteknologi)
- Utforming av institusjoner for økt sikkerhet og velferd

Noen kilder til inspirasjon og informasjonsinnhenting:

- <https://www.helsedirektoratet.no/tilskudd/helseteknologiordningen-tilrettelegging-for-a-ta-i-bruk-teknologi-i-den-kommunale-helse-og-omsorgstjenesten>
- <https://sykepleien.no/fag/2021/01/hva-synes-pasientene-om-helseteknologien>
- <https://www.finansavisen.no/tema/helseteknologi>
- <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/uendelige-muligheter/id2946437/>
- <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/na-er-resten-av-helseteknologiordningen-pa-plass/id3019842/>
- <https://www.tekna.no/magasinet/karet-til-helsegrunder-for-a-tenke-stort/>
- https://medwatch.no/nyheter/medtek_lab/article14544244.ece

Noen gründerutviklede produkter:

- <https://www.anue.no/>
- <https://kjonnsforskning.no/nb/2023/01/ny-teknologi-skal-forbedre-gynekologiske-undersokelser>
- https://hepro.no/assiste/?psafe_param=1&gclid=EAIaIQobChMIx4yN04fEgwMVgCZ7Bx3y_Ay_EAAYASAAEgLNmPD_BwE

Case 2: Åpen oppgave

Dette er en åpen oppgave, men dere må velge å ha et **teknologiutviklingsmoment** og en **innovasjonshøyde** i forretningsideen.

Dersom dere har frivillige verv eller erfaring fra å jobbe et sted, kan dere ta med denne kunnskapen i oppgaven. Dere kan ta inspirasjon fra eget liv eks. fra jobb, frivillige verv eller andre ting dere har opplevd. Å velge denne casen kan være mer tidkrevende, og dere må jobbe godt med å spisse problemstilling og bruk tilbakemeldinger fra studentassistenter og faglærere aktivt når dere jobber videre.

Oppgaven dere velger må ha et teknologiutviklingsmoment og en innovasjonshøyde. Det ligger i fagets natur at vi skal ha teknologi i emnet. Dette betyr at det må være en form for ny løsning som kan være mekanisk, digital eller en ny måte å gjøre noe på. Gjerne bruk kompetanse dere har tilegnet dere fra studiet. Det ligger også i ordet innovasjon at dere skal tenke nytt.

Uansett hvilken case du velger skal dere jobbe med å utvikle vekstbedrifter som skal ha mulighet for en eksponentiell inntekstkurve. Utfordre dere selv og omverden, og skap noe nyttig, nytt og som noen får bruk for!

Studenter fra NTNU har produsert masse suksessfulle oppstarter. Noen studenter tok utgangspunkt i en teknisk komponent de så en mulighet for når de hadde verv i Revolve, som de utviklet videre. Den lever i dag. Andre studenter, eksempelvis ved NTNUs Entreprenørskole, bruker sin tverrfaglige bakgrunn og utvikler oppstartsbedrifter hvor de ofte bruker sin spesielle kompetanse, erfaring og studiebakgrunn som utgangspunkt for å velge bransje og forretningsmodell. Det er et stort spenn i hvilken type bedrifter de utvikler, men ofte med bærekraftselementer og teknologi.

Noen kilder til inspirasjon

- Gammel artikkel: <https://www.sparkntnu.no/student-grundere-debuterte-i-usa/>
- Nyere artikkel: <https://proneo.no/2021/02/gjor-suksess-med-smart-distribusjon-av-gassflasker/>
- Ulike start-ups fra NTNUs Entreprenørskole <https://entreprenorskolen.no/startups-2/>
- Inspirasjon Spark* NTNUs oppstartmiljø <https://www.sparkntnu.no/blogg/>