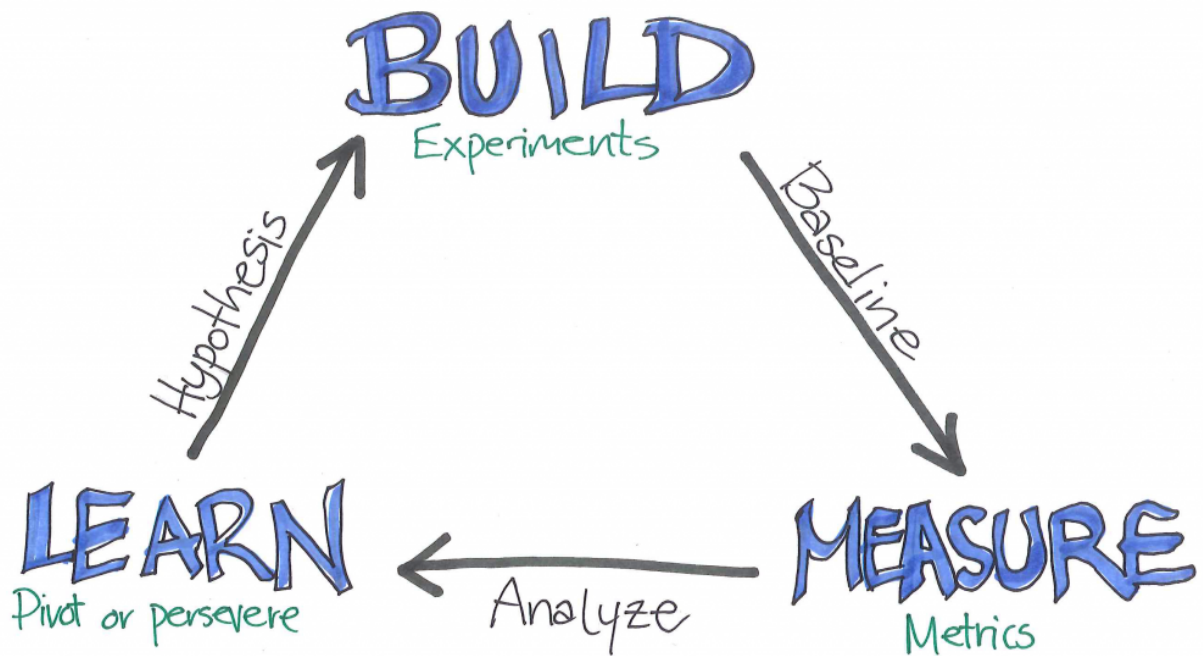


LEAN Startup - Erstatnings Opgave

Mikkel Andreasen 01/06/2022
Datamatiker Zealand Næstved



Indholdsfortegnelse

[Indholdsfortegnelse](#)

[Indledning](#)

[Vulpes aves:](#)

[Fremtidig udvikling:](#)

[LEAN:](#)

[LEAN cyklus](#)

[LEAN i forhold til traditionel startup](#)

[BMC:](#)

[Steve Blanks Customerdevelopment model:](#)

[Customer discovery](#)

[Customer validation](#)

[Kildehenvvisning:](#)

Indledning

I dette dokument vil vi komme ind på start af egen virksomhed, "Frameworks", samt komme ind på Steve Blank's customer models, samt Business model canvas.

Når man beslutter sig for, at starte et projekt i et firma, findes der forskellige metoder, man kan benytte sig af. Disse metoder, fungerer som et framework, der kan hjælpe ens virksomhed, til at få den bedst mulige fremgangsmåde, og udformning af projektet.

Der er valgt at skrive om virksomheden Vulpes aves, da der allerede er skrevet om "[Enok Consulting Group](#)", i synopsis kaldt "[LEAN synopsis](#)". Som der blev arbejdet med i virksomhedsprojektet, i undervisningen.

Dette er grundet at meget af den viden, jeg har fået på dette semester, også er blevet brugt i virksomheden, Vulpes aves. Samt det vil ikke være relevant at skrive om det samme, to gange. Altså gentage sig selv.

Vulpes aves:

[Vulpes aves](#), er navnet på en virksomhed, der blev startet den 05/04 - 2022.

Virksomhedens format er PMV, da der ikke er nogen planer om at have nogle ansatte.

Jeg brugte viden fra Karsten Dahls timer, til opstart. Der mit tidligere forsøg på opstart, med et PMV virksomhed kaldt [ByMikkel Interactive](#).

Dog måtte jeg lukke den virksomhed, der min bankrådgiver ikke mente, det kunne lade sig gøres, grundet intet intet til en revisor, derfor pressede han til at lukke virksomheden.

Det er så her, der blev brugt viden fra LEAN startup timerne, til at starte en ny virksomhed op igen, med en bedre forståelse for reglerne, samt viden om at en bankrådgiver nødvendigvis ikke har så meget viden, inden for mindre virksomhedsformer.

Der virksomheden Vulpes aves, fokusere på salg af "game assets", altså materiale som 3D figure, lyde, musik, og billeder. Har jeg været på forskellige sider, som Reddit, og Youtube, for at samle empiri, om hvilke spilgenre der er meget populære, samt hvor man kan bedst muligt komme i kontakt med kunder.

Den primære målgruppe af kunder, er "indiedevs", også kaldt amatør spiludviklere, der leder efter game assets, som de kan bruge i deres spil projekter.

En sekunder målgruppe af kunder, er 3D animatører, altså folk der bruger 3D modeller, til at animere film på computere.

Grunden til valget af disse to målgrupper, er lighederne mellem de to medier. I en 3D animationsfilm, har man ikke kontrol over hvad der sker, eller en bestemt rolle. Hvorimod i et spil, har man direkte kontrol over hvad nogle af karaktererne gør.

Fremtidig udvikling:

Når Vulpes aves generer en større indtægt, vil der blive investeret i bedre programmer, der kan gøre arbejdsprocessen hurtigere, og nemmere. Dette betyder at der vil være mulighed for at

kunne arbejdes med bestillinger, i form af kunder betaler for en special lavet asset bundle, der er skradersyet, til deres spil/film projekt.

Hvis det heder sig, at Vulpes aves kan generer nok indkomst, til at være til at leve på, vil der blive investeret i medarbejdere, og virksomheden vil blive omregistreret, til en anden virksomhedsformat, der tillader flere medarbejdere, samt større indkomst. Som det står lige nu, vil det være i form, at et Anpartsselskab([ApS](#)), grundet det er en ret fleksibel virksomhedsform.

LEAN:

I LEAN, fokusere man mest på optimering af, en allerede fremadgående udvikling, og måder man kan sørge for, at ens produktion og salg, holder sig fleksibel, samt man holder sig klar, til forandringer i marked. Dog sørger man for, at man holder den pågående udvikling, i gang.

LEAN cyklus

Den optimering af arbejdsprocessen, man fokusere mest på i LEAN, er at minimere den tid det tager, for at gennemføre en cyklus. Et LEAN cyklus kan deles op i mange mindre trin, men de hovedsagelige tre trin, er at skabe **ideen**, **analysere** marked, og til sidst, **lær** af det data man har fået, så man kan finpudse ens produkt/ide.

Når de trin er gennemgået, gentager man cyklusen.

Man starter somregel med en god ide, man så laver et produkt på. Dette kan være produktion af ting, videresalg af genstande, eller man sægler noget "as a service".

Derefter analysere man sine kunders reaktion til produktet, og finder ud af hvad sine kunder vil købe mere af, samt hvor meget de er villige til at bruge på det produkt.

Det vigtigste er så at lære af det man har fået analyseret, og få det indrettet i ens virksomhed, så man kan optimere ens produktion, til kundernes behov.

LEAN i forhold til traditionel startup

I forhold til arbejdsmetoden SCRUM, hvor man [planlægger arbejdet i "sprint"](#), er LEAN en arbejdsmetode hvor man fokusere mere på mindre forbedringer konstant.

Dette gør LEAN til en mere egnet arbejdsmetode, når man snakker større virksomhed, der man i LEAN, også fokusere på reducere af unødvendigt arbejde, i form af spildtid, og spild af ressourcer.

SCRUM er tværtimod bedre til mindre arbejdsprocesser, som produktion af software, der man har planlagt det hele på forhånd, men bare skal finde ud af hvordan man får mest muligt, ud af virksomhedens mandskab, og ressourcer. Dette betyder at LEAN, er et godt værktøj til forbedring af en vedvarende process, hvorimod SCRUM er mere egnet til optimeringen, af enkelte opgaver.

Der man i LEAN fokusere på optimering, betyder det også at LEAN adskiller sig fra den traditionelle fremgangsmåde, hvor man fokuseret mere på forbedringer "In house", hvor man i LEAN er mere "Outhouse". Altså man i LEAN rejser mere rundt til de forskellige afdelinger i virksomheden, for at optimere. I stedet for at kun fokusere på produktionen, af en enkelt ting.

BMC:

En business model canvas(BMC), er en række trin man kan udfylde som virksomhed, der så kan give en et større overblik over hvad der skal til, for at holde virksomheden kørende, samt hvordan man som virksomhed, potitionelt kunne udvide sig. Disse punkter er følgende:

Key partners

Andre virksomheder, der har en rolle i drivelsen af virksomheden.

Key activities

Aktiviteter, der holder en virksomhed i gang. Dette kan være produktion af vare, vedligeholdelse af hjemmeside, eller videresalg.

Key resources

Er resurser der er nødvendig, for virksomheden. Hvis virksomheden er et slagteri, ville det være dyr, der skal slagtes.

Value Proposition

Et udsagn der fortæller en kunde, hvorfor kunden skal handle, i ens virksomhed. Dette kan også være en løsning, på et problem.

Customer relationships

Et virksomheds relation til dens kunder. Dette kan være personligt, hvor man direkte snakker med en kunde. Det kan også være, at man som tøjdesigner, bare følger den givende mode.

Customer segments

Dette er ens målgruppe af kunder. Behøves nødvendig hvis ikke at give en større indtægt, men istedet giver en viden, eller reklame, der er med til at drive virksomheden.

Channels

Hvilke måde man som virksomhed, kommer ud til sine kunder på. Dette kan være sociale medier, reklamer, eller et godt ryg mellem ens målgrupper.

Cost structure

Hvordan man som virksomhed vil prioritere dens økonomi, for at kunne vedligeholde sig selv. Dette kommer oftest i form af hvilke udgifter der er, for at holde en produktion i gang, eller holde salg kørende i form af regninger, og reklame.

revenue streams

Er virksomhedens form, af integt. Om det så er i form af salg af vare, gøre bestemte ting "[as a service](#)", eller ens rige onkel der investerer i virksomheden, er op til virksomheden selv, at finde.

“As a service” er ting en som virksomhed, gør for andre. Et eksempel på dette er “Software as a service”, hvor man betaler et bestemt beløb gentagende, for at have licensen til et stykke software.

Steve Blanks Customerdevelopment model:

Customer development model ([CDM](#)), er en fremgangsmåde ligesom LEAN, men der fokusere på kunder og deres behov, i stedet for ens virksomheds udvikling.

CDM bliver delt op i fire kategorier som er følgende.

Customer discovery, customer validation, customer creation, og company building.

Dog er det de to første trin, der er de mest kritiske at fokusere på, der de lægger vægt på, at finde, og forstå, en målgruppe.

Customer discovery

Her fokusere man på at få et overblik over potentielle kunder, og få fremhævet de kunders behov, i forhold til ens virksomheds produktion.

Dette trin er ret vigtig for CDM, da det er her, man finder ud af hvad man kan tillade sig at gøre, samt om man skal gentænke, hele virksomhedens fremgang.

Customer validation

Når man har fundet sine kunder, og målgrupper, er det så her man begynder at bygge en forretningsplan, og finder ud af hvordan man bedst mulig, for solgt sit produkt.

Man gentager så disse trin, indtil man er klar til at gå videre med det næste trin, customer creation.

Kildehenvisning:

Vulpes Aves- <https://cvrapi.dk/virksomhed/dk/bymikkel-interactive/41740280>

ByMikkel Interactive- <https://opencorporates.com/companies/dk/41740280>

Lean mod scrum-

<https://monday.com/blog/project-management/lean-vs-scrum/#:~:text=Lean%20is%20all%20about%20improving,into%201-4%20week%20sprints>.

Steve Blank CDM-

<https://learn.marsdd.com/article/the-customer-development-model-cdm-product-development-and-technology-startups/#:~:text=Blank%20defines%20the%20Customer%20Development,testing%20them%20in%20the%20marketplace>.

XaaS- <https://www.techtarget.com/searchcloudcomputing/definition/XaaS-anything-as-a-service>

Forside billede - <https://innovation.sites.ku.dk/model/the-lean-startup/>

ApS- <https://dinero.dk/ordbog/anpartsselskab-aps/>

LEAN Synopsis (Mikkel Andreasen)-

<https://docs.google.com/document/d/1hN4tparI5NxIVLVONgS2QhjRPSUDabX9H9Yp1IfxzYc/edit#heading=h.c2oebvewn7q7>