

ÖVNINGAR IDAG

1. MÖJLIGHETSKARTAN

2. BESKRIV ER GRUPPS IDÉ

3. FÖRBERED ER PITCH

ÖVNING 1 – MÖJLIGHETSKARTAN

Ni behöver: Post-it-lappar, penna samt A3-blad med "Möjlighetskartan"

UPPGIFT:

Var och en skriver ner tre-fem svar på varje fråga nedan. Skriv ner ett svar på varje post-it-lapp. Placera ut dina post-it-lappar i respektive del på gruppens Möjlighetskarta (A3-bladet).

FRÅGORNA:

INTRESSEN. Vad brinner du för?

Skriv ner tre-fem saker du verkligen brinner för (tänk passion, fritids- intressen och så vidare). Exempel: miljö, rättvisa, matlagning, fotboll.

ERFARENHETER. Vad har du gjort innan?

Fokusera på dina tidigare erfarenheter. Skriv ner tre-fem erfarenheter du har med dig från livet, arbeten, studier, ideella engagemang, resor och liknande.

KUNSKAPER & FÄRDIGHETER. Vad kan du och vad är du bra på?

Fokusera på kunskaper och färdigheter. Skriv ner tre-fem saker du har kunskap om eller är bra på. Något du lärt sig via utbildning, på jobbet, genom fritidsintressen eller på annat sätt.

RESURSER. Vad har du för tillgångar?

Fokusera på vad du har för tillgångar. Skriv ner tre-fem du har tillgång till. Exempel: cykel, lokal, pingisbollar, mobiltelefon.

KONTAKTER. Vilka känner du?

Fokusera på kontakter. Skriv ner tre-fem personer som du tror skulle kunna hjälpa dig med något om du skulle utveckla en idé.

Utdrag ur boken LOOPA – affärsutveckling för entreprenörer, Mariah ben Salem Dynehäll & Anna Lärk Ståhlberg, Liber förlag 2014

ÖVNING 2 – BESKRIV ER GRUPPS IDÉ

Ni behöver: Kollegor, post-it-lappar, penna samt A3-blad med "The Business Model Canvas"

UPPGIFT:

Bygg vidare på föregående uppgift genom att försöka hitta olika kombinationer av lapparna som skulle kunna innebära nya möjligheter och idéer till värdeskapande. Kombinera gärna post-it-lappar från flera personer i gruppen. Välj ut 1-2 idéer och skriv ner svaret på nedanstående frågor på Post-it-lappar. Klistra dessa lappar på A3-blad "The Business Model Canvas".

FRÅGORNA:

VÄRDEERBJUDANDE. Vilket värde levererar vi?

Värdeerbjudandet är en kombination av produkter och/eller tjänster som skapar ett värde för en specifik målgrupp. Värdeerbjudandet löser ett problem eller tillgodoser ett behov som kunden har.

KUNDSEGMENT. För vem skapar vi värde?

Kunderna är hjärtat i alla affärsmodeller. Utan kunder (eller en målgrupp) överlever inga verksamheter.

NYCKELAKTIVITETER. Vilka nyckelaktiviteter kräver vårt värdeerbjudande?

NYCKELPARTNERS. Vilka är våra nyckelpartners och leverantörer?

NYCKELRESURSER. Vilka nyckelresurser kräver vårt värdeerbjudande?

TID ÖVER? Fyll gärna i resterande rutor i "The Business Model Canvas".

Utdrag ur boken LOOPA – affärsutveckling för entreprenörer, Mariah ben Salem Dynehäll & Anna Lärk Ståhlberg, Liber förlag 2014



ÖVNING 3 – FÖRBERED ATT PITCHA ER IDÉ

Ni behöver: Papper och penna för ev stödanteckningar

UPPGIFT:

Ni ska nu förbereda er på att leverera en 1-minuts pitch av er idé. Utse en eller kanske två presentatörer i gruppen. En pitch är en kort sammanfattande presentation av ert värdeerbjudande, se nedan. Den ska fånga uppmärksamheten hos potentiella kunder / målgrupp och skapa nyfikenhet och ett intresse av att få veta mer. Den ska ta precis 1 minut – varken mer eller mindre.

PITCHEN:

 Inledning	Fånga intresset! Retoriska frågor, metaforer, exempel, humor etc.
Problem/behov	Problem/behov. Konsekvens av problem/behov. Konsekvens av nuvarande lösning.
Lösning 	Ditt erbjudande. Så löser du problemet / möter behovet.
Nytta	Nyttan med ditt erbjudande. Värdet av ditt erbjudande.
I förhållande till andra alternativ	I förhållande till andra alternativ för att lösa problemet/möta behovet.
Avslutning	En tydlig avslutning. Vad vill du ska hända efter pitchen?

Utdrag ur boken LOOPA – affärsutveckling för entreprenörer, Mariah ben Salem Dynehäll & Anna Lärk Ståhlberg, Liber förlag 2014