

Innovation C

Opgavekatalog
FIP 2021

Pia Petersen
Learnmark Gymnasium

Indhold

Introduktion.....	3
Eksempel 1. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan et idrætscenter arbejde med FN's Verdensmål?.....	4
Eksempel 2. Kinesere til Danmark	5
Eksempel 3. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får vi flere insekter i haverne?	7
Eksempel 4. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får vi de unge med?.....	9
Eksempel 5. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får vi de unge med?.....	10
Eksempel 6. Innovationsfaglig udfordring: Hvad har Josefine glemt?	11
Eksempel 7 Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får man innovationen ud til brugerne?.....	12
Eksempel 8 Innovationsfaglig udfordring: Hvordan mindsker vi sygefraværet?	13
Eksempel 9 Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan Fredericia Kommune gøre havnearealet mere attraktivt for cruisegæster?.....	14
Eksempel 10 Innovationsfaglig udfordring: Karen Blixen museet er lukningstruet	15
Eksempel 11 Innovationsfaglig udfordring: VEO iværksættere med vilde vækstplaner.....	17
Eksempel 12 Innovationsfaglig udfordring: At være ung iværksætter	20
Eksempel 13 Innovationsfaglig udfordring: Luggage Hero's ekspansion til udlandet.....	23
Eksempel 14 Innovationsfaglig udfordring: HP's samarbejde med Gamere.....	26
Eksempel 15 Unge skaber drømmejob	29
Eksempel 16 Frivilligt arbejde.....	32
Eksempel 17 Butiksdød	34
Eksempel 18. Mad og måltider til ældre	36
Eksempel 19. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan der skabes bedre parkeringsmuligheder i de store byer?	38
Eksempel 20. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan man skabe værdi ved at mindske madspild?	40
Eksempel 21. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan virksomheder overleve på legetøjsmarkedet?.....	42
Eksempel 22. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan skabes indkøbsoplevelser?	44

Introduktion

I kataloget findes en række eksempler på eksamensopgaver stillet til faget Innovation C. Opgaverne er dels hentet fra lærebøger og dels fra undervisere der givet mig lov til at bruge dem til FIP i Innovation.

Jeg har tilladt mig at redigere i opgaverne, så de fremstår ensartet mht. overskrift, struktur og grafik og håber på tilgivelse herfor.

Kataloget er tænkt som inspirationsoplæg dels mht. emner og temaer og dels mht. hvilken didaktisk vinkel man som underviser ønsker at lægge på opgaverne. Endelig vil jeg selv bruge nogle af opgaverne til eksamenstræning både til innovation C og årsprøve i innovation B.

Pia Petersen
pp@learnmark.dk

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 1. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan et idrætscenter arbejde med FN's Verdensmål?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål:

Jimmi Vinther, der er leder af Hedensted centret ønsker dit bud på hvordan organisationen kan udbygge arbejdet med FN's verdensmål.

Ramme for løsningen:

1. Redegør med udgangspunkt i bilagsteksten og relevant teori for den innovationsfaglige udfordring

2. Udarbejd et oplæg, med dit forslag til en løsning af udfordringen

I dit oplæg skal indgå:

- Relevante faglige og teoretiske modeller
- Dine egne erfaringer fra et længere forløb i faget

Du kan i din fremlæggelse fx inddrage teori om bæredygtighed, ideudvikling, idevurdering, innovationsformer, innovationsprocesser.

Hedensted Centret er et multifunktionelt center, der ligger mellem Horsens og Vejle. Centret består af en svømmehal, et fitnesscenter, tre haller, en byhal med to multisale, en cafe og et sundhedshus. Hedensted Centret lægger vægt på at centret er et sted med "plads til alle og uendeligt mange muligheder. Vi bestræber os på at holde vores faciliteter på et niveau, som alle kan og vil bruge."

Hedensted Centret har valgt at arbejde aktivt med FN's 17 verdensmål. Centrets vægge er prydet med plakater der illustrere de 17 verdensmål. Mål, der ifølge 40-årige Jimmi Vinther, Hedensted Centrets marketingschef, er essentielle at sætte fokus på. "Mange ved ikke, hvad verdensmålene egentlig omfatter. Nogle tror, det kun handler om klima, men det er så meget mere end dét. Så vores idé er at bruge billederne til at skabe mere synlighed og fokus på verdensmålene", fortæller Jimmi Vinther, der har oplevet positiv respons fra besøgende børn og forældre¹.

Udover informationer på væggene, har Hedensted Centret arbejdet med konkrete løsninger på at understøtte verdensmålene: "Vi forsøger at gøre en indsats, da vi mener, vi har et ansvar for at gøre en forskel i lokalområdet. Vi anvender derfor udelukkende klude og svampe, der ikke indeholder mikroplast, mens vi har sat en vandsparefunktion på samtlige brusere og tilbyder kildevand i CO2-neutralt producerede flasker af 100 procent genbrugsplast, fortæller Jimmi Vinther.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

¹ Idrætscenter har sat verdensmål op på væggene

Tuesday, February 18, 2020 Hedensted/Juelsminde Avis Nicklas Ansbjerg Nielsen

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 2. Kinesere til Danmark

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål:

Opgaveformulering:

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til, hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver dit forslag til dit selvstændige projektforslag.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, teorier og metoder fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om idegenerering, pain og value proposition, forretningsmodel/forretningsplan, oplevelsesøkonomi og diffusion.

Bilag: POLITIKEN | REJSER | Lørdag d. 18.2.17: Danmark pirrer kinesere: Jeg får konstant henvendelser om, hvad det er med det her lille land – I UDDRAG

Danmark pirrer kinesere: Jeg får konstant henvendelser om, hvad det er med det her lille land

Casper Tollerud ejer et rejsebureau i Kina, der arrangerer rejser til Danmark. Han mener, Danmark markedsfører sig for meget på H.C. Andersen og for lidt på det, Danmark er allerbedst til, nemlig naturen. »Jeg kan næsten ikke beskrive reaktionen, jeg allerede har fået herude. Jeg får konstant henvendelser fra medier, rejsebureauer og andre, der vil vide, hvad det er med det her lille land langt pokker i vold. Det får en enorm betydning for markedsføringen af vores land«, fortæller Casper Tollerud over telefonen fra Shanghai.

Han har arbejdet i rejsebranchen i Kina siden 2003, og i den periode er antallet af kinesere, der har fået appetit på (og mulighed for) at rejse vokset eksplosivt. Alene sidste år rejste 18 pct. flere sammenlignet med året før, viser tal fra FN's Turistorganisation (UNWTO). Med 120 millioner rejsende i 2015 er Kina det land i verden, som står for flest udlandsrejser. Og Danmark vil gerne have sin del af den asiatiske 'kage'.

Ensidig satsning på H.C. Andersen

Danmark er det sidste år sakket bagud i forhold til Sverige, Finland og Norge, når det kommer til at tiltrække kinesiske turister. Casper Tollerud mener, det dels bunder i en meget »ensidig satsning« på de store danske nationalsymboler, herunder vores nationaldigter.

Han sender f.eks. kinesere på cykeltur på Ærø og ud for at opleve det brusende danske Vesterhav. Noget af det danskeren har erfaret er, at hans asiatiske kunder sætter stor pris på ikke at blive stresset med et stramt tur-program.

»Jeg har lært meget ved at se deres fred og ro ved at gå på stranden i Blokhus og Ærø. Vi er udråbt til verdens lykkeligste land, og jeg prøver at vise dem nogle af grundene«, siger Casper Tollerud, som peger på andre eksempler på oplevelser, hans kunder har været vilde med: »De elsker at sejle i kano på Gudenåen og er helt forgabte i Ærøskøbing. Sidste år havde vi en flok kinesiske børn med på telttur ved Silkeborg. De var bekymrede om aftenen, da det blev mørkt ude i skoven, hvor vi skulle overnatte. De kom jo fra betonjunglen i Shanghai, hvor der aldrig er ro. Men de endte med at være helt vilde med det og var næsten ikke til at trække væk dagen efter«.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 3. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får vi flere insekter i haverne?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål:

Eksamensopgave

1. Redegør med udgangspunkt i bilagsteksten for en innovationsfaglig udfordring
2. Udarbejd et oplæg, med dit forslag til en løsning af udfordringen
3. Diskuter og perspektiver dit forslag til dit selvstændige projektforsøg.

I din fremlæggelse kan du fx, inddrage teori vedr. Entreprenørskab, pain value proposition og jury, ideudvikling og -vurdering, innovationsprocessen, brugerdreven innovation

Bilag: Resume af artiklen "Du kan ikke leve uden kryb"

I artiklen: "Du kan ikke leve uden kryb" fra Illustreret videnskab, 28. januar 2021 forudses at en fjerdedel af klodens insekter vil være forsvundet om 30 år. Artiklens påstand er at menneskeheden overlevelse er afhængig af insekter:

"Konklusionen er, at den globale insektbestand falder med ni procent hvert årti. Omkring en fjerdedel af klodens insekter er forsvundet siden 1990, og halvdelen er gået tabt over de sidste 75 år. Insekternes kurs mod afgrunden er på vej til at kvæle livet på Jorden - inklusive os selv. De små kryb er grundpillen i planetens økosystemer, og ifølge nogle eksperter ville vores egen art uddø i løbet af måneder, hvis insekterne forsvandt. Forskerne kæmper nu mod tiden for at afsløre katastrofens årsager og finde effektive løsninger, der kan redde insekterne - og menneskeheden - før det er for sent."

Insekter kan være skadelig og farlige men de har også en række positive effekter:

Insekterne er især vigtige for landbruget.:

- Bier og hvepse bestøver planterne fx til produktion af frugt. "96 procent af alle blomsterbærende planter i verden - inklusive 70 af de 100 mest udbredte fødevarer - er afhængige af bestøvere for at kunne reproducere sig selv. Bier er suverænt de vigtigste bestøvere, og vilde bier og honningbier bidrager hver især med ca. 20.000 kroner pr. hektar til produktionen af afgrøder."
- Insekter under jorden er afgørende for at jorden kan bruges til landbrug. De øver jordkvaliteten ved at sørge for at ilt og vand bedre kan trænge ned.

- De er afgørende for nedbrydningsprocesser af døde dyr planter og medvirker til at gøde jorden.
- De rydder op og fjerner døde dyr og planter
- Mange insekter er med til at holde andre skadelige insekter nede ved at spise dem

Insekter fungerer som fødevarer og i store dele af verden er insekter en vigtig del af kosten. I fremtiden forventes græshopper at komme til at udgøre en vigtig del af de proteiner vi spiser. Desuden kan giften fra en række insekter dulme smerte eller bekæmpe farlige bakterier.

Insekter giver os en række produkter fx: Honning, voks silke, overfladebehandling og ingredienser i kosmetik- og lægemidler.

I artiklen er der også gode råd til hvad vi hver især kan gøre:

Skab dit eget insektparadis med flere blomster, flere områder med plads til insekter. Fx kan man også lave insekthoteller, der er trækonstruktioner med små huller, der kan bruges af sommerfugle, bier, hvepse, mariehøns og biller.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 4. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får vi de unge med?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål:

Eksamensopgave

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i forløbet i undervisningen?
2. Forklar dernæst: Hvilken innovationsudfordring ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra den udfordring I arbejdede med i forløbet i undervisningen, hvis du skulle løse den udfordring der beskrives i bilaget?

I dit oplæg skal du bruge udvalgte begreber, modeller, metoder og teorier fra forløbet fx Forretningsmodel-innovation, Værditilbud, Værdiskabelse, Oplevelsesdesign, Epicenter, Vurdering af konstruktive og Destruktive konsekvenser af innovation, Brugersegmenter osv.

Bilag:

Museerne skal ud til de unge – og de unge skal ind på museerne! DEL

Den kendte danske museumsinspektøren Willers Ranelev mener, at der er alt for langt mellem de unge på de danske museer. "Og dét er en katastrofe," næsten råber han, da vi mødes til interview på hans kontor. "Det danske samfund har brug for, at de unge ved hvem de er, og hvilken historie der er gået forud for det samfund vi lever i nu. Hvis vi vil ha' de unge til at betale for museerne over skatten også i fremtiden, så skal de kunne se sig selv som mulige museumsgæster."

Ranelev mener, at det er bydende nødvendigt, at vi skal finde nye innovative løsninger, der kan få museerne ud til de unge og de unge ind på museerne. "Men hvordan skal vi skabe mødet? På Facebook? Skal der være mere leg og mindre oplysning. Skal vi helt væk fra ideen om udstillinger i traditionel forstand. Hvordan møder vi de unge i øjenhøjde, så vi hverken taler ned eller forbi dem. Konkurrencen om deres opmærksomhed er kolossal, men vi bliver nød til at vinde den!"

Note: Eksemplet er fiktivt – men virkelighedsnært

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 5. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får vi de unge med?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål:

1. Redegør med udgangspunkt i caseteksten for en eller flere innovationsfaglige udfordringer
2. Du er blevet bedt om at lave et kort oplæg for en gruppe unge gymnasieelever, der overvejer at starte egen virksomhed, i dit oplæg skal indgå:
 - Relevante faglige og teoretiske modeller
 - Dine egne erfaringer med entreprenørskab fra det længerevarende forløb i faget.

Du kan i din fremlæggelse fx inddrage teori om entreprenørskab, causation/effectuation og diffusion.

Bilag

Kristina Nørdum valgte for et halvt år siden at sige sit job op og starte webshoppen "Fabliving", der sælger interiør til indretning af ungdomsværelset. Baggrunden var, at hun syntes, der var et hul i markedet og med 2 børn ville det give mere fleksibilitet i hverdagen.

Nu et halvt år efter gør Kristina Nørdum status over projektet: "Jeg havde håbet, at jeg ville være nået længere på nuværende tidspunkt. Min plan har hele tiden været, at jeg ville gøre status her til sommer. Men mange har sagt til mig, at et halvt år er alt for lidt tid til at starte en virksomhed op, og at jeg skal give det mere tid," fortæller iværksætteren og fortsætter: "Men konkret kan jeg konstatere, at der kommer kunder i butikken, og der kommer også kunder, som jeg ikke selv umiddelbart kan se, hvor kommer fra. Der kommer bare ikke så mange, som jeg gerne ville have. Men det går.". Det kan til tider være ensomt, at stå med alle beslutninger selv, og Kristina kunne godt tænke sig at mødes med ligesindede i et netværk.

På trods af at det er hårdere, end hun havde ventet og at tingene generelt tager længere tid, end hun havde forventet, fortryder hun ikke sin beslutning: "Jeg har fortsat troen på, at jeg har fat i noget godt. Samtidig har jeg jo kunder, der vender tilbage til mig og leverandører, der tror på projektet."

Kristina Nørdum har arbejdet med forskellige former for markedsføring på de sociale medier, men det store gennembrud er endnu ikke kommet. "Jeg gad godt finde opskriften på det, der virker," siger hun.

Kilde: "Nystartet iværksætter: Det er hårdere end jeg havde forventet", Rudersdal Avis, tirsdag d. 24. juli 2018

Eksempel 6. Innovationsfaglig udfordring: Hvad har Josefine glemt? 2

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål.

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i forløbet i undervisningen?
2. Forklar dernæst: Hvilken innovationsudfordring ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra den udfordring I arbejdede med i forløbet i undervisningen, hvis du skulle løse den udfordring der beskrives i bilaget?

I dit oplæg skal du bruge udvalgte begreber, modeller, metoder og teorier fra forløbet. F.eks: Foretagsomhed, crowdsourcing, crowdfunding, effektuering, SWOT, strategier for vækst, diffusion, design tænkning, budget osv.

Bilag

Bare gør det! DEL

Unge iværksættere skal bare "gøre det" - starte virksomheden og forfølge drømmen. Dét hører man tit. Og der er stadig flere der faktisk gør forsøget og starter op for sig selv. Mange slår bare hovedet mod muren, når de bliver mødt af krav fra banken, der kræver dokumentation for erfaringer på CV'et. For at få lån skal iværksætteren selv have penge med. Begge dele kan være svært at lave op til, når man starter op for første gang. Derfor giver mange unge op og finder et lønarbejde i stedet.

Maria Nielsen er et eksempel på en ødelagt iværksætterdrøm. Hun er 23 år og har oplevet, at blive afvist i banken. De var hverken interesserede i hendes forretningsidé eller den forretningsplan hun har lavet. "De ville kun vide, hvor mange penge jeg selv ville kunne finde. De spurgte ind til alt det jeg ikke havde forstand på", fortæller Maria.

Hun er i gang med en uddannelse til industridesigner og har fået den mest fantastiske idé, som hun virkelig tror på. Men uden dokumenterede erfaringer med forretningsdrift oplevede hun, at hun ikke blev taget seriøst, da hun bad om en opstartskonto. Maria havde selv 50.000 kr. og kunne have drevet virksomheden hjemmefra, så hun manglede kun 250.000 kr for at komme i gang. Nederlaget er specielt hårdt for netop Maria, fordi hun er i familie med flere kendte danske designere og hendes onkel, der er direktør i en butikskæde, har allerede drillet hende med at hun gi'r op alt for let.

Note: Eksemplet er fiktivt – men virkelighedsnært

² Morten Winther Bülow, Inno, Systime

Eksempel 7 Innovationsfaglig udfordring: Hvordan får man innovationen ud til brugerne?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål.

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i forløbet i undervisningen?
2. Forklar dernæst: Hvilken innovationsudfordring ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra den udfordring I arbejdede med i forløbet i undervisningen, hvis du skulle løse den udfordring der beskrives i bilaget?

I dit oplæg skal du bruge udvalgte begreber, modeller, metoder og teorier fra forløbet. F.eks.: diffusion, effektivering, Value Proposition, Kundeprofil, Værdikort, Åben innovation, Brugerdreven innovation, Diffusion, Adoptanter, S-kurver, kommunikation, foretagsomhed osv.

BILAG:

Kan du sælge din ide?

”Som salgskoach har jeg mødt mange passionerede iværksættere på min vej, og med undtagelse af nogle få baserer alle deres forretninger på gode idéer. Hvorfor er det så, at mange af dem ikke oplever succes?

Kort sagt er det, fordi de mangler struktur og er bange for salg. Ja, du læste rigtigt. Bange! De bliver ængstelige ved tanken om at skulle sælge. De finder det grænseoverskridende og sidder fast i overspringshandlinger for at undgå salgsarbejdet. Hvorfor? Det handler om negative associationer. De har talt med den ivrige telefonsælger eller mødt den nærgående gadesælger og har fået et dårligt indtryk af salgsaktiviteten. Din negative perception spænder ben for din idé, og den forhindrer både dig og din virksomhed i at trives og vokse. Jeg har oplevet frustrationerne på meget tæt hold og kan med garanti sige, at idéen er værdiløs uden en solid salgsindsats.”

Uddrag fra: Kan du ikke sælge din idé, har du ingen ide. Blog af Reduan Arrahaoui fra d. 8 juni 2017.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 8 Innovationsfaglig udfordring: Hvordan mindsker vi sygefraværet?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver din løsning til det valgte længerevarende forløb

Bilag:

Sløser du med sæben..

"Når vi taler om rengøring og hygiejne, taler vi i virkeligheden om sikkerhedssystemer. Når du eksempelvis tager sikkerhedsselen på i bilen, så er det ikke, fordi man ved, man kommer ud for en ulykke, men for en sikkerheds skyld, hvis uheldet sker. Det samme gør sig gældende med rengøring, lyder det fra Lars Münter. Som en del af Rådet for Bedre Hygiejne er hans anbefaling at have en god håndhygiejne, sikre fornuftig rengøring på arbejdspladsen samt sørge for at syge medarbejdere bliver hjemme, til de er raske. Den sidste del er faktisk en af de store syndere, vi har i Danmark. Man deler ofte sygdomme på kontorarbejdspladser, advarer Lars Münter,...".

Bilag: Uddrag fra: "Sløser du med sæben boltrer bakterierne sig på kontoret?". Jyllands-Posten, 19. maj 2017

.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 9 Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan Fredericia Kommune gøre havnearealet mere attraktivt for cruisegæster?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver din løsning til det valgte længerevarende forløb.

Bilag:

Fredericia skal være en af Danmarks cruise-yndlinge

”Cruise-segmentet er på verdensplan et af de områder, der er i kraftig vækst. Væksten er på fem til syv procent. Så rent kommercielt er det fornuftigt at investere i. Hovedstaden er den førende i Danmark, og sådan skal det være. På den lange bane må målet for os være at placere os lige bagefter hovedstaden, siger direktør i ADP Nils Skeby. (...) Krydstogtturisterne kunne tænke sig, at vi udvikler mere på de guidede ture - altså selve turistdelen i byen. Det er vi i gang med, siger Nils Skeby. For Fredericia Kommune er der økonomi i at støtte udviklingen af krydstogtturismen. Visionen er, at der skal komme skibe ofte og være med til at skabe vækst og synergi i Fredericia. Jeg kan næsten ikke få armene ned over det, siger borgmester Jacob Bjerregaard (S).”

Bilag: Fredericia Dagblad 25. maj 2017

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 10 Innovationsfaglig udfordring: Karen Blixen museet er lukningstruet

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør først for en eller flere innovationsfaglige udfordringer skitseret i bilaget herunder.
2. Forklar hvordan du ud fra en innovationsfaglig vinkel vil arbejde med udfordringen.
3. Diskutér til sidst, hvordan du vil bruge dine erfaringer fra det længerevarende forløb "Iværksætter", som I har arbejdet med, på den valgte udfordring.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, modeller, metoder og teori fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om: idéudviklingsmetoder, pain/value proposition/jury, innovationsprocessen, brugerdreven innovation, finansiering.

Vedlagt bilag: *Karen Blixen museet reddet med penge fra finansloven.*

- *Din fremlæggelse skal vare 8-10 minutter, herefter former der sig en samtale mellem dig, underviser og censor.*
- *Du må bruge dine I-bøger, dine noter og materiale fra undervisningen. Du må IKKE anvende internettet under eksamen.*
- *Det anbefales, at du tager noter på papir og medbringer dette i eksamenslokalet.*
- *Du må medbringe materialer fra undervisningen til eksamen, hvis det kan medvirke til at vise jeres arbejde.*

Bilag:

Karen Blixen Museet reddet med penge fra finansloven

Kilde: Berlingske d. 9. december 2018.

Karen Blixen Museet er i den netop indgåede finanslovsaftale blevet bevilget 12 mio. kr. fordelt over de næste fire år. Museet arbejder nu benhårdt på at fremtidssikre sig.

Lettelsen er stor på Karen Blixen Museet i Rungsted. I sidste uge blev den nye finanslov vedtaget af regeringen og Dansk Folkeparti, og der blev afsat 12 millioner kroner til museets drift de næste fire år.

»Vi har været ude og sige, at hvis vi ikke fik hjælp fra det offentlige, måtte vi lukke. Så det her er en redning,« siger Catherine Lefebvre, museumsdirektør på Karen Blixen Museet, og tilføjer: »Det er utroligt positivt for os. Men også for hele Danmark. Det er et sted, der både indeholder dansk kulturarv og er hjemsted for en af Danmarks mest elskede kvindelige forfattere.«

Karen Blixen Museet har siden sin åbning i 1991 via Rungstedlundfonden været drevet ved hjælp af Karen Blixens efterladte formue og indtægter fra salget af hendes bøger. Men de penge er ved at være brugt op. Derfor meddelte museet tidligere i år, at hvis der ikke årligt blev skaffet omkring tre millioner kroner til museets drift, ville det blive tvunget til at lukke om cirka to år.

Kampen for fremtiden

Samtidig vil museet arbejde på at få flere penge i kassen, så fremtiden bliver mere sikker.

»Vi arbejder nonstop på at fremtidssikre os,« siger Catherine Lefebvre, der kan fortælle, at museet har meget nyt i støbeskeen. Vi vil stå på hovedet for at få flere besøgende. Det her er en saltvandsindsprøjtning, som er enormt motiverende,« siger Catherine Lefebvre og tilføjer: "Vi har hele tiden været meget bevidste om, at vi var i en svær situation".

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 11 Innovationsfaglig udfordring: VEO iværksættere med vilde vækstplaner

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør først for en eller flere innovationsfaglige udfordringer skitseret i bilaget herunder. Forklar hvordan du ud fra en innovationsfaglig vinkel vil arbejde med udfordringen.
2. Diskutér til sidst, hvordan du vil bruge dine erfaringer fra det længerevarende forløb "Iværksætter", som I har arbejdet med, på den valgte udfordring.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, modeller, metoder og teori fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om: Iværksættertyper, kilder til innovation, Åben og lukket innovation, brugerdrevet innovation, vækststrategier, Go-to-market strategier, pain/jobs to be done/value proposition/jury, innovationsstrategier.

Vedlagt bilag: Iværksættere med vild ambition: Vi vil optage sportskampe over hele verden.

- *Din fremlæggelse skal vare 8-10 minutter, herefter former der sig en samtale mellem dig, underviser og censor.*
- *Du må bruge dine I-bøger, dine noter og materiale fra undervisningen. Du må IKKE anvende internettet under eksamen.*
- *Det anbefales, at du tager noter på papir og medbringer dette i eksamenslokalet.*
- *Du må medbringe materialer fra undervisningen til eksamen, hvis det kan medvirke til at vise jeres arbejde.*

Bilag:

Uddrag af artikel:

Iværksættere med vild ambition: Vi vil optage sportskampe over hele verden

Kilde: 27. august 2018 Berlingske Sektion 2 (Business) Side 8

En ung virksomhed med erfarne iværksættere har udviklet et kamera, der uden kameramand eller producer kan optage og producere en fodboldkamp selv. Forældre verden over får nu mulighed for at se deres børn score mål eller redde et straffespark, skønt de ikke selv står på sidelinjen. Og amatørspillere kan se triumferne på grønsværen med vennerne igen og igen.

Den danske iværksættervirksomhed "Veo", bestående af administrerende direktør Henrik Teisbæk og den erfarne TV-mand Keld Reinicke samt erhvervsmanden Jesper Taxbøl, har udviklet et kamera, der ved hjælp af kunstig intelligens kan filme en sportkamp, uden at kameraet bliver betjent af mennesker. Dermed bliver video langt mere tilgængeligt end tidligere. De startede op for to et halvt år siden og har siden skaffet 20 mio. kroner, som er blevet brugt til at udvikle kameraet, som virksomheden vil sælge over hele verden. »Vi vil optage alle sportkampe i verden. Vi vil gerne demokratisere videodækning af sportkampe,« lyder ambitionen fra direktøren.

I øjeblikket testes teknologien i 16 klubber, heriblandt Brøndby IF, KB og Lyngby. Veo har allerede solgt udstyret til 100 klubber i Europa i forsalg, og ifølge Henrik Teisbæk står over 1.000 klubber på venteliste til kameraet, der koster omkring 10.000 kroner.

»Det, vi forsøger at løse, er, hvordan man kan videoptage sportkampe automatisk. I dag er det kun professionel sport, der bliver filmet. Du har 150 superligakampe, der bliver vist i fjernsynet, men der bliver spillet 300.000 amatørkampe om året bare i Danmark, som ikke bliver filmet. Det er under én procent, som bliver filmet. Det er, fordi de færreste klubber har ressourcer til at have en kameramand til at filme hver kamp,« fortæller Henrik Teisbæk.

Veo-kameraet indeholder to højtopløselige videosensorer, der optager et 180 graders perspektiv over hele fodboldbanen. Det gør det muligt at se kampen fra forskellige vinkler og giver et komplet overblik over banen. Kameraet bliver placeret på et stativ på sidelinjen midt på banen. Herefter klarer kameraet hele optagelsen selv. Ved hjælp af kunstig intelligens kan det genkende og følge boldens og spillernes bevægelse, samtidig med at den filmer hele fodboldbanen og zoomer ind, når det er relevant. »Det har taget to et halvt år at udvikle en AI-teknologi (kunstig intelligens, red.), der kan genkende bolden og spillernes position og automatisk følge dem gennem kampen,« forklarer Henrik Teisbæk.

Selve ideen til Veo opstod, efter at Keld Reinicke en dag kom for sent til sin søns fodboldkamp og missede sønnens scoring. Senere gik gruppen i gang med at skrue et GoPro-kamera på et bordfodbold-bord, hvor de optog kampene og udviklede en teknologi, der i første omgang kunne

genkende bolde. Det var den første prototype, som hjalp dem med at skaffe penge til at udvikle teknologien til at kunne dække en rigtig fodboldbane.

Veo går nu for alvor i gang med at sælge i Danmark og forventer at rykke til Sverige og England i efteråret. Næste år står resten af Europa og USA for tur, og der er en grund til, at hastigheden er skruet i vejret. »Vi skal ud og placere os som nummer ét, der kan det her. Som first movers på markedet,« siger Henrik Teisbæk. Han forklarer, at de har lagt en plan med investorerne om, at Veo skal vokse hurtigt og ikke give afkast de første år. »Bundlinjen er ikke noget, vi fokuserer på de næste år. Det handler kun om vækst, om at skabe værdi hos vores brugere og så selvfølgelig om at rejse penge nok til at finansiere den vækst,« siger han.

På længere sigt er målsætningen at udbrede teknologien til at optage og forfølge alle slags sportsgrene. Fodbold er blot begyndelsen.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 12 Innovationsfaglig udfordring: At være ung iværksætter

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør først for en eller flere innovationsfaglige udfordringer skitseret i bilaget herunder.
2. Forklar hvordan du ud fra en innovationsfaglig vinkel vil arbejde med udfordringen.
3. Diskutér til sidst, hvordan du vil bruge dine erfaringer fra det længerevarende forløb "Iværksætter", som I har arbejdet med, på den valgte udfordring.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, modeller, metoder og teori fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om: Iværksættertper, innovationskompetencer, netværk, idéudvikling, pain/jobs to be done/value proposition/jury, forretningsplaner, finansiering, samfundsmæssige forhold.

Vedlagt bilag: 15-årige *Martin har allerede stiftet to virksomheder*

- *Din fremlæggelse skal vare 8-10 minutter, herefter former der sig en samtale mellem dig, underviser og censor.*
- *Du må bruge dine I-bøger, dine noter og materiale fra undervisningen. Du må IKKE anvende internettet under eksamen.*
- *Det anbefales, at du tager noter på papir og medbringer dette i eksamenslokalet.*
- *Du må medbringe materialer fra undervisningen til eksamen, hvis det kan medvirke til at vise jeres arbejde.*

Bilag:

Uddrag af artikel:

15-årige Martin har allerede stiftet to virksomheder

Kilde: Berlingske lørdag 26. aug. 2017

Stadig flere unge bliver iværksættere. Folkeskoleeleven Martin Bjørn har netop lanceret sin anden webshop. Iværksætteri i skolen er med til at vække de unges interesse.

Jeg skal pakke varerne herinde, så mit værelse bliver lidt proppet, men det må jeg så leve med,« fortæller Martin Bjørn. Den 2. august 2017 gik han i luften med en webshop - den anden virksomhed, han har etableret, og det er på trods af, han kun er 15 år.

Til hverdag går Martin Bjørn i 9. klasse. Mens hverdagen for mange af de jævnaldrende er fyldt med fester, venner og fodbold, er den for Martin lige nu fyldt med sæber, olier og badesalt, som skal sælges gennem hans nye webshop på Facebook. Martin har givet sin forretning navnet »Le Seul«, som på fransk betyder »den eneste ene«.

Med lanceringen af webshoppen har Martin dermed gjort sig til en del af en stigende tendens. Der bliver nemlig flere og flere unge iværksættere, viser tal fra Fonden for Entreprenørskab. Den seneste opgørelse fra juli viser, at der er 80 pct. flere unge under 25 år, der springer ud som iværksættere, end der var i 2010.

Fonden for Entreprenørskab samarbejder med blandt andet Væksthus Sjælland for at gøre iværksætteri til en del af undervisningen over hele landet, og direktør i Væksthus Sjælland, Mads Váczy Kragh, mener at se en sammenhæng mellem de to ting. »Sandsynligheden for at blive iværksætter vokser næsten eksponentielt i forhold til, hvor mange gange du bliver præsenteret for det,« forklarer han.

Arv og miljø er også en faktor, som der tages højde for, når man kigger på, hvad der giver de unge mod på iværksætteriet. »Man har snakket meget om det her med, at børn af iværksættere selv bliver iværksættere,« siger direktør Mads Váczy Kragh. »Der er ikke nogen genetisk sammenhæng, men der er en rollemodel-sammenhæng.« Martin Bjørn har da også baglandet i orden, da begge Martins forældre er selvstændigt erhvervsdrivende.

Udfordringer som iværksætter

»Jeg har tidligere solgt smykker, og så har jeg haft bilvask, da jeg var mindre. Der var ikke nok penge i det, og så mistede jeg interessen for smykker, for det var ikke noget, som jeg gik vildt meget op i.

»Når jeg ringer og siger, at jeg er 15 år, kan jeg godt mærke, at de bliver lidt mere afvisende, og de vil gerne have en del mere informationer og planer. Det har nok også noget at gøre med, at jeg ikke har et CVR-nummer.« Når man er under 18 år, kan det tage op til otte uger at få et CVR-nummer, og man skal have sine forældre til at underskrive ansøgningen.

Martins begyndende iværksætterkarriere er ikke blot en gevinst for ham selv. Det er hele samfundet, der på sigt udvikler sig, når mennesker beslutter sig for at blive iværksættere. Man ved, at iværksættere er mere innovative end eksisterende virksomheder. Det, der gør sig gældende for især de unge, er, at de tør tænke i nye banebrydende ting, men også i nye forretningsmodeller,« forklarer Mads Váczy Kragh.

Hos Dansk Industri er man enig i, at iværksætternes evne til innovation er en stor del af Danmarks økonomiske overlevelse. »Iværksætterne er altafgørende, for det vi lever af i Danmark, det er produkter, der kan noget andet end vores konkurrenters i andre lande,« siger Kent Damsgaard, vicedirektør i Dansk Industri.

NB. Martins webshop er lukket igen. Han forsøgte at skaffe kr. 12.000 via Amino.dk, men blev afvist.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 13 Innovationsfaglig udfordring: Luggage Hero's ekspansion til udlandet

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør først for en eller flere innovationsfaglige udfordringer skitseret i bilaget herunder.
2. Forklar hvordan du ud fra en innovationsfaglig vinkel vil arbejde med udfordringen.
3. Diskutér til sidst, hvordan du vil bruge dine erfaringer fra det længerevarende forløb "Iværksætter", som I har arbejdet med, på den valgte udfordring.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, modeller, metoder og teori fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om: forretningsmodeller, Team og samarbejde, innovationskompetencer, diffusion, adoptantgrupper, Rogers 6 faktorer, pain/jobs to be done/value proposition/jury, deleøkonomi, finansiering.

Vedlagt bilag: Dansk bagage-iværksætter satser på Airbnb

- *Din fremlæggelse skal vare 8-10 minutter, herefter former der sig en samtale mellem dig, underviser og censor.*
- *Du må bruge dine I-bøger, dine noter og materiale fra undervisningen. Du må IKKE anvende internettet under eksamen.*
- *Det anbefales, at du tager noter på papir og medbringer dette i eksamenslokalet.*
- *Du må medbringe materialer fra undervisningen til eksamen, hvis det kan medvirke til at vise jeres arbejde.*

Bilag:

Dansk bagage-iværksætter satser på Airbnb

Kilde: Fredag d. 9. Nov., 2018, Berlingske Sektion 2 (Business)

Luggage Hero, der holder til i et kontorfælleskab på Indiakaj, blev stiftet i 2016, og siden er det gået stærkt. I 2017 omsatte Luggage Hero for en lille mio. kr., etablerede sig i London og New York og havde ved årsskiftet opbevaret cirka 15.000 stykker bagage. Til nytår d. 31. december 2018 vil virksomheden have opnået en omsætning på fem mio. kr. og have opbevaret mere end 100.000 stykker bagage.

36 nye byer på tolv måneder

I løbet af 2019 skal Luggage Hero efter planen være etableret i 36 nye byer i USA og Europa, og går alt, som det skal, vil omsætningen følge med og blive seksdoblet i løbet af året.

Faktisk er Jannik Lawaetz, hans partner og medstifter Kristian Løkkegaard og virksomhedens seks ansatte allerede gået i gang med at finde partnere og butikker i blandt andet San Fransisco, Chicago, Boston, Paris og Barcelona. Det sker, selvom finansieringen ikke er 100 pct. på plads endnu.

»Vi kommer til at gå ind i 36 nye byer næste år. Vi er lige i slutfasen af at lukke en tocifret millioninvestering med en gruppe danske og internationale investorer, men vi eksekverer allerede på planen. Med den omsætning, vi har nu, kan vi godt gå i gang med at udvide,« siger Jannik Lawaetz, der har ansat fem nye medarbejdere på det seneste.

Ud over en investoraftale på vej har Luggage Hero allerede hentet en bevilling på 900.000 kr. hjem fra Innovationsfonden, som i forvejen støttede op om etableringen med penge fra fondens Innobooster-og Iværksætterpilotordninger.

De nye penge fra Innovationsfonden stammer også fra Innobooster-programmet og skal gå til at tilpasse Luggage Heros system, så det kan integreres med tredjeparter, som f. eks. flyselskaber og online bookingselskaber, som så vil kunne tilbyde Luggage Herosservice til sine kunder.

Innovationsfonden bakker op igen

Et panel med erhvervsfolk, der har viden om innovation og forretningsudvikling, har bevilget pengene.

»Panelet konkluderede, at Luggage Hero består af et stærkt team, der har en rigtig god forretningsforståelse og allerede har vist gode kommercielle resultater. Projektet, de søgte penge til, havde en klar forretningsmæssig relevans, og teamet havde de rigtige kompetencer til at udføre det,« fortæller Søren Jensen, teamleder for Innovationsfondens Innobooster-program.

Der er tale om en bevilling. Det betyder, at Luggage Hero ikke skal betale pengene tilbage.

»Men vi opfatter det som en investering, fordi vi bevilger pengene, som jo er offentlige midler, i forventning om et afkast i form af vækst og beskæftigelse,« understreger Søren Jensen.

Airbnb-plan sætter fart på Luggage Hero

Jannik Lawaetz lægger ikke skjul på, at der skal fart på Luggage Heros ekspansion. Det handler om at få erobret de vigtigste europæiske og amerikanske storbyer i en fart.

For selvom Luggage Hero satser på, at kunderne selv finder frem til virksomhedens bagageopbevaringssteder via Luggage Heros app og via anbefalinger, så er det et stort mål for virksomheden at få etableret samarbejder med store lejlighedsudlejningstjenester og bookingtjenester med Airbnb som den vigtigste.

For nylig var Jannik Lawaetz og Kristian Løkkegaard begge i Las Vegas, hvor den amerikanske brancheorganisation for boligudlejere, som tæller Airbnb og Booking.com, havde udvalgt Luggage Hero sammen med fire andre iværksættere til at konkurrere om, hvem der havde den bedste idé. De to stiftere af Luggage Hero vandt ikke, men fik lejlighed til at mødes med Airbnb og Booking.com.

»Vi talte med både Airbnb og Booking.com.

Meldingen var, at inden for et års tid kan Airbnb tilbyde samarbejde med tjenester som vores. De er ved at lave et system, så de kan certificere de serviceudbydere, de samarbejder med, og så laver de en markedsplads, hvor vi håber at komme med,« siger Jannik Lawaetz.

»Derfor passer det med udrulningen i de 36 nye byer over det næste år. Målet er at tage en stærk position i USA, hvor vi lige nu kun har amerikanske konkurrenter, og samtidig stå stærkt i Europa, for Airbnb er også meget europæisk,« tilføjer Jannik Lawaetz.

Luggage Hero var for et år siden én af vinderne af Berlingskes iværksætterkonkurrence, Berlingske Business Boost og har i år været nomineret i Entrepreneur of the Year.

FAKTA:

Luggage Heros koncept er enkelt

Gæster, der f.eks. har overnattet i en Airbnb-lejlighed og venter på flyet, kan via en app eller hjemmeside finde en butik eller café i nabolaget, som har plads til at opbevare deres bagage mod betaling på timebasis, mens de nyder de sidste timer i byen.

Butikken modtager bagagen, sætter en sikkerhedsstrip på, som sikring mod at kufferten bliver åbnet, mens den bliver opbevaret.

Kunden tager et billede af kufferten, starter et ur via en app og når kunden kommer tilbage efter bagagen, stoppes uret, og kunden betaler via appen for den tid, kufferten har været opbevaret.

Bagagens indhold er forsikret for op til 18.000 kr. pr. kuffert, mens den bliver opbevaret.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 14 Innovationsfaglig udfordring: HP's samarbejde med Gamere

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

1. Redegør først for en eller flere innovationsfaglige udfordringer skitseret i bilaget herunder.
2. Forklar hvordan du ud fra en innovationsfaglig vinkel vil arbejde med udfordringen.
3. Diskutér til sidst, hvordan du vil bruge dine erfaringer fra det længerevarende forløb "Iværksætter", som I har arbejdet med, på den valgte udfordring

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, modeller, metoder og teori fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om: innovationstyper og -former, brugerdreven innovation, forretningsmodeller, værdiskabelse, vækststrategier, pain/jobs to be done/value proposition.

Vedlagt bilag: Hårde krav fra gamere gavner den almene forbruger

- *Din fremlæggelse skal vare 8-10 minutter, herefter former der sig en samtale mellem dig, underviser og censor.*
- *Du må bruge dine I-bøger, dine noter og materiale fra undervisningen. Du må IKKE anvende internettet under eksamen.*
- *Det anbefales, at du tager noter på papir og medbringer dette i eksamenslokalet.*
- *Du må medbringe materialer fra undervisningen til eksamen, hvis det kan medvirke til at vise jeres arbejde.*

Bilag:

Hårde krav fra gamere gavner den almene forbruger

Kilde: Berlingske, 2. sektion, Mandag 27. maj 2019

PC-giganten har satset stort på gaming de seneste par år. Peter Møller Kristensen, selskabets topchef på dansk jord, mener i høj grad, at deres investeringer og udvikling af dyre, specialiserede produkter til gamere, kommer den gængse forbruger til gode på den lange bane.

Techmastodonten HP satser stort på gaming. Det kommer til udtryk gennem deres partnerskaber med de danske verdensmestre i computerspillet Counterstrike *fra* holdet Astralis - samt en lang række andre e-sportshold og streamere, der gennem hjemmesider som Twitch.tv giver folk mulighed for at følge deres spil live.

HPs satsning på partnerskaber inden for hele gamingområdet bunder langt fra kun i et ønske om, at de prominente stjerner *fra* Astralis og andre tophold skal promovere deres PC produktserie, Omen, der er skræddersyet til gamersegmentet.

»Vores partnerskaber med professionelle *gamere* giver os en unik feedback på vores produkter, som får os til at være bedre i sync med målgruppens forventninger og ønsker til vores produkter,« siger Peter Møller Kristensen, topchef i HP Danmark.

Det skyldes, at gamerne stiller *hårde krav* til de tekniske specifikationer. Alt *fra* computerens ydeevne til meget detaljerede funktioner, så som hvordan man indstiller højde, bredde, vægt eller lys på sit tastatur og mus på *den* bedste måde.

Det er et forretningsområde, hvor der på verdensplan er store penge at tjene.

Den førende inden for markedsanalyser af globale spil, e-sport og mobilspil, Newzoo, vurderer, at *den* samlede indtjening *fra* computerspil og udstyr i 2019 kommer til at ramme 151 milliarder dollar.

Det er lidt over 1.000 milliarder danske kroner, hvilket til sammenligning langt overstiger hele *den* danske stats årlige udgifter, der »kun« ligger på 723,5 milliarder kroner.

Ny teknologi til mainstream-forbrugerne

»Mange af de teknologier, som bliver udviklet til gaming, kommer løbende til at flytte med over i produkterne til både de almindelige forbrugere og erhvervslivet,« forklarer Peter Møller Kristensen.

Et godt eksempel på netop det er de elektroniske skærmfiltre, som HP i sin tid udviklede til gaming computere.

Analoge skærmfiltre har længe været på markedet som et stykke plast, man kunne påklipse sin computerskærm. Når filteret sidder på, kan man kun se, hvad der står på skærmen, hvis man sidder lige foran - og kigger direkte ind på skærmen. De elektroniske skærmfiltre har samme funktion, men kan slås til og *fra* ved et tryk på knap i stedet for at sidde limet fast til brugerens skærm.

Funktionen udbredes i dag, så *den* snart bliver hvermandseje og kan findes på alle gængse bærbare.

Det er nemlig ikke kun *gamere*, der gerne vil undgå, at sidemanden kan følge med i, hvad man foretager sig på computeren, forklarer Peter Møller Kristensen.

»Det er et efterspurgt produkt i dag, der kan bruges i mange flere sammenhænge, end vi oprindeligt udviklede det til. Det kan bruges, hvis der skal læses fortrolige mails i et åbent kontorlandskab, eller hvis man sidder med sin bærbare og arbejder på en café,« siger han.

HP er i dag nummer to på det danske PC-marked inden for både stationære og bærbare PC'er. Tal *fra* analysehuset IDC viser, at deres markedsandele i perioden *fra* januar til marts lå på 30 og 25 pct. Kinesiske Lenovo ligger i spidsen med omkring 40 pct. af begge markeder.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 15 Unge skaber drømmejob

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med denne fremlæggelse.

Opgaveformulering:

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til, hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver dit forslag til dit selvstændige projektforslag.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, teorier og metoder fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om idegenerering, pain og value proposition, forretningsmodel/forretningsplan, oplevelsesøkonomi og diffusion.

Bilag: POLITIKEN|STUDIELIV|22.1.17: De unge skaber selv drømmejobbet – I UDDRAG

De unge skaber selv drømmejobbet

Med et højteknologisk armbånd til kommende forældre er Henriette, Eszter og Sandra i gang med at udleve deres drøm om at skabe deres egen smykkevirksomhed.

Selv om Sandra Petursdottir, Henriette Andersen og Eszter Smid har endnu et års tid tilbage på uddannelsen som professionsbachelor i smykker, teknologi og business på Københavns Erhvervsakademi (KEA), er de allerede i fuld gang med at udleve drømmen om at skabe deres eget fremtidige job med virksomheden First Bond.

».....det er helt vildt fedt, og der sker så meget lige nu«.

Under et projektforsøg i foråret udviklede de tre kvinder et såkaldt smartarmbånd, så forældre kan dele oplevelsen under graviditeten. Et projekt, de vandt en intern pris for på KEA.

Idéen om et smart-armbånd til fædre har givet First Bond en plads i finalen i Innovation World Cup i München, hvor hovedpræmien er 300.000 euro.

»Sidste års vinder af prisen har rejst flere hundredtusind kroner til deres projekt. Og så handler det jo lige så meget om minglen og netværk, så det er helt sikkert det værd – selv om det også er lidt skræmmende«, siger hun.

»Wearable technology er et helt nyt felt. I Californien og Asien er der begyndt at være et boom i 'smart jewellery' (smykker med indbygget teknologi, red.), men herhjemme er der stort set ingen virksomheder, der arbejder med eller ansætter inden for det felt. Derfor er det at medtænke det entreprenante også så indlejret i de studerende«, siger Mette Harrestrup.

Inspiration fra Nørrebro

I det store klasselokale på Nørrebro har Sandra Petursdottir taget et mørkegråt fladt stykke plastik op af en sort foret æske.

»Moderen sætter denne her på maven«, forklarer hun Studielivs udsendte, der har spurgt nærmere ind til det sci-fi-lignende produkt. »Når barnet så sparker, sender det et signal over til armbåndet, som så via små metalkugler vil opleve den samme følelse som kvinden«, forklarer hun videre, mens Eszter Smid med fingrene illustrerer, hvordan de små metalkugler vil bevæge sig.

»Det hele vil ske i realtid. På den måde kan parret dele oplevelsen, så moderen ikke får al det sjove selv«, griner hun.

Sandra Petursdottir, Henriette Andersen og Eszter Smid er mellem 25 og 32 år. Ingen af de tre har børn endnu. Ideen til virksomheden opstod i stedet på en gåtur efter frokost i lokalområdet på Nørrebro, hvor de syntes, at »mødre med barnevogne fyldte lidt for meget af fortovet«. De begyndte de at tale om en masse »skøre ideer« til produkter til gravide og babyer, siger Sandra Petursdottir:

»Ud af ingenting var vi jo pludselig i gang med en brainstorm«.

Undervejs i idéudviklingen fik de tre kvinder øjnene op for, at både de og produkter generelt var meget fokuserede på moderen. Derfor blev de enige om at skabe et produkt, der i stedet bringer faderen ind i

billedet. »Vi går jo rundt her på Nørrebro og ser på alle de her hipsterfædre«, griner Henriette Andersen.

Forbrugeren er vigtigst

På uddannelsen som pba i smykker, teknologi og business lærer de studerende både at fremstille smykker på traditionel vis og ved hjælp af moderne teknologier. Men mindst lige så vigtigt lærer de, hvordan smykker konceptualiseres, produceres, markedsføres og sælges nationalt som internationalt. Alt design er nemlig orienteret mod forbrugeren, der i sidste ende skal købe produktet.

Da de tre kvinder var kommet på ideen til armbåndet, begyndte de at undersøge markedet. De »jagede« nybagte mødre til babybio i den lokale biograf, talte med læger og radiologer, ja, selv konsulenten på patentkontoret, der var gravid, da kvinderne var til møde i sidste uge, blev spurgt ind til, hvad hun syntes.

Ud af ingenting var vi jo pludselig i gang med en brainstorm. »Og så har vi fået en god træning i at pitche her, som gør, at det føles helt naturligt. Alle vores eksamener er også baseret på det. Så det klarer vi.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 16 Frivilligt arbejde

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål.

Opgaveformulering:

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til, hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver dit forslag til dit selvstændige projektforslag.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, teorier og metoder fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om idegenerering, pain og value proposition, forretningsmodel/forretningsplan, oplevelsesøkonomi og diffusion.

Bilag: – BORNHOLMS TIDENDE - 2. FEB 2019 • 08:59 • AF JAKOB NØRMARK - I UDDRAG

Piloter søges: Flere bornholmske ældre skal have vind i håret

Plejecentrene vil i den kommende tid forsøge at øge kendskabet til Cykling uden alder - et koncept, som Bornholms Regionskommune er med i, men som ligger lidt for stille, fordi der er for få frivillige cykelpiloter. Fire bornholmske plejecentre har anskaffet batteridrevne rickshaw-cykler, hvor én eller to plejehjemsbeboere kan sætte sig og få en køretur i den friske luft. Manglen på piloter betyder, at cyklerne bliver brugt mindre end ønsket. Om vinteren står rickshawcyklerne næsten helt stille. – Det er jo mest om foråret og sommeren. Vi skal motivere dem mere, når det er så koldt - det gælder både passagerer og piloter, forklarer Lissy Madsen, afdelingsleder på plejecentret Snorrebakken i Rønne. Hun bruger selv cyklen en sjælden gang imellem. Generelt har personalet på plejecentrene sjældent tid til at løsrive sig fra de faste opgaver for at cykle med én eller to beboere. Lissy Madsen nyder at cykle en tur i Rønne, hvor hun ofte hører positive kommentarer, når hun har passagerer med. – Det er fantastisk. Folk hilser og smiler på os. Nogle gange kan det være svært at føre en samtale - især hvis der blæser, men man kan se, hvordan de nyder vinden og den friske luft. Mange aktive pensionister Hvordan kan det være, at der ikke er flere cykelpiloter på Bornholm? Det er en landsdel med forholdsvis mange personer, der netop er gået på pension eller efterløn, så kunne de ikke finde tid til at tage på cykeltur med plejehjemsbeboere?

Det er svært.

De er aktive med mange ting allerede. De spiller badminton to gange om ugen, går i motionscenter tre gange om ugen eller tager over til Sjælland for at besøge børnebørnene, siger afdelingsleder Lissy Madsen fra Snorrebakken i Rønne som forklaring på, at det er ikke så ligetil at finde frivillige i aldersgruppen. På Snorrebakken deltager frivillige blandt andet til fester, bankospil, stolegymnastik og forberedelse af gudstjenester. Det går bedst med at finde frivillige, hvis ikke de forpligter sig til at være til stede på faste tidspunkter. – De vil ikke hænges op på noget. Folk er bange for at binde sig, siger Lissy Madsen. Med Cykling uden alder er der ingen krav til faste tidspunkter, og piloterne beslutter selv, hvornår og hvor ofte de vil ud på en social cykeltur. Hvis man ønsker at blive en del af Cykling uden alder, kan man melde sig til et af de to oplæringskurser, der vil blive afholdt 21. marts i både Rønne og Aakirkeby. Man kan kontakte frivilligkonsulent Birgitte Eybye for mere information på birgitte.eybye@brk.dk eller besøge frivilligbornholm.dk, hvor der er en liste over koordinatorene på de deltagende plejecentre. De fire plejecentre med rickshawcykler er Toftegården i Hasle, Aabo i Aakirkeby samt Snorrebakken og Lunden i Rønne.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 17 Butiksdød

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål.

Opgaveformulering:

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til, hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver dit forslag til dit selvstændige projektforslag.

I dit oplæg skal du bruge relevante begreber, teorier og metoder fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om idegenerering, pain og value proposition, oplevelsesøkonomi og diffusion.

Bilag: Butiksdøden hærger overalt, Ekstra Bladet, 3. marts 2019

Innovationsfaglig udfordring 1

BUTIKSDØDEN HÆRGER OVERALT

3. marts 2019 Ekstra Bladet Sektion 1 Side

TOMME RUDER FRA KØBENHAVN TIL FREDERIKSHAVN:

Nethandel, lav købelyst og stigende omkostninger tvinger flere og flere til at dreje nøglen om. Tomme, livløse butiksruder præger i stigende grad gågaderne rundt om i landet. En ny opgørelse fra erhvervsmæglerens portal Ejendomstorvet.dk viser landsdækkende problemer med at afsætte ledige butikslokaler.

I løbet af et år er udbuddet steget fra 5,4 til 6,4 procent. Det svarer til, at mængden af ledige butikslokaler er vokset med over 120.000 kvadratmeter på et år, oplyser Ejendomstorvet.dk, der i øjeblikket har 1641 lokaler udbudt til leje eller salg landet over.

Under voldsomt pres

Ifølge Bruno Christensen, ekspert i detailhandel, er butikkerne særligt pressede, fordi vi handler mere på nettet, selv om vores købelyst ikke er stigende.

- Der er flere ting, der gør sig gældende. En del af det er nethandlen, men det er ikke kun nethandlen. Der er også det faktum, at forbrugernes købelyst har været nogenlunde jævn hen over de seneste år, men ikke stigende. Udvalgsware-handlen, og særligt beklædningsvare-handlen, er under voldsomt pres, og det er dem, der bliver tømt ud i, så der opstår hullerne i gadebilledet, forklarer han.

I udkantsområderne har man længe kendt til tendensen med tiltagende butiksdød, der mange steder har været forbundet med en øget centralisering i samfundet.

Udkantsområder hårdt ramt

Nu er problemet så kommet til landets store byer, hvor både huslejerne og antallet af tomme butikker er stigende, men byerne er dog ikke så hårdt ramt som yderområderne.

Værst ser det ud i Region Syddanmark og Region Nordjylland, oplyser Ejendomstorvet.dk.

Videnskab.dk, 23. august 2017.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 18. Mad og måltider til ældre

Spørgsmål:

1. Redegør for den innovationsfaglige udfordring, der skitseres i bilaget.
2. Udarbejd et forslag til, hvordan du vil arbejde fagligt med denne udfordring eller dele deraf.
3. Diskuter og perspektiver dit forslag til dit selvstændige projektforsøg.

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med dette oplæg.

Bilag: "Mad og måltider skal styrke sundhed og trivsel" Ældresagen.dk, 8. feb. 2019

I dit oplæg skal du bruge relevant fagligt stof fra undervisningen. Du kan f.eks. bruge viden om idegenerering, pain og value proposition, effectuation/kausation, kilder til innovation og diffusion.

Bilag:

Mad og måltider skal styrke sundhed og trivsel

MAD SKAL FYLDE LANGT MERE I ARBEJDET MED ÆLDRES SUNDHED OG HELSE, MENER ÆLDRE SAGEN.

Appetitlige og ernæringsrige måltider betyder meget for ældres trivsel og sundhed.

Ordsproget "Uden mad og drikke, duer helten ikke" gælder os alle – ikke mindst svækkede ældre.

Ældre Sagen arbejder for at bekæmpe underernæring blandt ældre.

Vi skal have mere fokus på mad og måltider til svækkede ældre, fordi maden har stor betydning for svækkede ældres trivsel og sundhed, og fordi op mod 60 pct. af alle hjemmeboende ældre og plejehjemsbeboere er i risiko for at blive underernærede.

Mad og ernæring er nøglen til et godt helbred

Appetitlig og ernæringsrigtig mad er det bedste værn mod uplanlagt vægttab og underernæring blandt ældre. Appetitlig mad er også afgørende i forhold til at forebygge sygdomme og når ældre skal igennem rehabilitering.

Mad og måltider bør derfor tænkes meget mere ind i behandlingsforløb for ældre end det sker i dag, mener Ældre Sagen.

Underernæring gør syg

Underernæring slider særligt hårdt på ældres helbred og livskvalitet. De får svært ved at klare sig selv, trækker sig fra fællesskabet, de bliver syge oftere, og de dør tidligere.

For samfundet har det også konsekvenser. Ældre underernærede patienter er indlagt i længere tid, og de bliver ofte genindlagt. Desuden får de mere behov for hjælp.

Opdag problemet i opløbet

Jo tidligere man opdager underernæring, jo hurtigere kan man gøre noget ved det. Det er lettere, hvis man opdager det i tide.

Derfor er det vigtigt, at kommunerne vurderer ernæringstilstanden hos alle ældre, der flytter på plejehjem, indlægges på sygehus eller visiteres til hjemmehjælp.

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 19. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan der skabes bedre parkeringsmuligheder i de store byer?

Spørgsmål:

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i jeres forretningsplan?
2. Undersøg dernæst: Hvilke innovationsudfordringer ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra jeres arbejde med forretningsplanen, hvis du skulle løse den udfordring, der beskrives i bilaget?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med dette oplæg.

I dit oplæg skal du bruge relevant fagligt stof fra undervisningen.

Her er et forslag for faglige begreber og modeller, du *kan* bruge. Du behøver ikke inddrage dem alle og du må også gerne inddrage andre begreber: Forretningsmodel, værdiskabelse, Value Proposition Canvas, adoptanter, FNOS, Strategilærred, Netværk, Teams

Bilag: Ny app lancerer Airbnb for parkeringspladser: "I stedet for at fokusere på de parkeringspladser, der allerede eksisterer, vil vi skabe nye pladser", Børsen 4/5-2019

Bilag:

Ny app lancerer Airbnb for parkeringspladser: "I stedet for at fokusere på de parkeringspladser, der allerede eksisterer, vil vi skabe nye pladser"

Det vil nok lyde som et mareridt for nogle: Ti ejere af samme virksomhed, der skal arbejde sammen og blive enige om virksomhedens fremtidige strategi.

Men hvad gør man, når så mange synes, at ens idé er så god, at de vil investere i en bid af den? Det er virkeligheden for parkeringsappen Park Private, der gik i luften i marts. En slags Airbnb for parkeringspladser, hvor privatpersoner og virksomheder udlejer p-pladser, når de ikke selv bruger dem. Hvor travle bilister i de større danske byer kan booke en p-plads både dage og måneder forud og dermed slippe for at lede forgæves efter et sted at parkere. Hvor priserne er reguleret af udbud og efterspørgsel, og hvor udlejerne kan tjene penge, mens lejerne kan slippe billigere.

"Vi kender alle sammen til at være stresset over parkering. Det særlige ved Park Private er, at i stedet for at fokusere på de pladser, der allerede eksisterer, vil vi skabe nye pladser. Samtidig kan man hos os booke en plads forud, så man slipper for at skulle køre rundt og lede efter en ledig plads, og priserne varierer døgnet igennem. Vi går op i at gøre det så nemt for kunderne som muligt, mens vi står for al administration," siger Stine Johansson, adm. direktør i Park Private. Idéen blev født en aften i 2017, da Stine Johansson i slutningen af 2017 så tv-nyheder med sin kæreste Kasper Kruse og svigerfar Karsten Balsgård Brandt. Parkeringspladserne i København var for få og for dyre, lød det.

"Så siger min svigerfar: Hvorfor lejer de ikke deres parkeringspladser ud? Vi brugte aftenen på at tænke over det, researche lidt, og kom frem til, at den idé var for god til at lade gå," fortæller Stine Johansson.

Tallene talte for sig selv. 54 timer årligt bruger en bilist gennemsnitligt på at finde en parkeringsplads i København, ifølge det internationale konsulentfirma Frost & Sullivan. Samtidig er personbiltætheden i Danmark steget med 16 pct. på ti år, viser tal fra Vejdirektoratet.

Kilde: Børsen, 4. maj 2019, af Eva Kirstine Brünnich

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 20. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan man skabe værdi ved at mindske madspild?

Spørgsmål:

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i jeres forretningsplan?
2. Undersøg dernæst: Hvilke innovationsudfordringer ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra jeres arbejde med forretningsplanen, hvis du skulle løse den udfordring, der beskrives i bilaget?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med dette oplæg.

I dit oplæg skal du bruge relevant fagligt stof fra undervisningen.

Her er et forslag for faglige begreber og modeller, du *kan* bruge. Du behøver ikke inddrage dem alle og du må også gerne inddrage andre begreber: Værdiskabelse, idegenerering, forretningsmodel, value Proposition Canvas, brugerdreven innovation, Blue Ocean og SWOT

Bilag:

Makkerpar får Irmas aflagte bananer til iværksættereventyr

Fra april og resten af året afhenter isproducenten Banana CPH de økologiske bananer, Irma ikke længere kan sælge. De to grundlæggere af Banana CPH ser stort potentiale i aftalen. I 2013 smed Coop ugentligt 40.000 bananer ud. Det antal er ikke blevet reduceret væsentligt siden, oplyser kæden overfor FødevarerWatch. Årsagen er simpel: Ingen vil købe en brun banan. Og lige netop den indstilling skal være udgangspunktet for det ekstra forretningsben iværksættervirksomheden Banana Cph ApS har søsat.

"Vi har netop indgået et samarbejde med Irma om, at vi fra april og fremadrettet får deres overskydende økologiske bananer," fortæller Christian Cordius-Hansen, adm. direktør i Banana CPH, til FødevarerWatch. I selskab med sin kammerat Jacques Nørbo stiftede han Banana i efteråret 2017.

De to iværksættere fremstiller is baseret på vand, citronsaft, vanilje og dadler - og selvfølgelig bananer. Det kræver 500 gram bananer at producere en liter is.

Kampen mod madspild som forretningsplan

Iværksætterne får bananerne gratis, mens Irma kan bryste sig af at gøre lidt mere for at mindske madspildet i detailkæden. "Med samarbejdet vil vi gerne sætte fokus på, at man får brugt de produkter, supermarkederne smider ud på grund af forbrugernes høje, visuelle krav til madvarer," forklarer Christian Cordius-Hansen, der peger på, at bananer ofte ryger alt for tidligt i skraldespanden, fordi de hurtigt kommer til at se gamle ud.

Irmas adm. direktør Søren Steffensen er godt tilfreds med samarbejdet, som han mener spiller fint ind i kædens ambition om at mindske madspild. "En af vores helt klare strategier er at være med til at mindske madspild, og hvis vi alt andet lige kan indgå i en cirkulærøkonomi, hvor vi kan aflevere bananerne til genproduktion i stedet for at smide dem i skraldespanden, er det jo fantastisk," siger han til FødevarerWatch.

Fokusset på at komme madspild til livs er en central del af iværksætternes fra Banana CPHs forretningsplan. Mens det fungerer som CSR-kampagne for samarbejdspartnere i den generelle kamp mod madspild, får iværksætterne deres hovedingrediens gratis. Banana CPH har i deres fokus på bæredygtighed også valgt at have isskeer lavet af genbrugstræ og overvejer om de skal tage næste skridt og sætte pant på isbægeret.

Kilde: FødevarerWatch 22/3-2019

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 21. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan kan virksomheder overleve på legetøjsmarkedet?

Spørgsmål:

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i jeres forretningsplan?
2. Undersøg dernæst: Hvilke innovationsudfordringer ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra jeres arbejde med forretningsplanen, hvis du skulle løse den udfordring, der beskrives i bilaget?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med dette oplæg.

I dit oplæg skal du bruge relevant fagligt stof fra undervisningen. Her er et forslag for faglige begreber og modeller, du *kan* bruge. Du behøver ikke inddrage dem alle og du må også gerne inddrage andre begreber: Porters five forces, SWOT, værdiskabelse, forretningsmodel, Value Proposition Canvas, diffusion, Blue Ocean og Schumpeter

Bilag: BR erklæret konkurs, tv2 28/12-2018

Bilag:

BR erklæret konkurs

tv2 28/12-2018

Top-Toy (der ejer BR, red.) kom i slutningen af november under rekonstruktion.

Den danske legetøjsgigant Top-Toy er nu erklæret konkurs.

- Vi er kommet langt, og vi havde vores omstruktureringsplan godkendt af kreditorerne og retten.

Vi har arbejdet døgnet rundt for at etablere rammer for omstruktureringen af TOP-TOY, men desværre har vi i dag måttet indse, at vi ikke længere kan fortsætte omstruktureringen på grund af et skuffende julesalg, siger Top-Toys administrerende direktør Per Sigvardsson.

Magien er væk

- Top-Toy og BR-butikkerne er ikke hvad, det har været. Magien var væk fra BR-brandet, og når man gik ind i butikkerne lignede det noget, der så noget støvet, noget bedaget ud, og det bekræftede kunderne med det elendige julesalg. Og nu står de så i den situation, at de går nedenunder og hjem. Siger Ole Krohn, erhvervskommentator TV2.

Fatal fejl fra ledelsen

Konkursen skyldes øget digitalisering, et større antal konkurrenter og skiftende spilvaner blandt børn, skriver Top-Toy i pressemeddelelsen.

Thomas Hesselager, der er forælder og kunde ved Fætter BR, fortæller, at de i familien er begyndt at købe langt mere brugt legetøj.

I følge Ole Krohn er det især konkurrencen fra supermarkeds kæder som Føtex og Bilka og legetøjsbutikker på nettet, der har skubbet Top-Toy ud over kanten. Og i forhold til nethandlen har BR været alt for sløve og slumret for længe, siger Ole Krohn.

- Det har været en fatal fejl fra ledelsens side, at man ikke har kunnet se, at nethandelen ikke er noget, der er opfundet i går, og når man hedder BR, skal man selvfølgelig være meget stærk på nettet.

Kilde: tv2.dk 28/12-2018

Uddrag

Eksamen innovation C. 30 min. forberedelse 30 min eksamination

Eksempel 22. Innovationsfaglig udfordring: Hvordan skabes indkøbsoplevelser?

Spørgsmål:

1. Redegør først for: Hvordan løste I den udfordring, I arbejdede med i jeres forretningsplan?
2. Undersøg dernæst: Hvilke innovationsudfordringer ser du i bilaget?
3. Diskutér til sidst: Hvordan ville du bruge dine erfaringer fra jeres arbejde med forretningsplanen, hvis du skulle løse den udfordring, der beskrives i bilaget?

Forbered et oplæg på 8-10 minutters varighed ud fra disse spørgsmål. Du skal starte din eksamen med dette oplæg.

I dit oplæg skal du bruge relevant fagligt stof fra undervisningen. Her er et forslag for faglige begreber og modeller, du *kan* bruge. Du behøver ikke inddrage dem alle og du må også gerne inddrage andre begreber: Entreprenørskab, pain value proposition og jury, ideudvikling og -vurdering, oplevelsesøkonomi, værdiskabelse, forretningsmodel, Value Proposition Canvas, brugerdreven innovation, Porters Five Forces, Blue Ocean

Bilag: Er indkøbsoplevelsen i din butik oplevelsen værd? Retail Reinvented 17/3-2019

Er indkøbsoplevelsen i din butik oplevelsen værd?

Med fuld fokus på de ændrede markedsvilkår og et godt greb i den oplevelsesøkonomiske værktøjskasse, kan små og mellemstore butikker i detailhandlen skabe langt bedre indkøbsoplevelser for deres kunder og derigennem fastholde dem. Dette er livsvigtigt for dem i et presset marked, hvor både udbud og efterspørgsel udvikler sig markant.

E-handlen vinder frem, og mastodonter som Amazon og Alibaba spiller med musklerne. De gør det både nemmere og billigere for forbrugerne at gøre deres indkøb. I øjeblikket foregår ca. 80% (gennemsnit på tværs af brancher) af detailhandelsomsætningen i Danmark stadig i de fysiske butikker. Dette vil forandre sig, når Amazon rykker ind. Men i hvilken grad og med hvilken hastighed web-handelen vil tage over, er blandt andet op til detailhandlen selv. Det er dog langt fra udelukkende den fysiske detailhandel som står for skud, når giganterne rykker ind – de nuværende webbutikker kommer også under pres. Derfor er der alt mulig grund til, at detailhandlen nu ruster sig til den fremtidige konkurrence.

Hos kunderne er "convenience" – eller på dansk – "bekvemmelighed" en meget vigtig faktor. Kunderne er presset på tid, du kender det sikkert alt for godt selv. Vi lever i en tid, hvor selv pensionister har svært ved at finde tiden til at købe ind – livet byder på så mange muligheder. Alle økonomiserer med deres tid, og derfor er det da heller ikke spor mærkeligt, at kunderne søger mod internethandlen – med mindre, altså, at butikkerne giver dem en relevant og mindeværdig oplevelse, som er kundernes tid værd! Det er nemlig rigtig vigtigt at notere sig, at sideløbende med digitaliserings- og bekvemmelighedsbølgen udvikler samfundet sig mere og mere fra et servicesamfund til et oplevelsessamfund.

Vi mennesker ønsker os mere end nogensinde før oplevelser i stedet for "blot" funktionel service. Dette gælder naturligvis også, når vi er på indkøbstur – den skal være en oplevelse, som er tiden værd!

De fysiske butikker har på dette punkt, i samspil med deres web-handel og øvrige kanaler ud mod kunderne, store muligheder for her at gøre en betydelig forskel.

Kilde: Retail Reinvented, af Anders Bjerring Høier, lektor, Cphbusiness 17. marts 2019

Uddrag