

LØSNINGSFORSLAG CASEOPPGAVE

Ofte preges entreprenørskap av "technology push" heller enn "market pull". I problemsøk skal man finne og argumentere for et problem, og deretter finne potensielle løsninger. Rapporten skal ikke være lenger enn 5 sider eksklusiv forside og vedlegg. Denne rapporten inneholder resultatet fra problemsøket. Dermed må dere prioritere fokus og få det presentert tydelig innen rammene (f.eks. tidsbruk og antall sider).

1. Problem- og bransjebeskrivelse

Gjør tydelig rede for problemet og -bransjen basert på samtaler med folk i bransjen. Inkluderer eksisterende løsninger og deres evt. mangler, nødvendige ressurser, timing og trender, attraktivitetsvurderinger og robusthet. Det er viktig å beskrive hvem som er kunde og bruker, og gjøre rede for deres betalingsevne og betalingsvilje for å få løst problemet.

2. Analyse problem <-> løsning

3.1 Analyser og gjør tydelig rede for hvordan hvert enkelt løsningsforslag løser problemet. Beskriv også mangler og svakheter ved løsningens evne til å løse problemet. Tenk "problem-solution fit". Hva skal til for å oppnå dette? Se merket "x" i figuren under.

3.2 Drøft de ulike løsningene opp mot hverandre. Hva er deres styrker og svakheter? Er det spesielle deler av problemet de løser spesielt godt eller spesielt dårlig? Gjør klare sammenligninger. Se merket "y" i figuren under.



