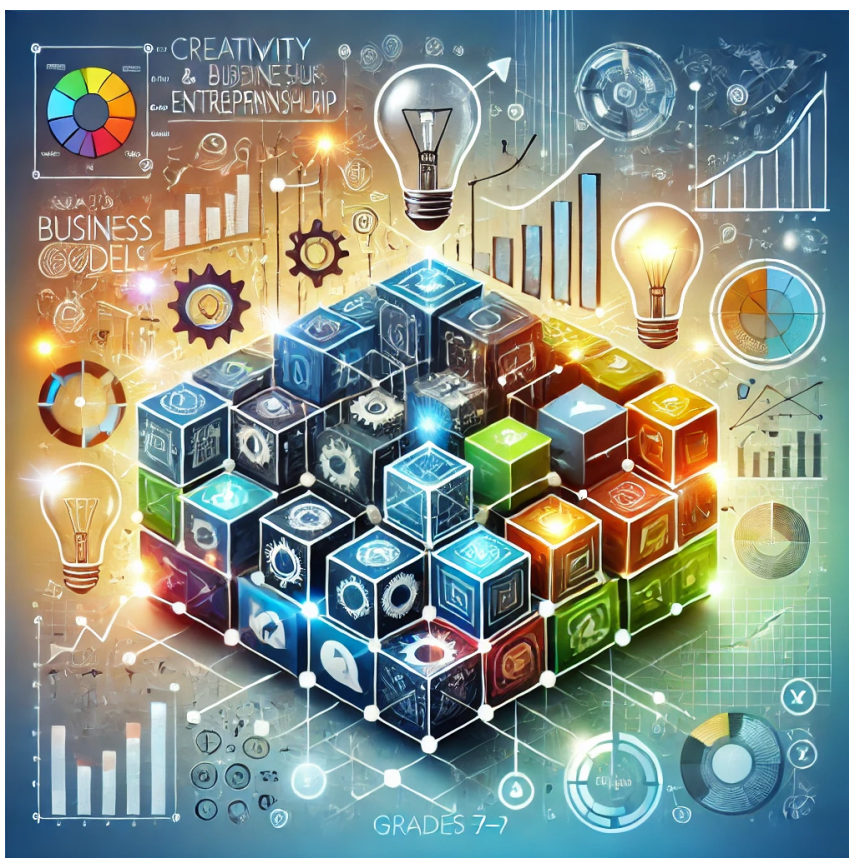


# KREATIVITET & IVÆRKSÆTTERI

*Forretning*

## UDVIKLING OG VALIDERING AF FORRETNINGSMODELLER

---



**Velkommen til School To Go og dagens undervisning!**

Dette er et forløb i faget "Kreativitet og Iværksætteri" i tre episoder om "Forretning", med de tre temaer, nemlig: "Udvikling og validering af forretningsmodeller", "Forståelse af nøgleøkonomiske principper" og til sidst "Økonomisk Performance". Der vil både være lytte-tekster og øvelser i episoderne.

**Introduktion**

Forestil dig at være i stand til at skabe en innovativ idé og omdanne den til en bæredygtig virksomhed. Velkommen til verdenen af iværksætteri, hvor udviklingen og valideringen af forretningsmodeller spiller en afgørende rolle. Du står over for en rejse fyldt med kreativitet, udfordringer og potentiale til at skabe ægte forandring.

At lære at udvikle og validere forretningsmodeller er som at have en skattekiste fyldt med strategiske værktøjer. Det handler om at designe den perfekte plan, der guider din virksomhed til succes. En forretningsmodel er som en landkort, der viser vejen fra din idé til en levedygtig virkelighed.

Hvorfor er det vigtigt at mestre udviklingen og valideringen af forretningsmodeller som ung? Fordi det giver dig evnen til at tænke strategisk og nytænkende. Det lærer dig at forstå din målgruppe, deres behov og hvordan du kan skabe værdi for dem. Det gør dig i stand til at identificere risici og muligheder, før de opstår, og tilpasse din tilgang i takt med ændringer i markedet.

Iværksætteri er som at bygge et puslespil, hvor hvert brik er en vigtig del af helheden. Udvikling og validering af forretningsmodeller giver dig evnen til at se det større billede, men også at fokusere på de mindste detaljer. Det lærer dig at være agil, tilpasse dig og finde innovative løsninger, når udfordringer opstår.

Når du mestrer udviklingen og valideringen af forretningsmodeller, får du nøglen til at omsætte dine drømme til virkelighed. Du bliver ikke bare en iværksætter; du bliver en visionær, der skaber en meningsfuld indflydelse på verden omkring dig. Så træd ind i denne spændende verden af forretningsmodeller, og forbered dig på at udforske, eksperimentere og forme din egen fremtid!

## Mål for undervisningen:

- Jeg skal kunne forklare, hvorfor validering af en forretningsidé er vigtig før implementering.
- Jeg skal kunne identificere og beskrive de trin, der er involveret i udvikling og validering af en forretningsmodel.
- Jeg skal kunne anvende begreber som "prototyping" og "MVP" (minimum viable product) i en forretningsmæssig sammenhæng.
- Jeg skal kunne analysere forskellige metoder til validering af forretningsmodeller og diskutere deres fordele og ulemper.
- Jeg skal kunne sammenstille en simpel forretningsmodel og diskutere, hvordan den kan testes og valideres i virkeligheden.

## Hvad er en forretningsmodel?

En forretningsmodel er en beskrivelse af, hvordan en virksomhed planlægger at generere indtægter og levere værdi til sine kunder. Det er som en opskrift på, hvordan virksomheden vil tjene penge og opnå succes. Der er forskellige slags forretningsmodeller, som virksomheder kan bruge, afhængigt af deres produkter, tjenester og målgruppe.

## Her er nogle forskellige typer forretningsmodeller med eksempler:

- Salgsmodel: Virksomheder tjener penge ved at sælge fysiske produkter eller tjenester. Eksempel: Apple, der sælger iPhones og MacBooks.
- Abonnementsmodel: Virksomheder opkræver abonnementsgebyrer fra kunderne for adgang til deres produkter eller tjenester. Eksempel: Netflix, hvor brugerne betaler månedligt for adgang til streaming af film og tv-serier.
- Reklamemodel: Virksomheder tilbyder gratis produkter eller tjenester til brugerne og tjener penge ved at vise reklamer. Eksempel: Google, der tilbyder gratis søgning og e-mailtjenester og tjener penge ved at vise målrettede annoncer.
- Freemium-model: Virksomheder tilbyder en grundlæggende version af deres produkt gratis og opkræver et gebyr for avancerede funktioner eller premiumversionen. Eksempel: Dropbox, der giver gratis lagerplads til filer og opkræver et gebyr for mere lagerplads.
- Markedspladsmodel: Virksomheder fungerer som en platform, hvor sælgere og købere kan interagere og handle. Virksomheden opkræver ofte en provision eller et gebyr for hver transaktion. Eksempel: eBay, hvor folk kan sælge og købe varer.
- Fremstillingsmodel: Virksomheder designer, udvikler og producerer fysiske produkter, som de sælger til kunderne. Eksempel: Nike, der producerer sportsbeklædning og -sko.
- Servicebaseret model: Virksomheder tilbyder forskellige tjenester til kunderne og opkræver gebyrer for disse tjenester. Eksempel: Consultancy-virksomheder, der giver rådgivning og ekspertise inden for forskellige områder.

Disse er blot nogle eksempler på forretningsmodeller, og virksomheder kan også kombinere forskellige modeller for at skabe en tilpasset tilgang, der passer til deres specifikke behov og mål.

## **Hvad indebærer det, at kunne udvikle og validere forretningsmodeller inden for iværksætteri?**

At kunne udvikle og validere forretningsmodeller inden for iværksætteri handler om at skabe en solid og strategisk vej fremad for din virksomhedsidé. Det indebærer at designe en nøje gennemtænkt plan, der guider dig fra den spæde begyndelse af din idé til den konkrete og bæredygtige virkelighed af en fungerende virksomhed.

Denne proces handler ikke kun om at skabe en simpel plan. Det handler om at forstå din målgruppe til fulde - deres behov, ønsker og udfordringer. Du skal identificere, hvordan din idé kan tilføre værdi til deres liv og løse problemer, de står over for. Ved at forstå din målgruppe dybt kan du forme din forretningsmodel til at opfylde deres behov på en måde, der skaber en reel indflydelse.

Udvikling og validering af forretningsmodeller er også om at være forberedt på det uforudsigelige. Iværksætteri er ikke altid en lige linje fra A til B. Der vil være udfordringer, ændringer og muligheder, der dukker op undervejs. At kunne tilpasse din forretningsmodel i takt med ændringer i markedet, teknologi og kundernes præferencer er afgørende for succes.

En central del af denne proces er at identificere risici og muligheder. Ved at se på alle aspekter af din virksomhed og dens omgivelser kan du forudsige, hvilke udfordringer der kan opstå, og hvilke muligheder der kan udnyttes. Dette giver dig mulighed for at være proaktiv i stedet for reaktiv og gøre justeringer, inden problemerne bliver for store.

Endelig handler udvikling og validering af forretningsmodeller om at skabe en klar og overbevisende vision for din virksomhed. Du skal kunne formidle dine ideer og planer til investorer, samarbejdspartnere og kunder. Dette indebærer at have en dyb forståelse for, hvordan alle brikkerne passer sammen og skaber en helhed.

At mestre udvikling og validering af forretningsmodeller giver dig ikke kun redskaberne til at skabe en virksomhed, men også færdigheder, der er værdifulde i alle aspekter af livet. Det handler om at være strategisk, kreativ og tilpasningsdygtig - egenskaber, der vil tjene dig godt uanset hvilken vej du vælger i fremtiden.

## **Hvorfor er det vigtigt at kunne udvikle og validere forretningsmodeller inden for iværksætteri?**

Forestil dig at have en fantastisk idé til en virksomhed, men ikke helt vide, hvordan du skal omsætte den til virkelighed. Her kommer udvikling og validering af forretningsmodeller ind i billedet. Dette er som at skabe en solid vejledning, der fører dig fra din idé til en succesfuld virksomhed.

Udvikling og validering af forretningsmodeller er vigtigt, fordi det hjælper dig med at skabe en klar plan og struktur for din virksomhed. Det handler ikke bare om at have en god idé; det handler om at vide, hvordan du rent faktisk får den til at fungere. Ved at tænke over, hvordan din virksomhed vil tjene penge, hvem dine kunder er, og hvad der gør din idé unik, kan du skabe en solid base for din virksomheds succes.

Desuden hjælper udvikling og validering af forretningsmodeller dig med at forstå din målgruppe bedre. Du lærer at sætte dig i deres sko, forstå deres behov og ønsker, og tilpasse din virksomhed til at imødekomme dem. Dette er afgørende for at skabe produkter eller tjenester, som folk rent faktisk vil have og bruge.

En anden vigtig grund er, at det giver dig redskaber til at vurdere og minimere risici. Når du har en klar plan og har tænkt på forskellige scenarier, kan du bedre forudsige potentielle udfordringer og finde måder at håndtere dem på. Dette øger dine chancer for succes og mindsker muligheden for uventede bump på vejen.

Endelig er udvikling og validering af forretningsmodeller afgørende for at tiltrække investorer og samarbejdspartnere. Når du kan vise, at du har tænkt nøje over din virksomhedsstruktur og strategi, vil folk have større tillid til dine evner som iværksætter.

Så hvorfor er det vigtigt at kunne udvikle og validere forretningsmodeller? Fordi det giver dig de nødvendige værktøjer til at gå fra idé til virkelighed. Det hjælper dig med at forstå din virksomheds kerne, tjene penge, forstå kunderne og minimere risici. Det er en afgørende færdighed, der ikke kun hjælper dig som iværksætter, men også som en visionær person, der ønsker at forme sin egen fremtid.

## **Vigtige teknikker og værktøjer til udvikling og validering af forretningsmodeller**

Når det kommer til at omsætte dine iværksætterdrømme til virkelighed, er udvikling og validering af forretningsmodeller nøglen. Her er nogle vigtige teknikker og værktøjer, der kan hjælpe dig med at skabe en solid og bæredygtig forretningsstruktur:

- **Business Model Canvas:** Dette er som et stort lærred, hvor du kan tegne din virksomhedsstruktur og strategi. Det hjælper dig med at visualisere alle aspekter af din virksomhed, herunder kunder, værditilbud, indtægtsstrømme og nøglepartnere.
- **Customer Discovery:** Ved at interagere direkte med dine potentielle kunder kan du finde ud af, hvad der virkelig betyder noget for dem. Dette hjælper dig med at finjustere din forretningsmodel og sikre, at den faktisk imødekommer kundernes behov.
- **Market Research:** Forståelse af markedet er afgørende. Forskning i konkurrenter, tendenser og potentielle kunder kan give dig vigtige indsigter i, hvordan din virksomhed kan differentiere sig og finde en niche.

- **Minimum Viable Product (MVP):** Dette er en tidlig version af dit produkt eller din tjeneste, der indeholder de vigtigste funktioner. Det bruges til at teste og validere din idé før fuldskalaudrulning.
- **Prototyping:** At oprette prototyper hjælper dig med at visualisere og teste forskellige aspekter af din forretningsmodel. Det kan være en fysisk model, en digital prototype eller endda en papirskitse.
- **A/B Testing:** Dette indebærer at teste forskellige versioner af dit produkt, service eller markedsføringsstrategi for at se, hvilken der fungerer bedst.
- **Customer Feedback:** At indhente feedback fra dine kunder er en kontinuerlig proces. Dette hjælper dig med at tilpasse din forretningsmodel i takt med ændringer i kunders behov og ønsker.
- **Pivot:** Hvis du opdager, at din oprindelige forretningsmodel ikke fungerer som forventet, kan du lave en "pivot" - en justering af din tilgang for at finde en mere levedygtig vej.

Disse teknikker og værktøjer er som værktøjskassen i din iværksætterrejse. De hjælper dig med at forme din idé til en konkret forretningsstruktur, teste den i virkeligheden og tilpasse dig efter behov. Ved at mestre disse værktøjer kan du øge dine chancer for at opbygge en succesfuld virksomhed, der virkelig gør en forskel.

## Lad os høre en case

Her er en virksomheds-case om udvikling og validering af forretningsmodeller:

Case: Airbnb

Airbnb er en velkendt platform, der startede som en idé om at udleje luftmadrasser til rejsende. Grundlæggerne, Brian Chesky og Joe Gebbia, besluttede at udvikle en forretningsmodel, der ville tillade folk at leje deres eget hjem eller værelser til rejsende som en alternativ indkomstkilde.

Udviklingsfasen:

I begyndelsen skabte grundlæggerne en simpel hjemmeside og fotograferede deres eget lejede værelse som et "annoncebillede". De anvendte teknikker som prototyping og MVP for at oprette en grundlæggende version af platformen og teste, om der var interesse for konceptet.

Valideringsfasen:

For at validere deres forretningsidé besluttede Chesky og Gebbia at deltage i designkonferencer, hvor mange mennesker havde brug for indkvartering. De opdagede, at folk var villige til at leje deres hjem, og de indsamlede feedback om, hvordan de kunne forbedre oplevelsen for både værter og gæster.

Pivot og Justeringer:

Undervejs indså grundlæggerne, at enkelte luftmadrasser ikke var så populære som at leje hele boliger. De foretog en vigtig justering og fokuserede på at give folk mulighed for at leje hele hjem, lejligheder eller værelser. Dette var et vigtigt pivotpunkt i deres forretningsmodel, der førte til Airbnb's succes som en global platform.

Resultater:

Airbnb er nu en af verdens største platforme for indkvartering, der giver både værter og rejsende mulighed for at finde unikke steder at bo. Dette eksempel illustrerer, hvordan udvikling og validering af forretningsmodeller kan hjælpe med at forme en idé, teste dens levedygtighed og tilpasse sig markedets behov.

Læringspunkter:

Denne case viser, hvor vigtigt det er at udvikle en enkel version af din idé, teste den i virkeligheden og være villig til at tilpasse dig efter feedback og ændringer. Airbnb er et eksempel på, hvordan en idé kan udvikle sig til noget større ved at reagere på brugernes reelle behov og ønsker.

Nu er det tid til at lave et par opgaver og tænke over hvad vi lige har lært.

### **Opgave:**

1. Vælg en simpel forretningsidé, f.eks. en service til skoleelever. Beskriv, hvordan du ville udvikle og teste denne idé for at se, om den er levedygtig.
2. Lav en liste over forskellige måder at validere en forretningsmodel på, f.eks. markedsundersøgelser, prototyping eller crowdfunding.
3. Interview en iværksætter eller en person med erfaring inden for iværksætteri for at lære om deres erfaring med at udvikle og validere forretningsmodeller.

Når du har besvaret disse spørgsmål, er episoden slut.

Her starter ideerne til lærerne.

### **Ideer til læreren**



1. Del virkelige eksempler på virksomheder, der har udviklet og validert deres forretningsmodeller, som Airbnb, Uber, eller lokale iværksættere.
2. Arranger en klasses Diskussion om vigtigheden af at teste og validere en forretningsidé, før man investerer tid og ressourcer.
3. Lav en gruppeaktivitet, hvor eleverne arbejder sammen om at udvikle en simpel forretningsidé og præsenterer deres metode til udvikling og validering for klassen.