

# KREATIVITET & IVÆRKSÆTTERI

## *Ideudvikling*

### TEST OG VALIDERING AF IDEER

---



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

Dette er et forløb i faget "Kreativitet og Iværksætteri" i tre episoder om "Ideudvikling", med de tre temaer, nemlig: "Teknikker og værktøjer til idegenerering", "Udvælgelse og udvikling af ideer" og til sidst "Test og validering af ideer". Der vil både være lytte-tekster og øvelser i episoderne.

#### **Introduktion**

Du har sikkert haft masser af fede ideer før - måske en ny app, et produkt eller endda en opfindelse. Men hvordan ved du, om din ide rent faktisk vil fungere i den virkelige verden? Eller om folk vil være interesseret i det? Det er her, "test og validering af

ideer" kommer ind i billedet. Det handler ikke kun om at have en god ide, men også om at tjekke og sikre sig, at den vil holde i praksis.

Forestil dig, at du har designet en ny slags sko, men uden at teste den, finder du senere ud af, at den er super glat på regnvej. Ups! Ved at teste og validere din ide først kan du undgå sådanne fejl og sikre dig, at din ide er robust og klar til at møde verden.

Og hvorfor er alt dette relevant i skolen, spørger du? Fordi vi lever i en tid med konstant forandring og innovation. Iværksætter i skolen forbereder dig ikke kun til at blive en fremtidig forretningsperson, men giver dig også færdighederne til kritisk tænkning, problemløsning og at kunne bringe dine visioner til live. I en verden fyldt med muligheder er evnen til at teste og validere dine ideer en af nøglerne til succes. Så lad os dykke ned i, hvordan du gør det!

### **Mål for undervisningen:**

- Jeg skal kunne beskrive, hvad det betyder at udvælge og udvikle ideer.
- Jeg skal kunne forklare, hvorfor udvælgelse og udvikling af ideer er vigtigt.
- Jeg skal kunne bruge enkle metoder til at udvælge og udvikle mine egne ideer.
- Jeg skal kunne analysere en idé og identificere dens styrker og svagheder.

### **Hvad betyder det at teste og validere en kreativ idé?**

Forestil dig, at du har fået en idé til en ny app, der hjælper folk med at finde de bedste steder at skate i byen. Du tænker: "Det lyder sejt!", men hvordan ved du, om andre også vil synes det?

Teste: Dette er trinnet, hvor du afprøver din ide i lille skala. Før du bruger en masse tid og ressourcer på at lave appen, vil du måske lave en simpel version eller en prototype - noget der giver folk en idé om, hvordan den vil fungere. Dette kan være en grundlæggende designskitse eller endda en papirversion. Du præsenterer denne for nogle venner, der elsker at skate, for at se, hvordan de reagerer. Dette er en form for "test".

Validere: Nu hvor du har testet din idé og fået feedback, vil du finde ud af, om ideen rent faktisk har potentiale i den "rigtige" verden. Validering betyder at tjekke, om din ide er noget, folk virkelig vil bruge eller købe. Måske laver du en lille onlineundersøgelse, hvor du spørger skatere, om de ville downloade en app som denne. Eller du spørger dem, hvad de gerne vil se i appen. Hvis mange siger "ja" og giver positive tilbagemeldinger, så har du "valideret" din idé!

Så, kort sagt, at "teste" er som at prøve tøjet i en butik for at se, om det passer. "Validere" er som at tjekke, om du virkelig har brug for det tøj, eller om det passer til

de ting, du allerede har i skabet. Begge trin sikrer, at du ikke spilder tid eller penge på noget, der ikke vil fungere i det lange løb.

## **Test og validering: Sikre ideens succes før lancering**

Forestil dig, at du har sparet op i månedsvis for at købe en ny gamer-konsol. Men i stedet for at læse anmeldelser eller prøve den i butikken, beslutter du bare at købe den direkte. Du kommer hjem, tænder for den, og opdager, at den slet ikke er så god, som du troede. Nu sidder du med en dyr konsol, du ikke er glad for, og alle dine penge er spildt. Øv, ikke?

På samme måde fungerer det med kreative idéer. Hvis du har en idé til et projekt, produkt eller en tjeneste, kan det virke super tiltalende i dit hoved. Men hvis du ikke tester og validerer det først, risikerer du at spille en masse tid, energi og måske endda penge på noget, der måske ikke fungerer så godt i virkeligheden, som det gjorde i dit hoved.

At teste og validere giver dig mulighed for at:

- Forstå dit publikum bedre: Måske elsker du din idé, men hvad med andre? Vil de også kunne lide det?
- Spare ressourcer: Hvorfor bruge timer, dage eller endda uger på noget, som folk ikke er interesserede i?
- Finpudse din idé: Når du tester, får du feedback, som kan hjælpe dig med at gøre din idé endnu bedre.
- Undgå skuffelse: Intet er værre end at lancere noget, du har arbejdet hårdt på, kun for at finde ud af, at ingen er interesseret.

Så, på samme måde som du ville tjekke en gamer-konsol, før du køber den, er det vigtigt at tjekke din kreative idé, før du forpligter dig fuldt ud til den. Det kan spare dig for en masse besvær og skuffelse i det lange løb!

## **For-premiere på succes: Trin til test og validering af din idé**

Tænk på at teste og validere en idé som en slags "før-premiere" for din idé, inden den går stort ud i verden. Her er nogle trin og værktøjer, du kan bruge:

- Lav en prototype: Dette behøver ikke være et fuldendt produkt, men bare en enkel version af din idé, så folk kan få en fornemmelse af den. Hvis det for eksempel er en app, kan det være nogle skitser af, hvordan appen ser ud og fungerer.
- Feedback-session: Del din prototype med venner, familie eller klassekammerater og bed om deres ærlige mening. Husk at bede dem om at være konstruktive!
- Online spørgeskema: Brug værktøjer som Google Forms eller SurveyMonkey til at lave et spørgeskema og send det ud til et bredere publikum. Stil

spørgsmål om, hvad de kan lide, hvad de ikke kan lide, og hvordan de tror, du kan forbedre det.

- Test i den virkelige verden: Hvis din idé er et fysisk produkt, kan du lave en lille stand i skolen eller i byen og lade folk prøve det. Se deres reaktioner og spørg om feedback.
- Sammenlign med lignende idéer: Se på lignende produkter eller tjenester, der allerede findes. Hvad gør de godt, og hvad kan du gøre bedre?
- Lav en SWOT-analyse: SWOT står for Strengths (styrker), Weaknesses (svagheder), Opportunities (muligheder) og Threats (trusler). Dette kan hjælpe dig med at få et klart billede af, hvor din idé står stærkt, og hvor den kan have udfordringer.
- Lav en MVP (Minimum Viable Product): Dette er en mere udviklet version af din prototype, men stadig den mest grundlæggende version, der kan fungere. Dette kan hjælpe dig med at teste, hvordan din idé vil fungere i praksis, uden at du bruger for meget tid og ressourcer på den.

Ved at bruge disse værktøjer og metoder får du en dybere forståelse af, om din idé virkelig har potentiale. Og hvis den har det, kan du bruge den feedback, du får, til at gøre den endnu bedre, inden du lancerer den for alvor!

## Lad os høre en case

Virksomhedscase: Dropbox

Dropbox er en service, der lader folk gemme filer i "skyen", så de kan tilgå dem fra enhver enhed, hvor som helst. Men da idéen om Dropbox først blev introduceret, var mange ikke bekendte med konceptet om "cloud storage", og mange investorer var skeptiske over for, om folk ville adoptere denne nye teknologi.

Test & Validering:

- En simpel video: Før Dropbox brugte en masse penge på at udvikle den fulde version af deres software, lavede de en simpel video, der demonstrerede, hvordan Dropbox ville fungere. Videoen var ret teknisk og henvendt til et nichepublikum, men den viste klart og tydeligt, hvordan produktet ville løse et problem, mange mennesker havde: at overføre filer mellem forskellige enheder.
- Feedback fra brugere: Videoen blev en overraskende stor succes. Tusindvis af mennesker tilmeldte sig Dropbox' venteliste efter at have set videoen. Dette gav Dropbox en idé om, at der var en stor interesse for produktet.
- Beta-test: Før de lancerede for alle, sendte Dropbox invitationer til en lille gruppe brugere for at teste en beta-version af produktet. Dette gav dem mulighed for at samle feedback, finde bugs og forstå, hvordan folk brugte Dropbox.

Resultatet:

Med den feedback og interesse, de fik fra deres video og beta-test, kunne Dropbox-teamet med selvtillid udvikle den fulde version af deres service. I dag er Dropbox værd milliarder af dollars og har millioner af brugere over hele verden.

Denne tilgang til test og validering af en idé før fuld produktion hjalp Dropbox med at undgå dyre fejl og sikre, at de byggede et produkt, folk virkelig ønskede.

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

### Opgave:

1. Brainstorm: Skriv alle de ideer ned, du kan tænke på inden for et bestemt emne i 10 minutter.
2. Gruppediskussion: Del dine ideer med din gruppe, og beslut sammen, hvilke tre ideer I synes er de bedste.
3. Vurdering: Diskutér som gruppe, hvad der gør de valgte ideer gode. Hvad er fordelene? Hvilke udfordringer kan I se?
4. Udvikling: Tænk over, hvordan I kan forbedre de valgte ideer. Kan I kombinere dem? Kan I tilføje noget nyt?
5. Præsentation: Lav en kort præsentation af jeres forbedrede ide, og del den med klassen.

Når du har besvaret disse spørgsmål, er episoden slut.

Her starter ideerne til lærerne.

### Ideer til læreren

- Inspiration: Start lektionen med at vise eksempler fra virkelige virksomheder, der har udvalgt og udviklet ideer med succes.
- Gruppearbejde: Opdel eleverne i mindre grupper for at fremme diskussion og samarbejde.
- Gæstetaler: Overvej at invitere en iværksætter eller en person fra en innovativ virksomhed til at tale om, hvordan de udvælger og udvikler ideer.
- Vurdering: Brug peer-evaluering, hvor eleverne giver feedback på hinandens ideer. Dette kan hjælpe dem med at udvikle kritiske tænkningsevner.
- Refleksion: Afslut undervisningen med en refleksionssession, hvor eleverne deler, hvad de har lært, og hvordan de vil bruge det i fremtiden.