# Løsningsforslag kapittel 5 Lean oppstart

Oppgave 5.7.1

1. Når er det bra å bruke Lean oppstart for å utvikle en bedrift?

Lean Oppstart passer bra i situasjoner der:

* det er stor markedsusikkerhet. Markedsusikkerhet betyr at du ikke vet hvem som vil kjøpe produktet, hvor mange som vil kjøpe produktet eller hvilken pris du kan selge produktet for.
* det er en viss grad av produktusikkerhet. Produktusikkerhet betyr at du ikke vet nok om hvor vanskelig det er å produsere produktet.
* det er ganske stor finansiell usikkerhet. Finansiell usikkerhet betyr at du ikke har alle pengene som er nødvendig for å komme hele veien fra idé til en vekstbedrift. Lean Oppstart legger vekt på å bruke minst mulig penger i utviklingen av produktet og bedriften før du har testet om forretningsmodellen din vil fungere.
1. Bruk Business model canvas og lag en forretningsmodell for disse mulighetene:
* Elektriske sykler til bybruk

 Se 5.7.1.b BMC - Elektrisk sykkel bybruk.ppt

* En nettside med informasjon om skoler og lærere lagt inn av elevene selv

 Se 5.7.1.b BMC - Nettside skole- og lærerinfo.ppt

Oppgave 5.7.2

Bruk en idé fra tidligere oppgaver og lag forslag til:

1. Hvordan kan du teste om det er interesse for idéen?

I dette eksemplet brukes idéen om en elektrisk barnevogn. Se oppgave 2.2.1 og 2.2.2 for mere informasjon om denne idéen.

For å teste idéen lager vi en tegnefilm som viser hvordan barnevognen ser ut. Tegnefilmen demonstrerer også hvordan den brukes, og avslutter med å fortelle om hvilke fordeler en elektrisk barnevogn kan gi småbarnsforeldre.

Vi lager en liste over de vi må snakke med for å teste idéen:

 Småbarnsforeldre

 Par med barn

 Single fedre med barn

 Single mødre med barn

 Besteforeldre som passer barnebarn

 Leverandører av barnevogner

 Ingeniører som kan lage elektriske barnevogner

 Ingeniører som kan mye om batteriteknologi

 Butikker som selger barnevogner

 Banker som kan yte lån til produksjon av elektriske barnevogner

 Markedsføringseksperter

 Eksperter på barns oppvekst

 Byplanleggere for å se om elektriske barnevogner passer inn i bybildet

 - og det dukker sikkert opp flere etter hvert som vi må snakke med.

1. Hvor kan du treffe mulige kunder som kan gi deg tilbakemelding på idéen?

 De viktigste kundene er småbarnsforeldre. Disse er lette å treffe på når de er ute og triller barna sine. Lag en liste over steder der de ofte befinner seg, og der de samtidig har god tid. For eksempel:

 Kaféer

 Parker

 Lekeplasser