

# Øvelse “Frust”

27.1.2009

Presenteres seminartimene

Onsdag og Torsdag

# Hensikt

- ~ Bli bevisst alle mulighetene for forretningsideer
- ~ Finne potensielle, gode, ideer til eksamensoppgaven

# Hva er en "frust" ("pain")

- ~ Produkt / teknologi som søker et marked/problem
- ~ Eks: Laserteknologi
- ~ Marked/problem som søker produkt / teknologi
- ~ Eks: Trepunktsikkerhetsbelte

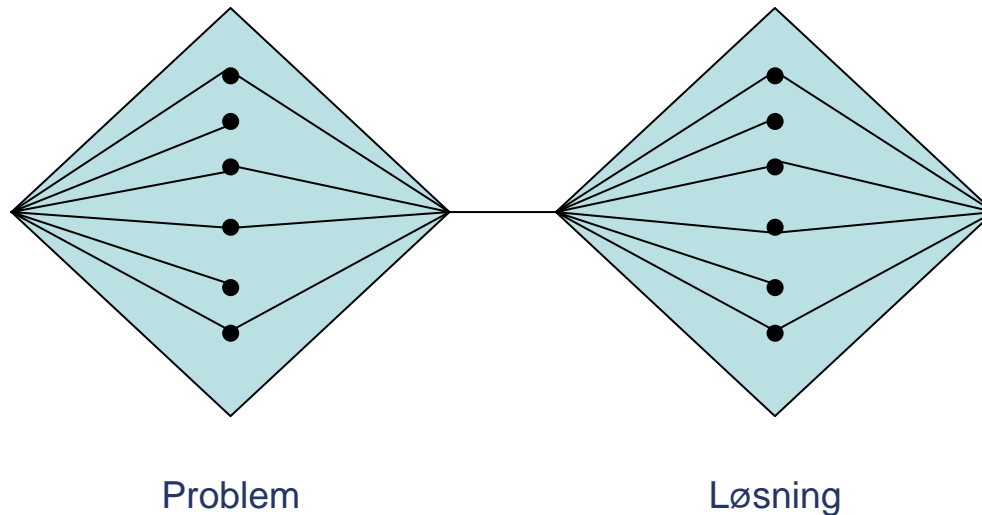
# Frust

- ~ **Frustrasjoner** (feks "hvorfors er dette så dyrt?", "hvorfors eksisterer ikke XX?")
- ~ **Flaskehalses** (feks prosessproblemer AT&T)
- ~ **Forbedringer** (feks "hvis bare den var festet sånn")
- ~ **Fremtidige "frusts"** (feks demografiske endringer)

# Frust

Husk:

Fokuser først på problemet og alle aspektene ved det  
– så på løsningen:



# Oppgave

## ~ Del 1) Finn en "frust"

- Intervju andre, sjekk om det allerede finnes en løsning på problemet. Hvis det finnes en løsning, hvorfor er den ikke tilgjengelig/i bruk?

## ~ Del 2) Foreslå en løsning på "frusten"

- Foreslå en løsning på frustrasjonen.
- Løsningen bør være en potensiell inntektskilde/ha evnen til å generere nok penger til å stå på egne ben

## ~ Del 3) Presentasjon

- Lag en kort presentasjon av frusten og løsningen. Presentasjonen skal være muntlig og vare ca 60 sekunder
- For de som har egen forretningside skal denne presenteres innenfor samme tidsramme.

~ ?