

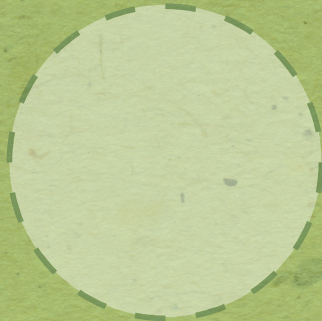
# 1: PROBLEMET

*Intet problem - intet produkt!*

*Jeres produkt eller service skal være med til at løse kundens problem.*

## **Opgave:**

- Tænk på en potentiel kunde.
- Lav en liste med kundens top 3 udfordringer, som netop jeres produkt kan løse.
- Indsæt jeres liste i præsentationen.

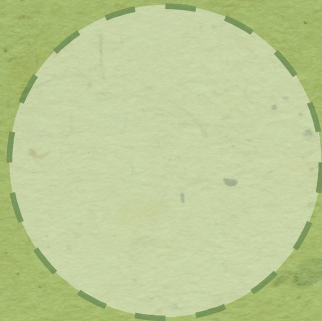


## 2: DESK RESEARCH

*Hvad nu, hvis der allerede findes et lignende produkt eller service på markedet?*

### **Opgave:**

- Brug nettet til at søge efter produkter, der kunne ligne jeres.
- Lav en liste og sammenlign jeres produkt med allerede eksisterende produkter.
- Find på en ny idé, hvis jeres produkt allerede udbydes af nogle andre.

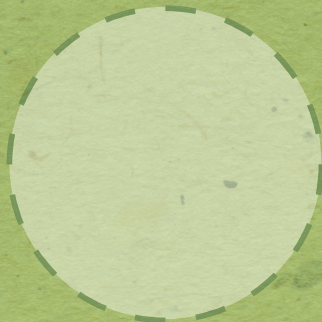
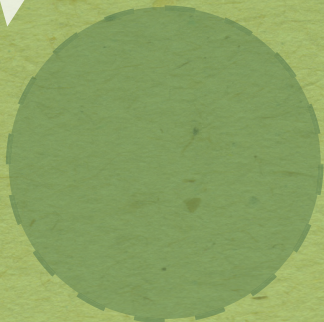


### 3: KUNDER

*Hvem kan I få til at købe jeres produkt eller service?*

**Opgave:**

- Lav en liste med tre potentielle kunder og indsæt billeder af dem i præsentationen.
- (Valgfri opgave) Placer dine kunder i Minerva-modellen. Begrund jeres placering.



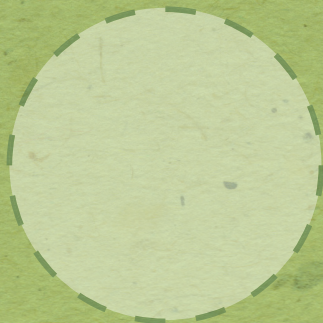
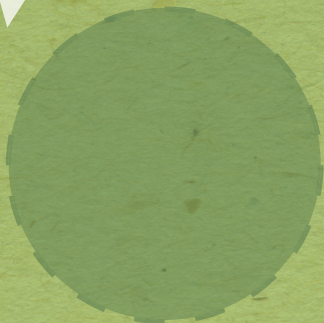


## 4: VÆRDI

*Det er vigtigt at kunne vise, hvordan I med netop jeres produkt er med til at gøre kloden (bare lidt) grønnere.*

### **Opgave:**

- Tegn 3 simple tegninger, der viser, hvordan jeres produkt eller service har en særlig grøn værdi. Brug gerne jeres idébrikker som inspiration.

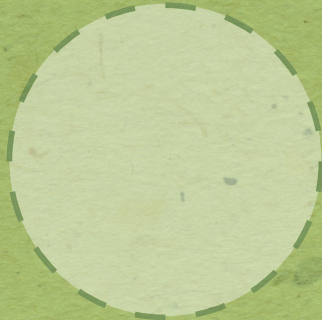
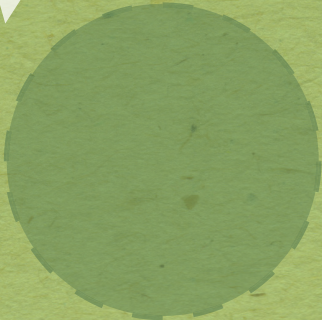


## 5: PROTOTYPE

*Klip, tegn, byg! Vis, hvad netop jeres produkt kan.*

### **Opgave:**

- Lav en prototype i papir, der viser de tre vigtigste funktioner eller egenskaber ved jeres produkt.
- Tag billeder af prototypen, og sæt dem ind i præsentationen.

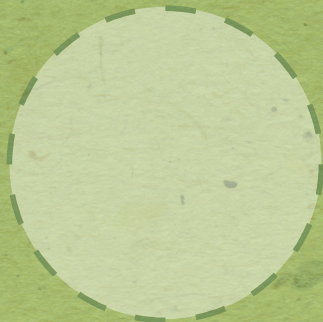
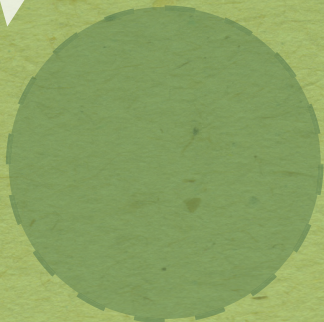


## 6: DEN GRØNNE FORDEL

*Lad kunderne vide, hvilken grøn forskel jeres produkt gør!*

### **Opgave:**

- Forestil jer, at I møder en relevant kunde, som allerede bruger et konkurrerende produkt eller service. I har nu 2 min. til at overbevise kunden om i stedet at købe jeres produkt.
- Optag pitchet på jeres mobil (kun lyd)!



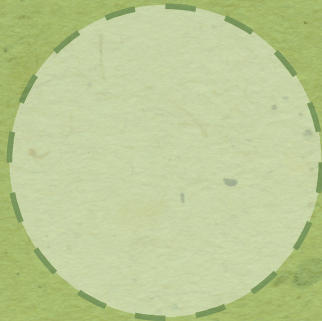


## 7: BUDGET

*Der kan være mange udgifter, når man skal udvikle et nyt produkt eller service.*

### **Opgave:**

- Udarbejd et budget med indtægter og udgifter (enten på papir eller i Excel).



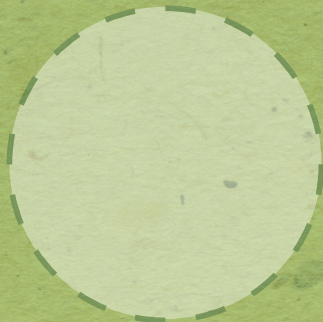
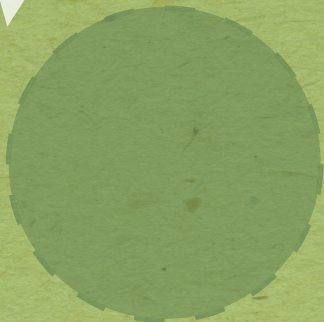
## 8: PRØV IDEEN AF!

*Hvad tænker markedet om jeres produkt?*

### **Opgave:**

- Lav en liste over, hvordan I kan prøve jeres idé af, fx interview med en potentiel kunde, spørgeskemaundersøgelse i klassen, opkald til foderstoffirma eller andet.
- Vælg én indsats og afprøv den.

OBS! Tænk ud over Facebook og LandbrugsAvisen.





## 9: MARKEDSFØRING

*En video er en glimrende mulighed for at markedsføre jeres produkt.*

### **Opgave:**

- Lav et slogan og et videoklip på 30 sek., der markedsfører jeres produkt. Tænk over, hvilken platform videoen ville passe bedst til.

