

<p>Entreprenørskab som Start Up</p> <p>De følgende referencer er orienteret mod forretningsplaner- og forretningsmodeller. Referencerne er relevante, hvis du i undervisningen skal udvikle strategiske og analytiske planlægningskompetencer. Forretningsplanen kan her være et middel til at beskrive en forretningsidé. Det samme kan <i>Business models</i>, der desuden lægger op til at udvikle hypoteser om forretningsidéens elementer.</p> <p>Nøgleord: Analyse og planlægning af forretningsidé. Hypotesetestning af forretningsidé. Forståelse af kunder, marked, salg, leverandører, salgskanaler, forretningsidéens særlige værdi og finansiell forståelse.</p>		
<p>Bøger</p>		
<p>Allen, K. (2010): <i>Entrepreneurship for scientists and engineers</i>. Pearson Prentice-Hall.</p>	<p>Den lægger også vægt på den indledende fase, hvor man leder efter forretningsidéen.</p>	<p>Søren Jensen, Lektor, Institut for Teknologi og Innovation, Syddansk Universitet, mail: soj@iti.sdu.dk</p>
<p>Anderson, C. (2012): <i>Makers: The New Industrial Revolution</i>. Crown Business. New York.</p>	<p>Spændende bog, der giver et godt indblik i en ny kultur af entreprenører og iværksættere, der ser dagens lys pga. nye produktionsmetoder. Særligt interessant her på DTU og andre tekniske uddannelsesinstitutioner.</p>	<p>Majken Kramer Overgaard, Specialkonsulent, Institut for Kemi, Danmarks Tekniske Universitet (DTU), mkov@kemi.dtu.dk</p>
<p>Heebøl, J. (2011): <i>Knowledge-based entrepreneurship</i>. Polyteknisk Forlag.</p>	<p>God all round bog.</p>	<p>Søren Jensen, Lektor, Institut for Teknologi og Innovation, Syddansk Universitet, mail: soj@iti.sdu.dk</p>
<p>Kao, J. (2007): <i>Innovation Nation: How America Is Losing Its Innovation Edge, Why It Matters, and What We Can Do to Get It Back</i>. Free Press, Simon & Schuster, Inc.</p>	<p>Interessante tanker om innovation og udfoldelse af potentiale.</p>	<p>Majken Kramer Overgaard, Specialkonsulent, Institut for Kemi, Danmarks Tekniske Universitet (DTU), mkov@kemi.dtu.dk</p>
<p>Kaplan, J.M. & Warren, A. C. (2013) (4th ed.): <i>Patterns of Entrepreneurship Management</i>. John Wiley & Sons, Inc.</p>	<p>Good roadmap.</p>	<p>Carsten Nico Hjortsø, Associate Professor, PhD, Institute of Food and Resource Economics, University of Copenhagen, mail: cnh@ifro.ku.dk</p>
<p>Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010): <i>Business Model Generation</i>. John Wiley & Sons, Inc.</p>	<p>Understanding value of business model.</p>	<p>Carsten Nico Hjortsø, Associate Professor, PhD, Institute of Food</p>

		and Resource Economics, University of Copenhagen, mail: cnh@ifro.ku.dk
Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010): <i>Business Model Generation</i> . John Wiley & Sons, Inc.	Leverer et konkret værktøj.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010): <i>Business Model Generation</i> . John Wiley & Sons, Inc.	<p>Forretningsmodellen er et udtryk for, hvordan en organisation skaber værdi, leverer værdien til en modtager og indfanger værdi, så organisationen også har en dag i morgen. Bogen giver de studerende et fælles sprog og referenceramme i undervisningsforløbet. Jeg kan – med visse variationer - introducere hele teorien på 20 minutter, hvilket giver mig mulighed for at anvende resten af undervisningen praksisorienteret. Ved hjælp af Business Model Canvas'et kan de studerende meningsfuldt og selvstændigt eksperimentere og frembringe x-antal forretningsmodeller – hvad enten det er på eksisterende organisationer, fiktive eller deres egne.</p> <p>Bogen giver desuden dig, som underviser, indsigt i en række meget simple øvelser, du kan vælge at inddrage i din undervisning.</p>	Lucia Lyng Velasco, Manager, CSE Academia, Copenhagen School of Entrepreneurship, mail: lv.ino@cbs.dk
Ries, E. (2011): <i>The Lean Startup. How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business</i> . Crown Business. New York.	Præsenterer hele Lean Startup tankegangen på en spændende og inspirerende måde, hvilket er med til at ændre ens tankesæt omkring entreprenørskab og iværksættelse.	Michael Breum Ramsgaard, Adjunkt, Ernæring- og Sundhedsuddannelsen, VIA University College, mail: mibj@viauc.dk
Ries, E. (2011): <i>The Lean Startup. How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Business</i> . Crown Business. New York.	Den forvandler start-up verden til et tilgængeligt læringsrum. Bogen når ikke de sædvanlige akademiske højder, men det er sådan set heller ikke intentionen; hverken for forfatteren eller i min undervisning. Bogen præsenterer en metodologi, der rummer essentielle – ofte belejligt oversete – elementer,	Lucia Lyng Velasco, Manager, CSE Academia, Copenhagen School of Entrepreneurship, mail: lv.ino@cbs.dk

	faser og handlingsmuligheder inden for øvelsen at arbejde med nye koncepter og forretningsidéer. Tre kernekoncepter er: Eksperimentering, brugerinddragelse og medkøb, valideret læring og minimal viable product.	
Senor, D. & Singer, S. (2009): <i>Start-Up Nation: The Story of Israel's Economic Miracle</i> . Twelve, Hachette Book Group. New York.	Tager pulsen på Israels start-up miljø, og beskriver, hvordan det er opstået. Spændende læsning for os i DK fordi, vi ikke nødvendigvis har samme entreprenørskabs-dna, men helt sikkert kan lære noget.	Majken Kramer Overgaard, Specialkonsulent, Institut for Kemi, Danmarks Tekniske Universitet (DTU), mkov@kemi.dtu.dk
Thomsen, M. (2009) (4. reviderede udgave): <i>Den Dynamiske Forretningsplan</i> , Væksthus Midtjylland.	Giver konkrete værktøjer. Kan findes på nettet.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
Artikler		
Fra idé til business, Penge og Privatøkonomi, september 2013	Viser, hvor man kan hente hjælp + at det ikke behøver være avanceret det man finder på.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
Blank, S. (2013): "Why the lean startup changes everything". <i>Harvard Business Review</i> , May 2013. Reprint R1305C.	Lige på viden omkring lean startup og hvorfor det giver mening at arbejde med Business Model Canvas for at afklare forretningsmodeller. Artiklen lægger desuden vægt på tidligt i processen at komme ud og få feedback fra potentielle kunder via Customer Development.	Michael Breum Ramsgaard, Adjunkt, Ernæring- og Sundhedsuddannelsen, VIA University College, mail: mibj@viauc.dk
Links		
http://www.businessmodelgeneration.com/canvas	Business Model Canvas. Canvas er let at gå i gang med i undervisningen. Findes i mange versioner.	Michael Breum Ramsgaard, Adjunkt, Ernæring- og Sundhedsuddannelsen, VIA University College, mail: mibj@viauc.dk
	Jeg anvender Business Model Canvas som et redskab til at lave en iterativ opfølgning på de cases, vi har på instituttet. Det giver mulighed for at arbejde med begrebet "forretningsmodel", og det skaber grundlag for nogle overordnede overvejelser i forhold til forretningsgrundlaget i forhold	Majken Kramer Overgaard, Specialkonsulent, Institut for Kemi, Danmarks Tekniske Universitet (DTU), mkov@kemi.dtu.dk

	til de opstartsaktiviteter vi har.	
http://www.youtube.com/watch?v=8PZH7YwjUcU	Et eksempel formidlet på dansk om brugen af Business Model Canvas.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
http://www.canvanizer.com/	Alt i modeller og canvas'er online og interaktive.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
http://www.idea-bmc.dk/	IDEA Business Model Creator. Enkel at bruge.	Helge Bech, Lektor, Fysioterapeutuddannelsen, University College Syddanmark, mail: hebe@ucsyd.dk
http://www.proof-of-idea.com/	Proof of Idea (PoI) er udviklet af Copehagen School of Entrepreneurship i samarbejde med Fonden for Entreprenørskab med udgangspunkt i Effectuation (Sarasvathy 2008) og Business Model (Oesterwalder 2011). Sigtet med PoI er at give de studerende et online, dynamisk værktøj, der kan facilitere den række af de iterationer og markedstest, der knytter sig til de indledende faser af entrepreneurship. Værktøjet kan anvendes i undervisningen – som struktur eller skabelon, og uden for undervisningen til at guide de studerendes selvstændige arbejde, samt i eksamenssammenhænge.	Lucia Lyng Velasco, Manager, CSE Academia, Copenhagen School of Entrepreneurship, mail: lv.ino@cbs.dk
http://files.thisisservicedesignthinking.com/tisd_t_cujoca.pdf	Customer Journey Canvas. Kortlægger touchpoints, som en given kunde kan have med et brand eller en virksomhed. Dette tydeliggør mulighederne for at påvirke, interagere og forbedre kundeoplevelsen og ydelsen.	Michael Breum Ramsgaard, Adjunkt, Ernæring- og Sundhedsuddannelsen, VIA University College, mail: mibj@viauc.dk
https://da.surveymonkey.com/mp/market-research-surveys/	Skabelon til markedsundersøgelse.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/value_proposition_canvas.pdf	Value Proposition Canvas. Uddyber de to elementer i Business Model Canvas: Value proposition og Customer Segments.	Michael Breum Ramsgaard, Adjunkt, Ernæring- og Sundhedsuddannelsen, VIA University College, mail: mibj@viauc.dk

http://www.amino.dk/forums/t/55000.aspx	Tråd om markedsundersøgelser på Amino.	Allan Larsen, Adjunkt, Maskinmesterskolen København, mail: al@msk.dk
www.Startupsvar.dk	Hjemmeside hvor man kan læse svar på udfordringer som iværksættere kan møde. Startupsvar.dk gør det nemt for undervisere at udskrive eller linke til relevante iværksætteremner. Der er et specifikt område om forretningsplaner, og der er udviklet et socialøkonomisk område.	