

Kan du? Fra idé til produkt

Lærervejledning

Formål

Eleverne arbejder med innovation og entreprenørskab gennem to kreative udfordringer.

Først skal eleverne undersøge, hvordan et produkt kan forbedres. Derefter skal de udvikle og markedsføre deres egen idé.

Undervejs får eleverne indsigt i, hvordan virksomheder udvikler nye produkter, og hvordan forskellige faggrupper samarbejder om at få gode idéer til at blive til virkelighed.

Side 2 - Kan du gøre det bedre?

Eleverne tager udgangspunkt i et eksisterende produkt og udvikler deres egne forbedringer.

Side 3 - Kan du sælge det umulige?

Eleverne udvikler et nyt produkt, finder på navn, målgruppe og reklame og forsøger at overbevise andre om, at idéen er god.

Sådan gør I

Del 1 – Kan du gøre det bedre?

Lad eleverne arbejde individuelt eller i makkerpar. Eleverne skal undersøge produktet, finde udfordringer eller mangler, udvikle forbedringer og tegne eller beskrive deres idé.

Tal efterfølgende om:

- Hvilket problem løser forbedringen?
- Hvem kan få glæde af løsningen?
- Kan flere idéer kombineres?

Del 2 – Kan du sælge det umulige?

Eleverne skal nu bruge deres fantasi og kreativitet. De skal udvikle et nyt produkt og finde på et navn. De skal designe emballage eller reklame og præsentere produktet for andre.

Tal efterfølgende om:

- Hvem er målgruppen?
- Hvorfor vil nogen købe produktet?
- Hvad gør reklamen overbevisende?
- Hvordan skiller produktet sig ud?

Samtalespørgsmål

- Hvor får man gode idéer fra?
- Kan alle produkter forbedres?
- Hvad gør et produkt nyttigt?
- Hvad gør et produkt spændende?
- Hvilken idé ville du helst selv købe?
- Hvilken idé tror du ville være lettest at sælge?

Fremlæggelse

Afslut gerne forløbet med små præsentationer. Eleverne kan fortælle:

- Hvad deres idé går ud på.
- Hvilket problem den løser.
- Hvem produktet er lavet til.
- Hvorfor andre bør vælge netop deres løsning.

KAN DU GØRE DET BEDRE?

PROBLEM → **IDÉ** → **LØSNING**



Hvordan kan den holde tæt?

Skal den være nem at åbne?

Hvordan ser den sej ud?



CASE

Mange af de ting, vi bruger hver dag, er blevet forbedret igen og igen.

Nogen har fundet ud af, hvordan en drikkedunk kan holde tæt. Hvordan en skoletaske kan være mere behagelig at bære. Eller hvordan et headset kan sidde bedre på hovedet.

Det er sådan mange industriteknikere arbejder.

Nu er det jeres tur!

Kan I finde en smart løsning på et problem og designe fremtidens produkt?

1 HVILKET PROBLEM VIL I LØSE?

Vores problem:

2 TEGN JERES NYE LØSNING

Hvordan ser jeres forbedrede drikkedunk ud?

3 HVAD GØR JERES PRODUKT SMARTERE?

Sæt kryds.

☐ Lettere at bruge

☐ Mere holdbart

☐ Mere miljøvenligt

☐ Mere sikkert

☐ Sjovere at bruge

☐ Andet: _____

4 HVAD SKAL DEN HEDE?

Produktnavn: _____

5 HVEM ER DEN LAVET TIL?

Vælg målgruppe.

☐ Børnefamilier

☐ Eventyrere

☐ Teenagere

☐ Skoleelever

☐ Sportsfolk

☐ Andre: _____

6 SALGSPITCH – I HAR 30 SEKUNDER!

Overbevis kunderne om, hvorfor netop jeres drikkedunk er den bedste!

TÆNK SOM EN INDUSTRITEKNIKER

Undersøg problemet

Få en idé

Tegn og test

Forbedr og gør bedre

VIDSTE DU DET?

Industriteknikere er med til at udvikle og fremstille de dele, der bruges i alt fra robotter og biler til vindmøller og maskiner.

Mange af de produkter, vi bruger hver dag, er blevet forbedret gennem idéer, test og nye løsninger.

AI-genereret billede

KAN DU SÆLGE DET UMULIGE?

CASE

En slagter har udviklet et nyt produkt, men kunderne køber det ikke. Nu har slagteren brug for jeres hjælp!

➔ Gør produktet så spændende, at kunderne får lyst til at prøve det.



I HAR 15 MINUTTER

Tænk kreativt, skørt og anderledes. Jo bedre idé, jo større chance for succes!



JERES OPGAVE

- ★ Giv produktet et navn
- ★ Lav et slogan
- ★ Vælg målgruppe
- ★ Find 3 gode grunde til, at kunderne skal vælge det
- ★ Tegn emballagen
- ★ Lav jeres bedste salgssætning

1 NAVN PÅ PRODUKTET



2 VORES SLOGAN



3 MÅLGRUPPE



- ☐ Børnefamilier
- ☐ Teenagere
- ☐ Sportsfolk
- ☐ Festivalgæster
- ☐ Bedsteforældre
- ☐ Andre:

4 3 GODE GRUNDE TIL AT KØBE PRODUKTET



- 1.
- 2.
- 3.

5 VORES BEDSTE SALGSSÆTNING



TEGN EMBALLAGEN



PRÆSENTER JERES PRODUKT



I har 30 sekunder til at overbevise kunderne om, hvorfor netop jeres produkt er det bedste valg!

Der findes ikke ét rigtigt svar - de bedste idéer er ofte dem, ingen har tænkt på før!

VIDSTE DU DET?



En slagter arbejder ikke kun med at skære kød ud. En slagter skal også være kreativ, løse problemer og forstå kunderne.