

TFL 107 Entreprenørskap for Kunstfag
27/11-15 09.00-13.00
Eksamen – høst 2015

Informasjon:

Eksamen er delt i to deler:

Multiple choice spørsmål (60%)

Åpne spørsmål (40%)

Karakterskala:

A – 90-100 poeng

B – 80-89 poeng

C – 70-79 poeng

D – 60-69 poeng

E – 55-59 poeng

F (ikke bestått) – 54 poeng eller mindre

Del 1 (60%): Les nøye igjennom spørsmålene.

Det er KUN ett (1) riktig svaralternativ pr. oppgave i Del 1 (altså enten a), b), c), d) eller e).

Alle svar på Del 1 skal avgis på denne offisielle eksamensoppgaven, som leveres inn.

Bruk kulepenn kun når du skal avgi sluttsvaret.

Sett tydelig kryss ved eller ring rundt ditt svaralternativ.

Del 2 (40%): Åpne spørsmål, besvares på egne ark.

Husk å skrive tydelig, slik at det er lett å kunne lese.

LYKKE TIL!!!

Del I – Multiple Choice Spørsmål (60 poeng)

Svar på følgende 20 spørsmål (3 poeng for hvert riktige svar)

1. Hva kjennetegner en entreprenør?

- a) Lav kompetanse innen ledelse men høy grad av kreativitet og innovasjon.
- b) Lav grad av kreativitet og innovasjon og høy kompetanse innen ledelse.
- c) Kompetanse innen ledelse og høy grad av kreativitet og innovasjon.
- d) Lav kompetanse innen ledelse og lav grad av kreativitet og innovasjon.
- e) Ingen av de nevnte

2. Hvorfor er det viktig å ha med en økonomidel i prosjektplanen?

- a) Viser verdien av prosjektet til investorer eller banker.
- b) Viser prosjektets tilstand og verdi til viktige partnere.
- c) Gir et utgangspunkt for måling og vurdering av konseptets utvikling.
- d) Kun a og b.
- e) a, b og c.

3. Hva er ikke et typisk entreprenørielt trekk?

- a) Ambisiøs i henhold til egne mål
- b) Sterk trang til uavhengighet
- c) Beredt til å ta risiko
- d) Liten tro på at egne valg styrer utfallet
- e) Kreativ

4. Hvilke enheter er personlige selskapsformer?

- a) DA & SA
- b) AS & ANS
- c) DA & ANS

5) Hvilke finansieringskilder er det mest sannsynlige for et firma i tidlig fase å treffe på?

- a) Banklån
- b) Venture kapital
- c) En eller flere av disse; FFFF

6) Hva bør en gründer tenke nøye gjennom når han/hun forhandler med en potensiell investor?

- a) Villig til å avgi kontroll over eget foretak og dele med andre?
- b) I hvilken grad er teknologien testet og konseptet utprøvd?
- c) Hvor lang tid tar det til investeringen er tjent inn?
- d) Kun a og c.
- e) a, b, og c

7) Hvilke av disse utsagnene er viktige når du utvikler en markedsstrategi?

- a) Unngå å tiltrekke deg kunder, som aldri blir fornøyde
- b) Unngå å tiltrekke deg kunder, som du ikke har kapasitet til å levere til
- c) Unngå å tiltrekke deg kunder, som har et godt forhold til dine konkurrenter
- d) Kun a og b
- e) Ingen av dem

8) Hvilke faktorer har betydning for hvor raskt et produkt eller konsept kan slå igjennom?

- a) Det er enkelt å teste og prøve.
- b) Det er vanskelig å presenterer og komplisert å forstå.
- c) Kunden og/eller brukeren ser behovet som produktet, tjenesten eller konseptet dekker.
- d) Kun a og b.
- e) a, b og c.

9) Philip Kotler er opphavsmannen til...

- a) PPPP
- b) KKKK
- c) IPR
- d) FFFF

10) Hva er det som best kjennetegner ei attraktiv målgruppe?

- a) Relativ lett å identifisere, stor nok, stabil, voksende og mulig å nå
- b) Lett å påvirke, ingen konkurrenter
- c) Ung, mellom 18 – 32 år
- d) Alle de nevnte
- e) Kun a) og b)

11) Hva er vanlige feil hos en fersk og ivrig gründer?

- a) Undervurderer kostnader og tida det tar for å komme ut på markedet
- b) Undervurderer inntekter og resultat
- c) Undervurderer eller overser konkurrenter
- d) Bruker altfor mye ressurser på markedsføring i stedet for produktutvikling
- e) Kun a) og c)

12) Hva er vanlige feil hos en fersk gründer når det gjelder økonomi?

- a) Forventer for høy omsetning etter meget kort tid.
- b) Forventer ingen inntekt i første driftsår
- c) Forventer positive resultater allerede i løpet av de første driftsmånedene
- d) Kun a og c
- e) a, b og c

13) Hva er en angel investor?

- a) Rike venner og slektninger, som putter penger i prosjektet ditt for å unngå at det skal gå konkurs.
- b) Erfarne og engasjerte entreprenører, som investerer i nye prosjekter og foretak.
- c) Banker som gir rentefrie lån.
- d) Alle de nevnte.
- e) Ingen av dem.

14) Hva er det viktigste når du skal definere markedsverdien av et produkt, en tjeneste eller et konsept?

- a) At det gir svar på et problem eller en utfordring og samtidig dekker et kundebehov.
- b) At kapitalbehovet ved oppstart ikke er høyere enn første års omsetning.
- c) At det er nytt og at det finnes få konkurrenter på målmarkedet jeg har valgt
- d) Kun b) og c).
- e) Kun a), b) og c)

15) Hva er det som mest treffende beskriver sosialt entreprenørskap?

- a) En dugnadsbasert non-profit organisasjon, som fokuserer på trivsel.
- b) En bedrift, som både fokuserer på sosiale verdier og økonomiske resultater.
- c) En privat organisasjon, som gjør profitt på sosial velferd.

16) Innovasjon Norge tilbyr gründere og prosjekter i tidlig fase:

- a) Ulike tilskuddsordninger.
- b) Muligheter for lån.
- c) Rådgiving.
- d) Kun etablererkurs.
- e) Kun a), b) og c)

17) Når vi snakker om IPR (Intellectual Property Rights) dreier det seg om:

- a) Patent.
- b) Design.
- c) Opphavsrett.
- d) a), b) og c).
- e) Kun a) og b).

18) For en gründer er segmentering å...

- a) ...bruke mye midler på markedsføring.
- b) ...foreta enkle valg.
- c) ...dele markedet inn i forskjellige kundegrupper med felles behov og egenskaper.
- d) Alle nevnte.
- e) Ingen av dem.

19) Alexander Osterwalder er opphavsmannen til...

- a) ...The Dream Customer.
- b) ...Design for Life Sheet.
- c) ...The Business Model Canvas.
- d) ...b og c.
- e) ...a, b og c.

20) Crowdfunding er...

- a) ...en mulig kilde til finansiering av prosjekter.
- b) ...kun for etablerte foretak.
- c) ...best egnet for internasjonale prosjekter.
- d) Alle nevnte.
- e) a og b.

Del II – Åpne spørsmål (40 poeng)

Svar på følgende oppgaver.

Ta utgangspunkt i pensum, gruppeprosjektet og erfaringer fra emnet.

Oppgaven har tre (3) delspørsmål.

a) Beskriv struktur, innhold og anvendelse av “The Business Model Canvas” og vis hvordan dere jobbet med dette i eget prosjekt.

Maks 4 sider (25 poeng)

b) Hva er en forretningsplan og hvilke punkter bør den inneholde?

Hvem er den viktig for?

Maks 1 side (7,5 poeng)

c) Sammenlign innhold og anvendelse; - diskuter forskjeller og likheter mellom “Business Model Canvas” og tradisjonell forretningsplan.

Maks 1 side (7,5 poeng)