

# Nýsköpun

## Hvernig fær maður hugmyndir?

### Vinnuhefti

#### Nokkrir punktar til stuðnings

Hér eru tekin saman nokkrar leiðir, sem hægt er að nota til að koma með góða, nýsamlega hugmynd/nýsköpun

Athugið að þetta er eingöngu til stuðnings og er ekki opinberlega útgefið efni.

Tekið saman af Eyjólfí B. Eyjólfssyni,

## Tíu leiðir að góðum hugmyndum

Með því að gera athuganir kynnist þú samfélagi/nærumhverfi þínu betur. Hér eru nokkrar ábendingar:

1. Farðu í búð og skoðaðu spennandi vörur. Veldu nokkrar sem þér líst á og kannaðu hvort þú getur útfært þær betur með því að gera breytingar á þeim.
2. Farðu í göngutúr um nágrennið. Hvað finnst þér vanta?
3. Taktu strætó eða hjólaðu Reyndu að sjá möguleika; færð þú einhverjar góðar hugmyndir?
4. Veldu starf sem þú þekkir vel (t.d. afgreiðslustarf í verslun) og hugsaðu um hvaða áskoranir þú gætir rekist á frá degi til dags ef þú ynnir við það. Hvað er hægt að gera til að breyta því?
5. Líttu í kringum þig heima hjá þér til að sjá hvað það er sem gerir heimilið einstakt. Er eitthvað þar að finna sem gæti lagt grunn að viðskiptahugmynd?
6. Spólaðu fram í tímann um fimmtíu ár. Þá höfum við kannski aðrar þarfir og óskir en í dag. Hvers konar vörur eru það sem enginn þekkir en þú getur kannski fundið upp? Hvað gerir þú?
7. Ímyndaðu þér mjög venjulega íbúð. Láttu sem þú staðnæmist í tvær mínútur í hverju herbergi fyrir sig og reyndu að ímynda þér hvaða vandamálum fólk á mismunandi aldri stendur frammi fyrir í þessum herbergjum. Dettur þér eitthvað í hug?
8. Lestu dagblöðin og finndu vandamál í heilbrigðis- og menntamálum sem margir hafa áhyggjur af. Getur þú komið með hugmyndir sem gætu leyst eitthvert af þessum vandamálum?
9. Hugsaðu um einhvern sem þú þekkir persónulega. Ímyndaðu þér venjulegan dag í lífi þessa einstaklings. Skrifðu niður öll vandamál og áskoranir sem viðkomandi stendur frammi fyrir. Getur þú leyst einhver þeirra?
10. Átt þú eða einhver sem þú þekkir eitthvað sem þið notið ekki lengur en uppfyllir einhverja þörf sem þú hefur? Getur þú breytt því þannig að það verði að viðskiptahugmynd?

## Nærsamfélagið og nýsköpun?

Margar leiðir eru færar til að fá hugmyndir, sem geta gagnast nærsamfélaginu.

Hér eru nokkrar:

### Vöntun á markaði

1. Líttu á heimasíður fyrirtækja og stofnana, út um allt land en einnig erlendar heimasíður
  - a. Hvað eru þær að bjóða upp á þar sem ekki er í boði á þínu svæði?
2. Er verið að gera eitthvað á öðrum stöðum sem ekki er gert á þínu svæði?
  - a. Væri hægt að bjóða upp á þetta á þínu svæði?

**Ert þú kannski með hugmynd sem engin annar/önnur er búin að koma með?**

### Sérstaða

1. Líttu í kringum þig, talaðu við fjölskylduna, kennara, heimafólk og aðra sem þekkjast þér vel.
  - a. Er eitthvað sem er til staðar í bænum, samfélaginu eða náttúrunni í kring sem er alveg sérstakt og fáir eða engir aðrir geta boðið uppá?
    - i. Merkilega saga? Merkilegar náttúruminjar? Merkilegar byggingar? Merkilegar vörur/vöruframleiðsla, söfn, vinnustofur listamanna osfrv.

### Endurbætur

1. Líttu í kringum þig, talaðu við fólk kennara, heimafólk og aðra sem þekkjast þér vel.
  - a. Er eitthvað, í starfsemi sem er til staðar, sem má bæta?
    - i. Er hægt að gera þjónustuna umhverfisvænni?
    - ii. Er hægt að tengja mismunandi þjónustuþætti saman og bjóða þannig upp á fjölbreyttari vörur/þjónustu?

### Ónýttar auðlindir

1. Líttu í kringum þig, talaðu við fjölskylduna, kennara, heimafólk og aðra sem þekkjast þér vel.
  - a. Er t.d. eitthvað húsnæði sem stendur autt sem hægt væri að nýta í einhverja starfssemi?
  - b. Eru einhverjir „afgangar“ í framleiðslufyrirtækjum, sem hægt væri að nýta til að búa til hliðarafurðir?
  - c. Eru hlutir í náttúrunni, sem hægt væri að nýta til að búa til hluti, sem t.d. ferðamenn gætu haft áhuga á?

Ýmsar aðrar leiðir eru færar til að fá hugmyndir og gæti t.d. væri ágætt að skoða [Heimsmarkmið Sameinuðu þjóðanna](#), sjá þar þær áskoranir og vandamál sem eru til staðar – og reyna að koma með lausnir við þeim.

Í hugmyndavinnunni er annars gullna reglan einfaldlega sú að „vera forvitinn, spyrja spurninga, láta ímyndunaraflið ráða för og hafa trú á sjálfum sér“. Þá spretta fram hinar ólíklegustu hugmyndir úr kalli hugmyndasmiðsins.



Hér að neðan koma ýmis dæmi um hin ýmsu vandamál sem fólk og heimurinn glímir við. Ert þú með lausnina?

### Daglegt líf

Það gleymist oft að slökkva á eldavélahellunni

Týni alltaf lyklunum heima

Finn ekki endann á límbandsrúllunni

Síminn að verða batteríslaus, - en ekkert hleðslutæki til staðar.

Heyrnatólssnúrurnar flækjast alltaf

Fólk er allt of lengi að setja hlutina í pokann, við búðarborðið

Ekki hægt að sjá á tölvuskjáinn úti í sólinni

### Samfélag og umhverfi

Það er mikil matarsóun

Fólk á erfitt með að koma flokkuðu rusl á réttan stað

Mikið plastrusl á víðavangi og við strendurnar

Fólk notar of mikið af plastpokum

Mikið af flöskum og dósum fara í ruslið

Fólk er eitt í bílum (deilir ekki með öðrum)

### Heilbrigðis- og félagsleg málefni

Eldra fólk er oft einmanna

Einelti í skólum

Það er erfitt fyrir marga að reima skóna sína

Fólk með minnisglöp, gleymir ýmsum daglegum hlutum

Margir eiga erfitt með að fara út í búð sjálfir

Er fluttur í nýtt hverfi og veit ekki hvernig á að kynnast krökkunum hér

### Atvinnulíf og menntun

Ég veit ekkert hvað mig langar til að læra

Mig vantar aðstoð við stærðfræðina

Fólki vantar að geta fengið meiri hreyfingu í vinnunni eða skólanum

Það er erfitt að fá sumarvinnu

Verksmiðjan veit ekki hvað á að gera við afgangana

# Hugmyndin sjálf I

Hver er hugmyndin?: \_\_\_\_\_

---

---

---

Hvaða þörf eða vandamál leysir hugmyndin? : \_\_\_\_\_

---

---

---

Hversu erfitt er að hrinda hugmyndinni í framkvæmd?

**Ekkert mál**  
Ég get gert allt sjálf/ur

**Smá mál**  
Ég þarf smá aðstoð og kannski einnig samstarfsaðila

**Mikið mál**  
Ég þarf mikla aðstoð og/eða samstarfsaðila, sérfræðinga eða aðra mikilvæga aðila.

	1	2	3	4	5	
Lítill þörf fyrir vöruna/þjónustuna						Mikil þörf fyrir vöruna/þjónustuna
Litlir möguleikar á útflutningi						Miklir möguleikar á útflutningi
Óljós markhópur						Skýr, afmarkaður markhópur
Lítill nýjung í hugmynd						Mikil nýjung í hugmynd
Erfitt í framkvæmd						Auðvelt í framkvæmd
Erfitt að fjármagna						Auðvelt að fjármagna
Mikill stofnkostnaður						Lítill stofnkostnaður
Veik fjárhagsstaða						Sterk fjárhagsstaða
Lítill markaður						Stór markaður

Notaðu töfluna hér að ofan, til að leggja mat á hversu vænlegar hugmyndir þínar eru til árangurs.

# Hugmyndin sjálf II

## Teikning og lýsing af hugmyndinni


Búðu til klippimynd eða teikningu af viðskiptavini þínum

Ég bý ...  
Og ég er

Ég heiti ...  
Ég er ára

Ég hef áhuga á ...

Ég kaupi vöruna af því að ...

Hvernig er best að koma  
auglýsingum til mín?