



TJD2100

Tjenestedesign 3: Forretningsdesign

Mappevurdering gruppe

Tjeneste for arbeidserfaring for nyutdannede Vår 2021

“Denne oppgaven er gjennomført som en del av utdannelsen ved Høyskolen Kristiania. Høyskolen er ikke ansvarlig for oppgavens metoder, resultater, konklusjoner eller anbefalinger.”

Innholdsfortegnelse

Problemforståelse

Bakgrunn.....	3
Sekundærinnsikt.....	4
Primærinnsikt.....	5
Problemstilling.....	6
Persona.....	7
Dagens brukerreise.....	8

Løsning

Alternative løsninger.....	9
Videre løsning.....	10
Prosjektbasert læring	11
Konseptbeskrivelse 1.....	12
Konseptbeskrivelse 2.....	13
Storyboard 1.....	14
Storyboard 2.....	15
Fremtidens brukerreise.....	16

Forretningsmodell

Verdiforslag.....	17
Performance map.....	18
Forretningsmodell.....	19
Forklaring av forretningsmodell 1....	20
Forklaring av forretningsmodell 2....	21
Unique selling point.....	22
Validering og tilbakemeldinger.....	23
Teoridel.....	24-29
Kilder.....	30

Bakgrunn

I dette faget har vi hatt som mål å lære om forretningsdesign og disruptiv innovasjon. Vi har i den anledning hatt et ønske om å jobbe med et reelt problem vi kjenner oss igjen i.

Tema

Vi har valgt å jobbe med temaet **arbeidserfaring**, og det ironiske paradokset:

“Du trenger jobb for å få erfaring, og du trenger erfaring for å få jobb.”

Målgruppe

Primær: Studenter og nyutdannede som ønsker å øke sannsynligheten for å få jobb med å ha mer erfaring å kunne vise til.

Sekundær: bedrifter som trenger hjelp til prosjekter og ønsker relevant og fersk kompetanse

Innsikt

Innsikten kommer fra intervjuer med relevante ulike bedrifter og studenter, samt artikler, statistikk og brukertesting.

Sekundærinnsett



1 Ikke relevant jobb

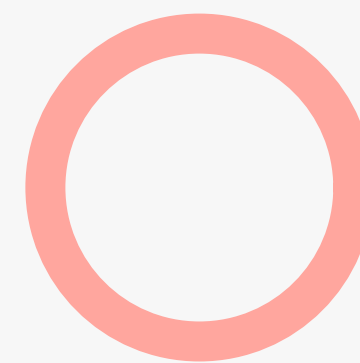
Studenter i Norge bruker mer tid på jobb enn studenter i andre land, men omtrent halvparten oppgir at jobben ikke er relevant for sitt studie.



2 Arbeidsledighet

Gjennomsnittlig arbeidsledighet for nyutdannede:

Master: 8,5%
Bachelor: 10,3
Enkeltemner: 20%



3 GIG-økonomien stiger

GIG-økonomien er et økende fenomen i næringslivet. Stadig flere jobber basert på oppdrag eller prosjekt, og dette er forventet å øke i årene som kommer.

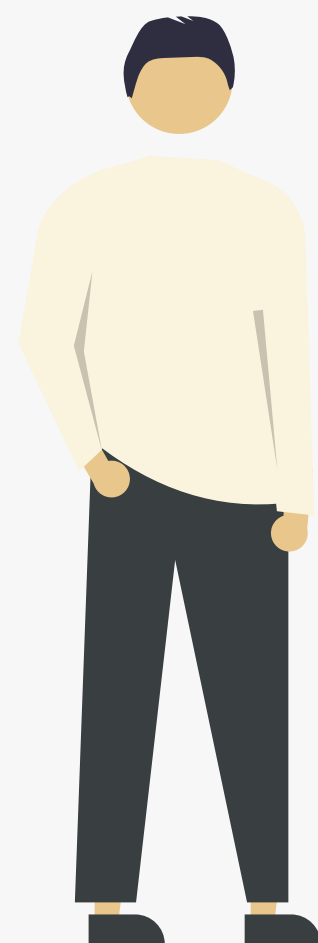


4 Studenter er ressurser

Bedrifter ser på studenter med fersk kompetanse som en stor ressurs.

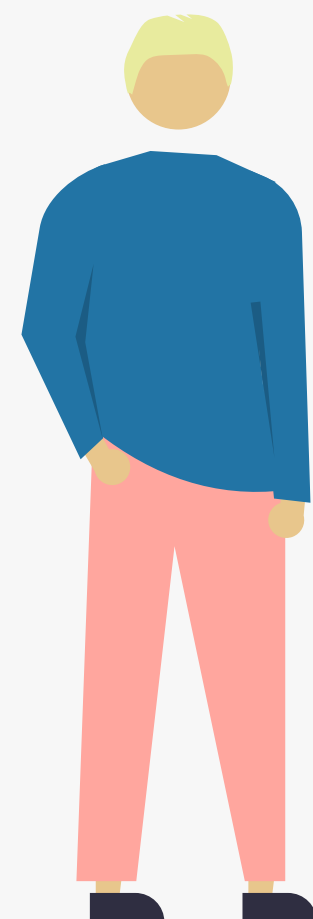
Primærinnsikt

Simen, 25
Interiørarkitektur



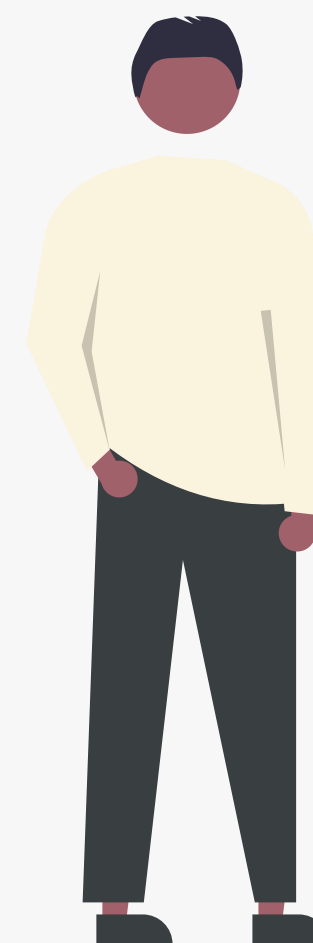
«Skulle ønske at jeg kunne jobbet med noe relevant samtidig som jeg studerer»

Anders, 23
Web utvikling



«Det å søke jobber føles ut som en fulltidsjobb, uten at det betaler for mat eller strøm»

Rashad, 27
HR og personal ledelse



«Hvordan skal jeg som nyutdannede komme meg inn i arbeidsmarkedet når jobbene krever fem år relevant erfaring?»

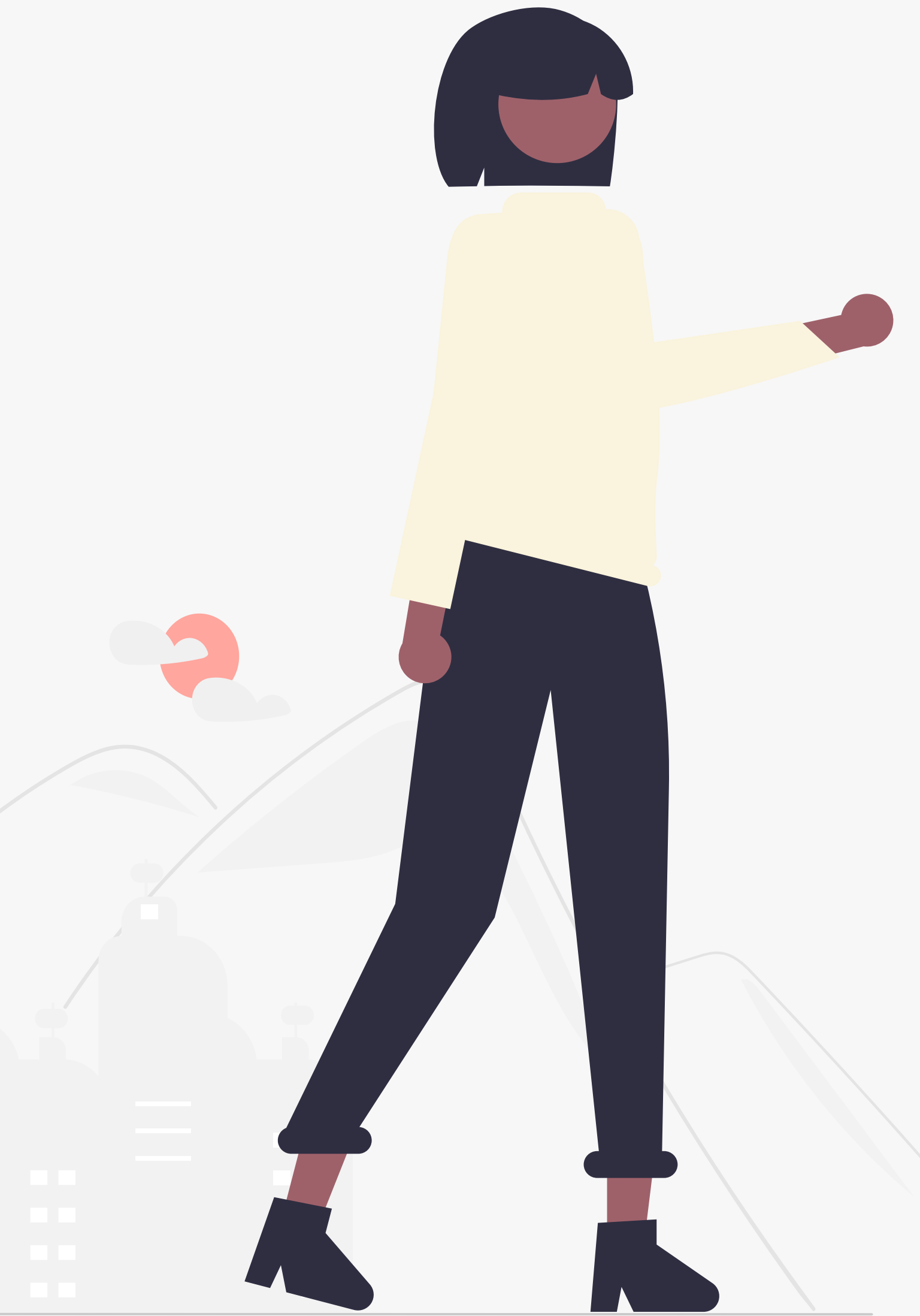
Hanne, 26
Grafisk design



«Hvis du er en arbeidsgiver, så ta en sjanse på en av oss nyutdannede.»

PROBLEMSTILLING

"Hvordan kan vi hjelpe studenter og nyutdannede med å få relevant arbeidserfaring slik at de øker sannsynligheten for å få jobb?"



Persona

Hanne

Alder: 24

Bosted: Oslo

Utdanning: Grafisk design

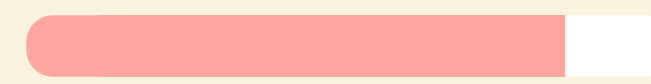
Jobbavslag: 17

“Helt siden jeg ble ferdig med bachelor i grafisk design på Høyskolen Kristiania finner jeg det svært vanskelig å få jobb. Jeg blir kalt inn til intervjuer, men får senere høre at jeg har for lite arbeidserfaring for å kunne være kvalifisert til jobben. Skulle ønske det hadde vært en måte jeg kun få mer erfaring før jeg blir fast ansatt.”

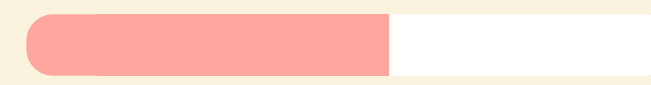
Selvstendig



Arbeidslyst



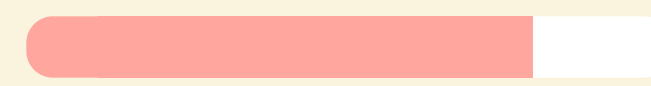
Sosial



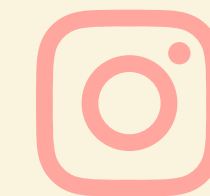
Økonomi



Punktlig



Aktiv bruker av



Dagens brukerreise



Hanne blir uteksaminert med en bachelor innenfor grafisk design



Hun søker på jobber som grafisk designer



Hun mister motivasjon til å søke flere jobber innen grafisk design



Blir stående uten jobb og relevant arbeidserfaring etter endt studie



Får avslag på alle jobbene pga mangel på arbeidserfaring



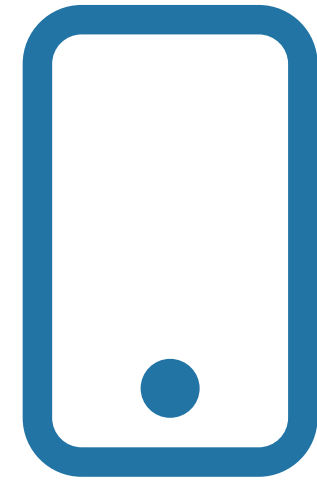
Hun tar på seg en irrelevant jobb for hennes utdanning

Glad 
Trist 

Alternative løsninger

Under har vi kommet opp med tre potensielle løsninger på problemstillingen.

1



Applikasjon

En applikasjon hvor hver bruker må lage en profil. Etter du har laget profilen vil du bli kontaktet av ulike aktører som kan trenge din kompetanse.

2



Rådgivingskurs

Tilbud av skreddersydd kursing som gir brukeren relevant kompetanse innenfor sitt fagfelt.

3



Prosjektplattform

En plattform som kobler studenter som trenger erfaring med relevante prosjekter som trenger fersk kompetanse.

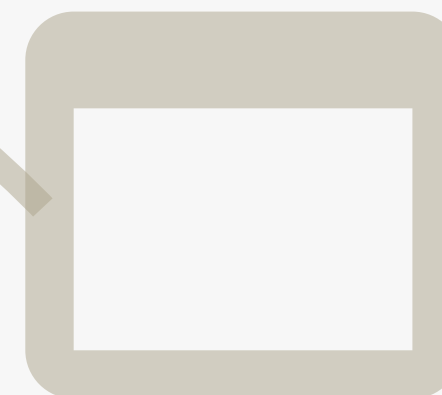
3



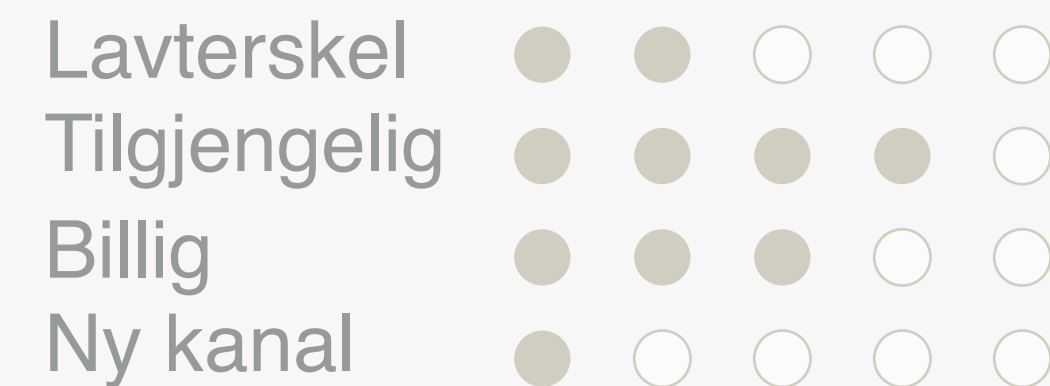
Plattform

En plattform som kobler studenter som trenger erfaring med relevante prosjekter som trenger fersk kompetanse.

Når det ble valgt å gå videre med løsning tre, ble det brukt mye tid på å finne ut hvilken plattform som egnet seg mest for en passende løsning, samt hvilken som kan gjøre løsningen mest disruptiv. Ved bruk av et disruptometer fant vi ut at dette ble et brand gjennom en instagramkonto.



Nettside



Instagram-konto



Ny app



Prosjektbasert læring



Fordeler med PBL

- En mulighet til å teste teorier og metoder
- Ny kompetanse
- Sterkere profesjonell profil
- Praktisk erfaring
- Nettverk og kontakt med arbeidsmarkedet.



Teoretisk kunnskap til praksis

Å kunne bruke teoretisk kunnskap til praksis i en ekte arbeidsplass er kjernen i prosjektbasert læring.

PBL praksis

Et prosjektbasert praksisopphold gir store fordeler for både studenten og arbeidsgiver. Elevene bringer kvalifisert kunnskap i spill og få prøve ut deres teoretiske og metodiske kompetanse i praksis.



Øvelse for den virkelige verden

I sin reneste form forbereder PBL studentene til å være selvforsynte, kreative og kritiske tenkere som kan ta på seg enhver utfordring.

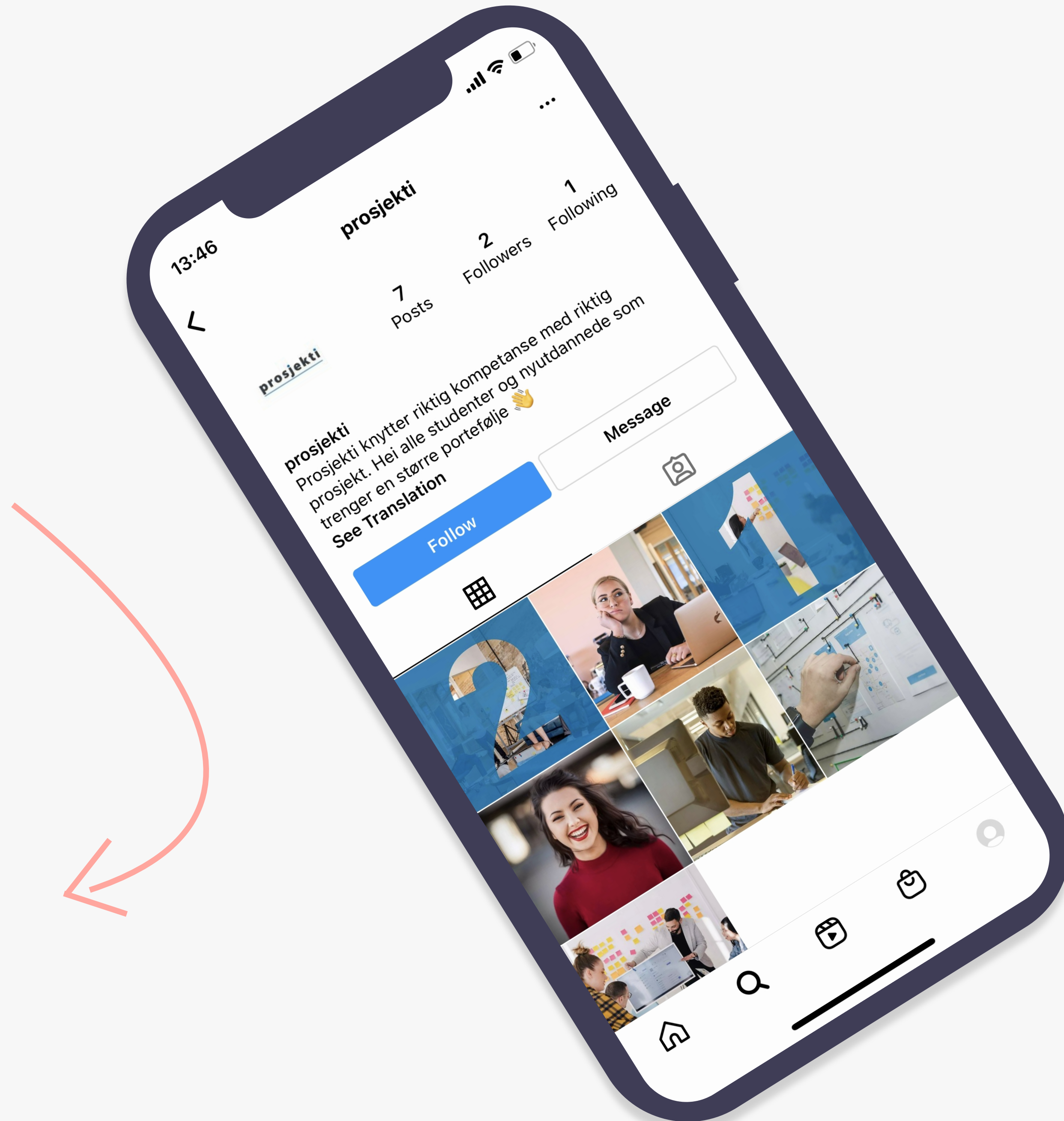


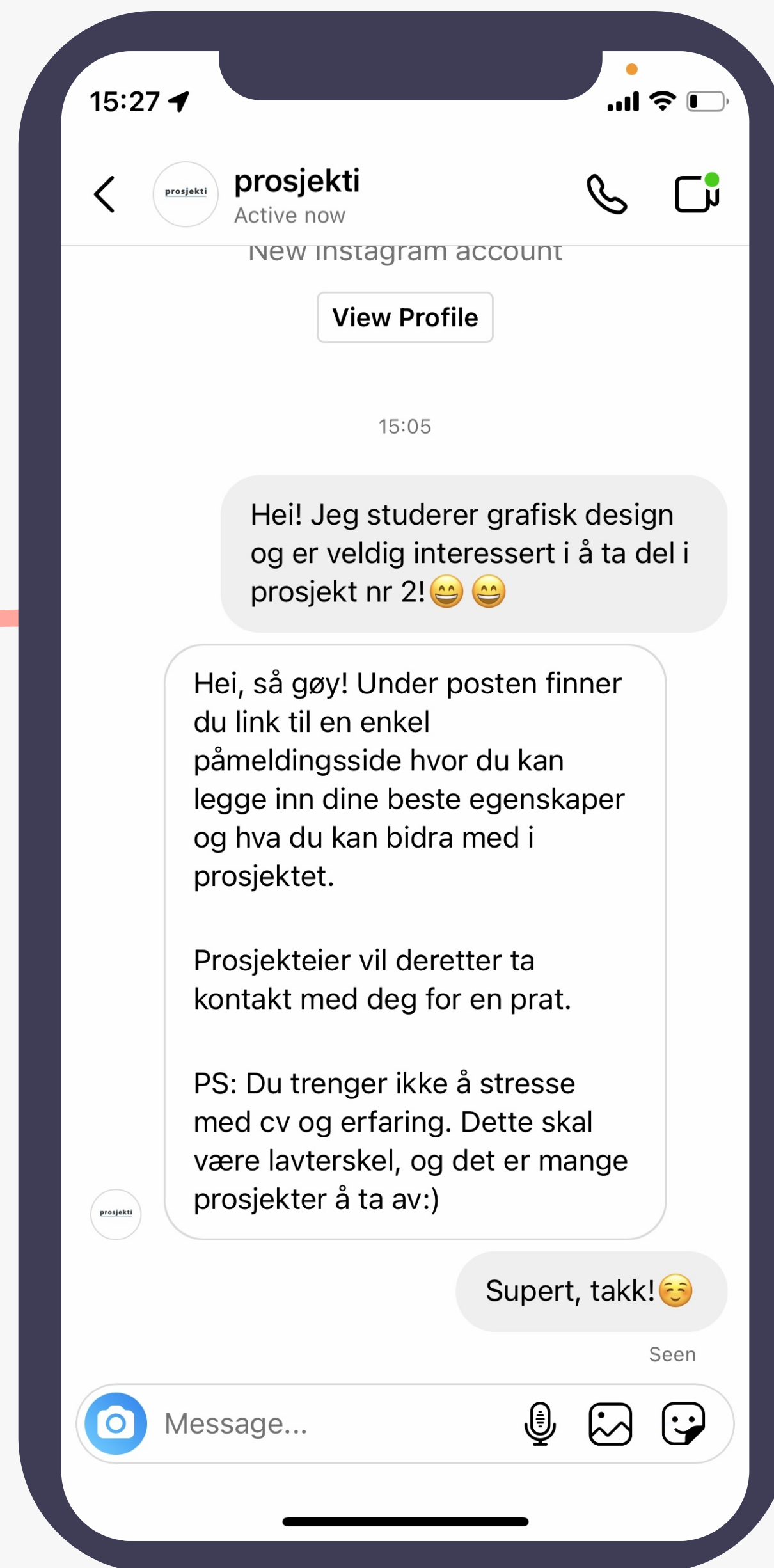
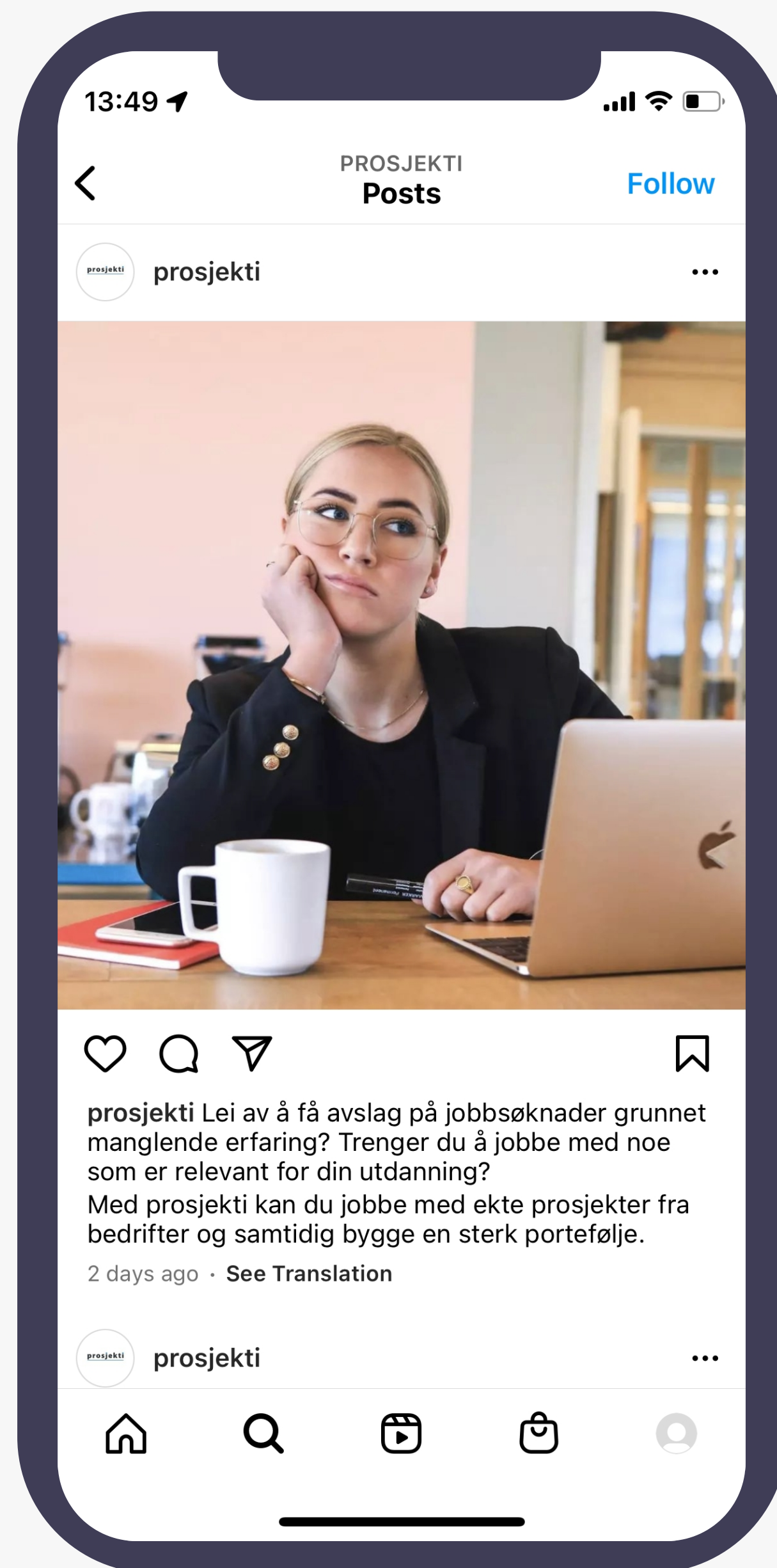
prosjekti

Konseptbeskrivelse

Prosjekti er en instagramkonto som fasiliterer prosjektsamarbeid mellom studenter og bedrifter. Kontoen skal fungere som en lavterskelmetode for studenter å kunne ta på seg relevante prosjekter og småjobber for å styrke sin portefølje og øke sannsynligheten for å få jobb.

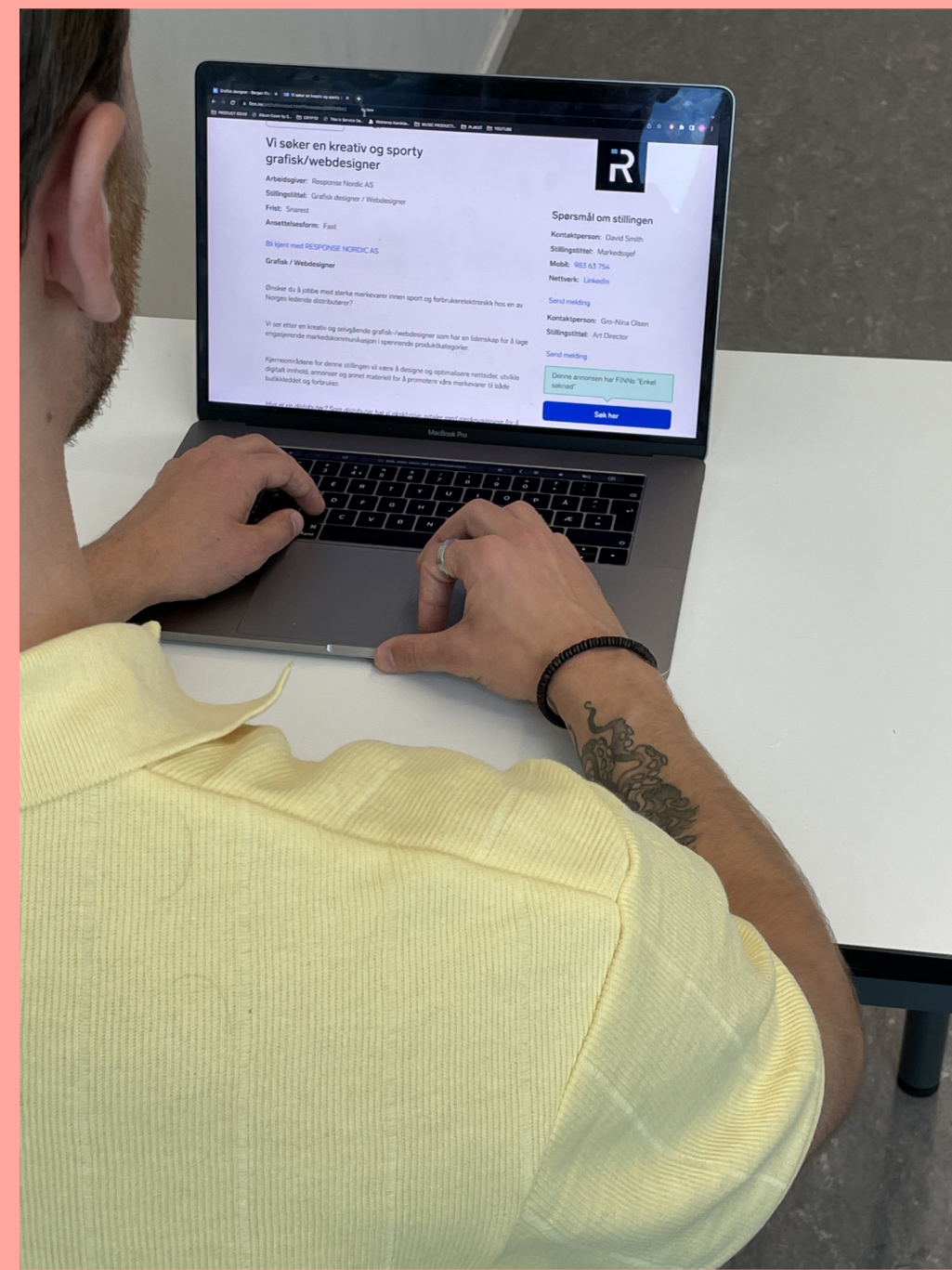
Etter endt prosjekt vil begge parter kunne gi en vurdering av samarbeidet. Dette sikrer at useriøse folk og aktører blir luket ut. Ved et vellykket prosjekt vil prosjektsøker kunne bruke prosjektet i sin portefølje, samt bruke prosjekteier som referanse på videre jobbsøk.





Bedrifter, som har prosjekter hvor de gjerne trenger fersk kompetanse med i teamet, kan sende postmateriale til kontoen med beskrivelse av prosjektet og den kompetansen de trenger. Prosjekti poster innlegget på kontoen med et nummer og link i beskrivelsen til et interesseskjema.

Storyboard



«Søker jobb innenfor relevant utdanning»

1

2

«Får avslag på jobbsøknader»

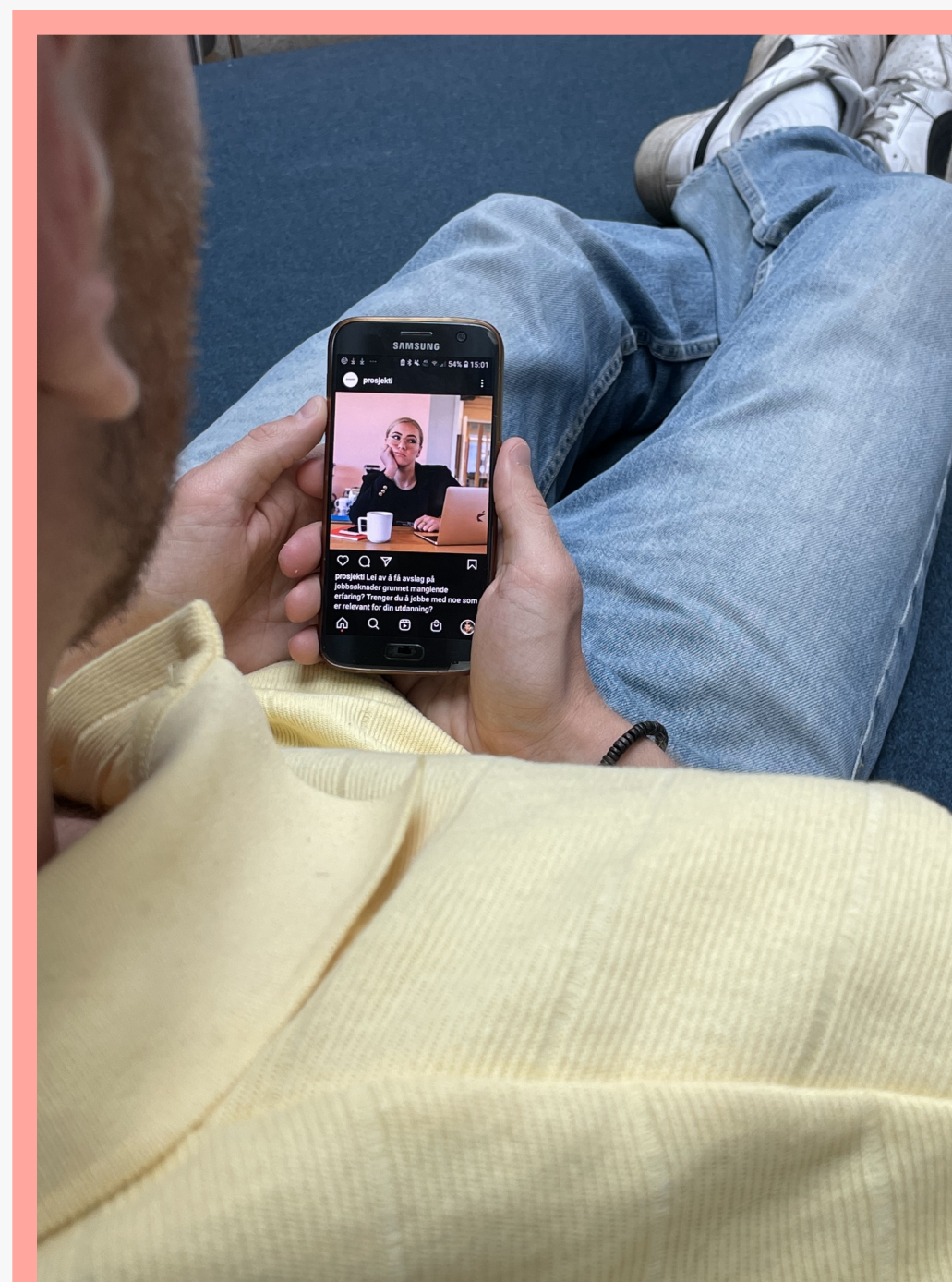


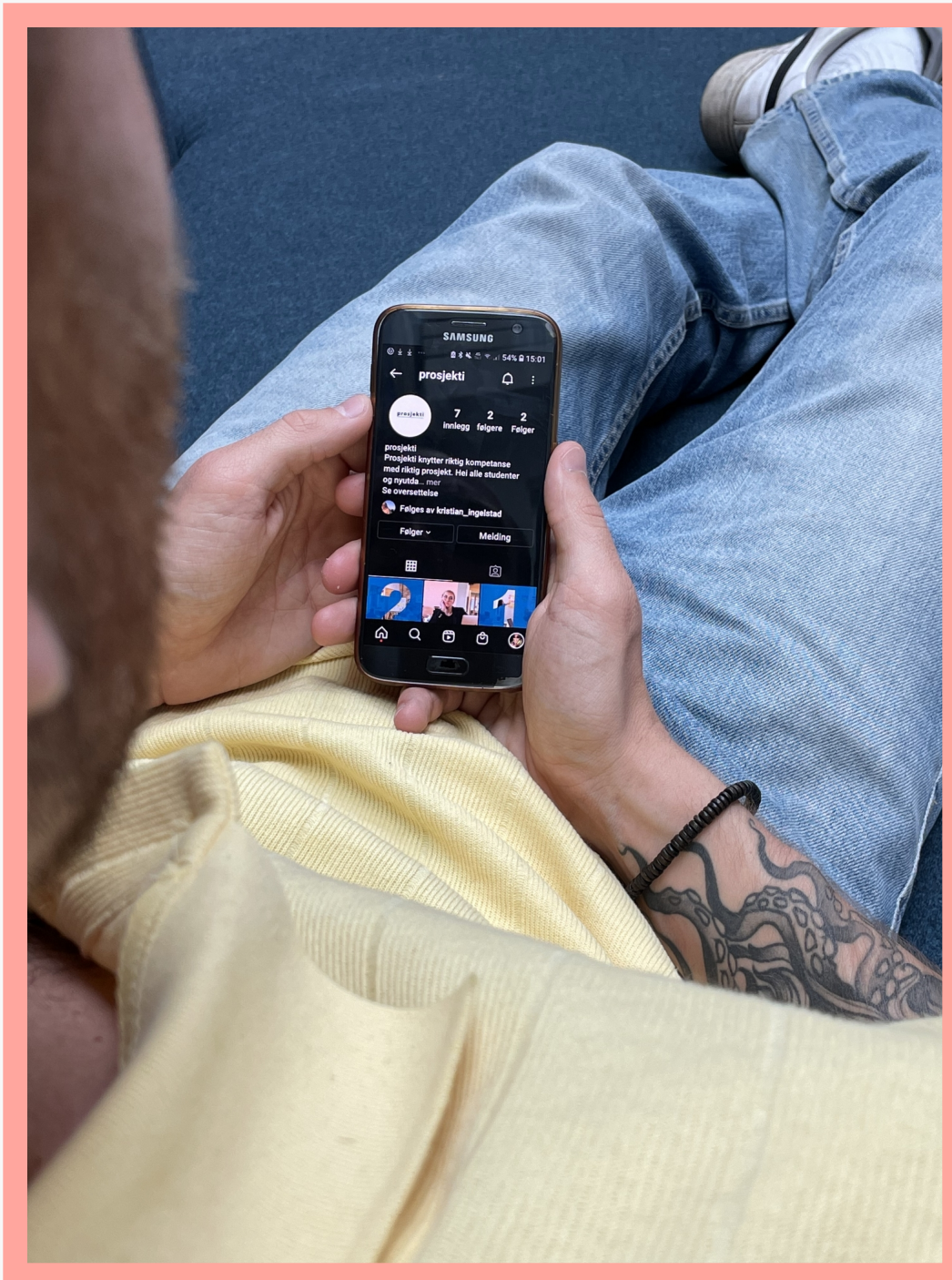
«Blir umotivert av å ikke få jobb»

3



4
«Ser en reklame for prosjekti»



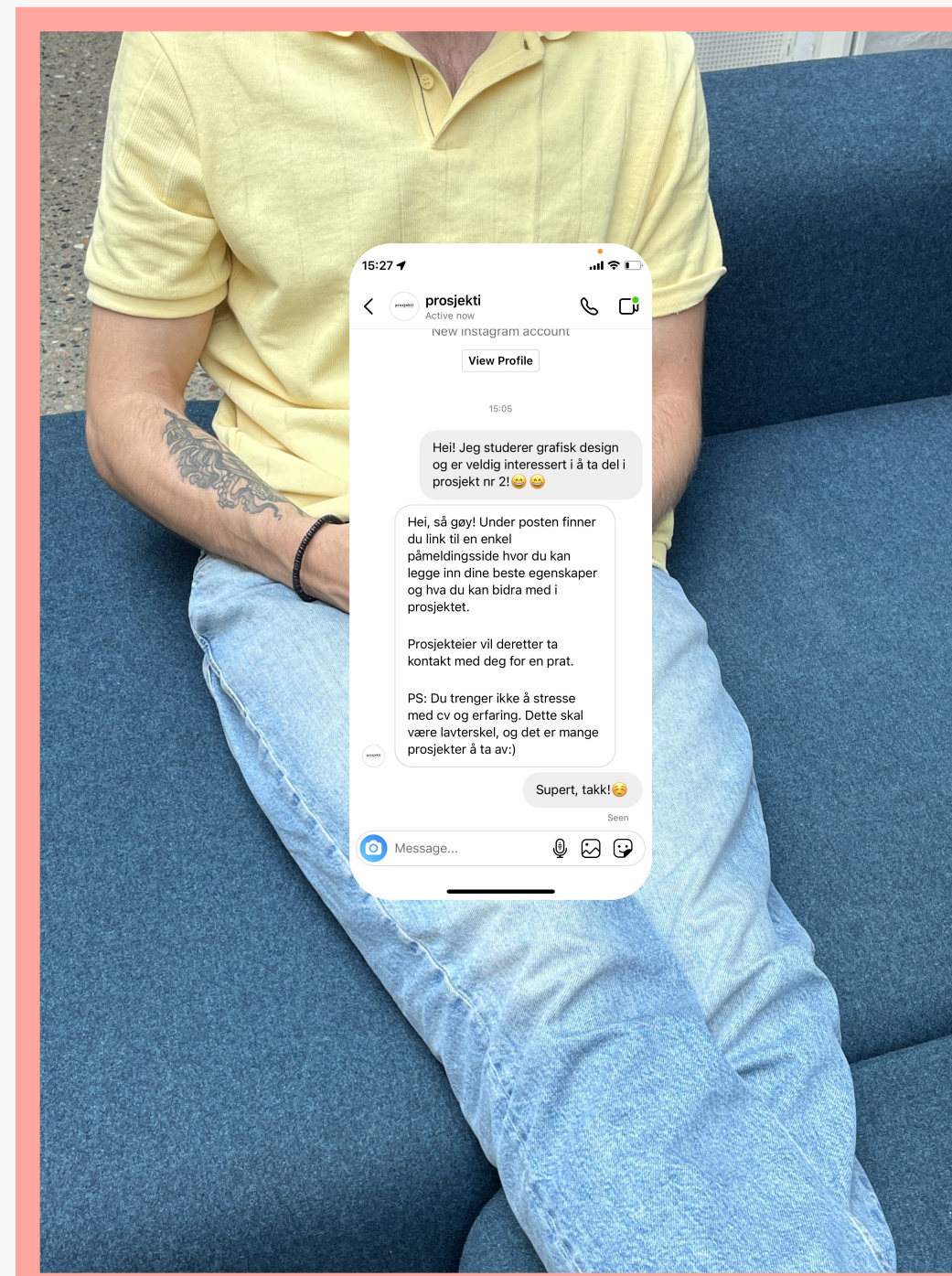


«Undersøker
prosjekti videre»

5

6

«Blir interessert
og sender en DM
til prosjekti»

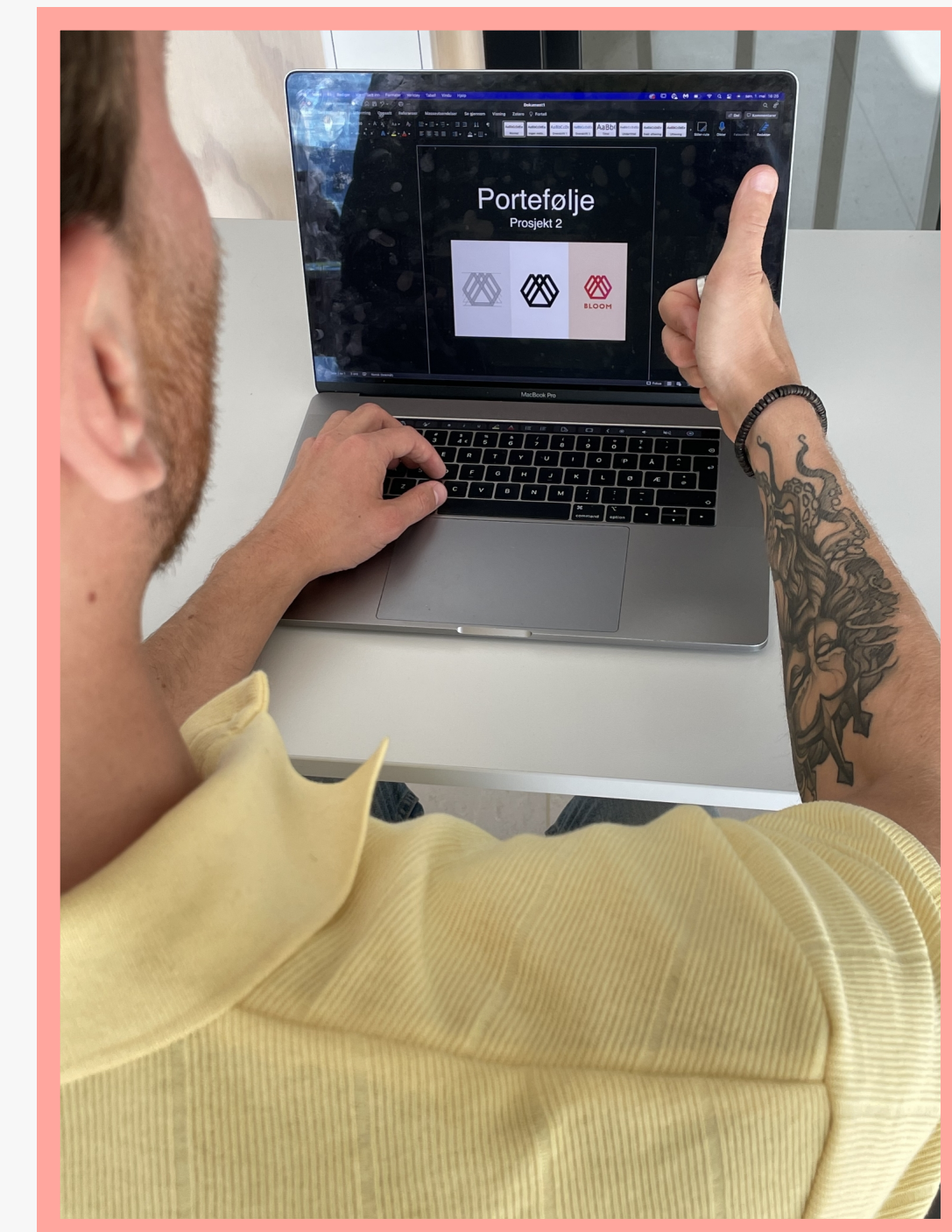


«Får være med på
et prosjekt som gir
relevant erfaring»

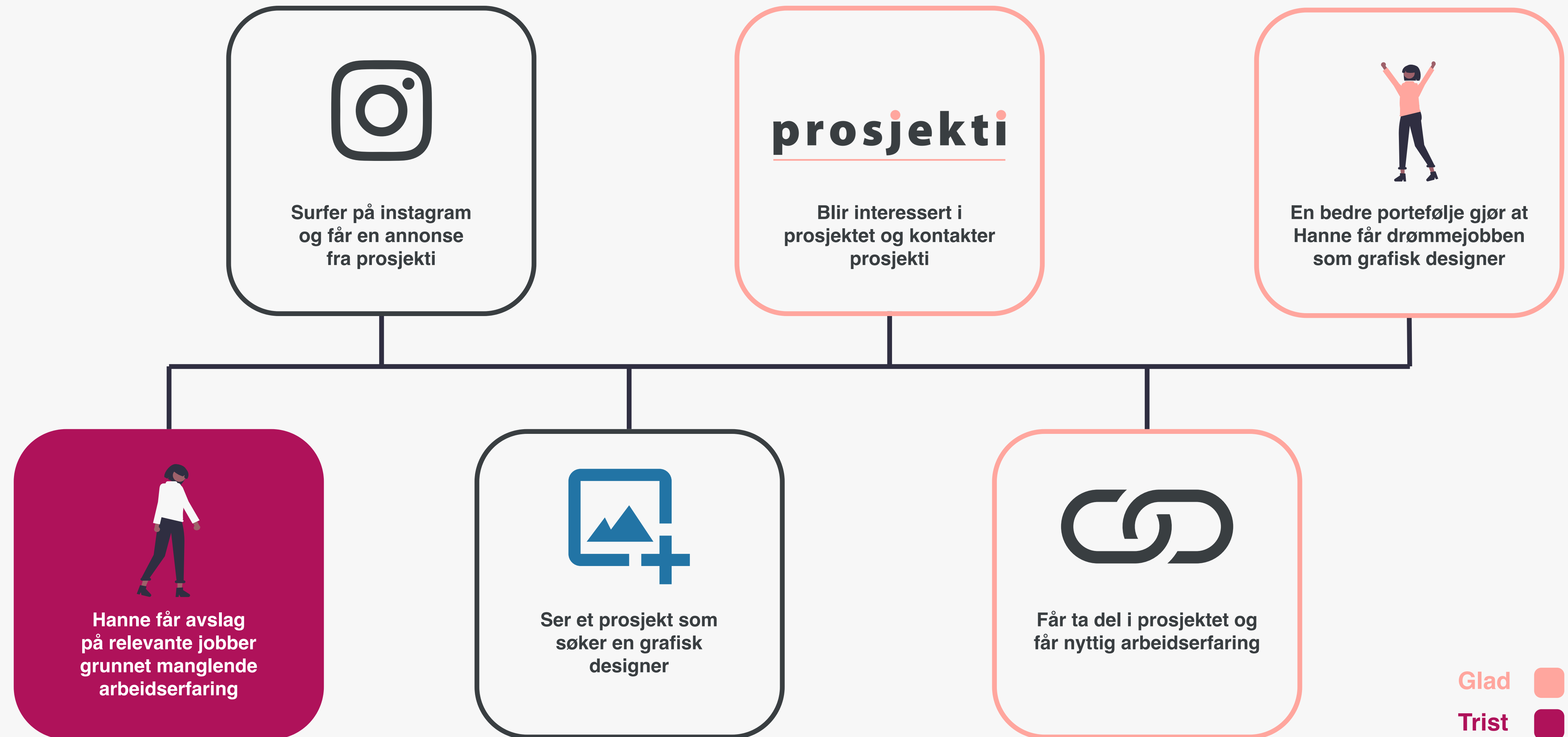
7

8

“Får et godt tilskudd i
porteføljen”



Fremtidens brukerreise



VERDIFORSLAG

Vi hjelper

nyutdannede / studenter

målgruppen

med å

få arbeidserfaring

å løse problemet

Levere

en Instagram konto
hvor de enkelte kan ta
på seg små prosjekter

løsning

som bidrar til

mer arbeidserfaring og
økt sansynlighet for
ansettelse

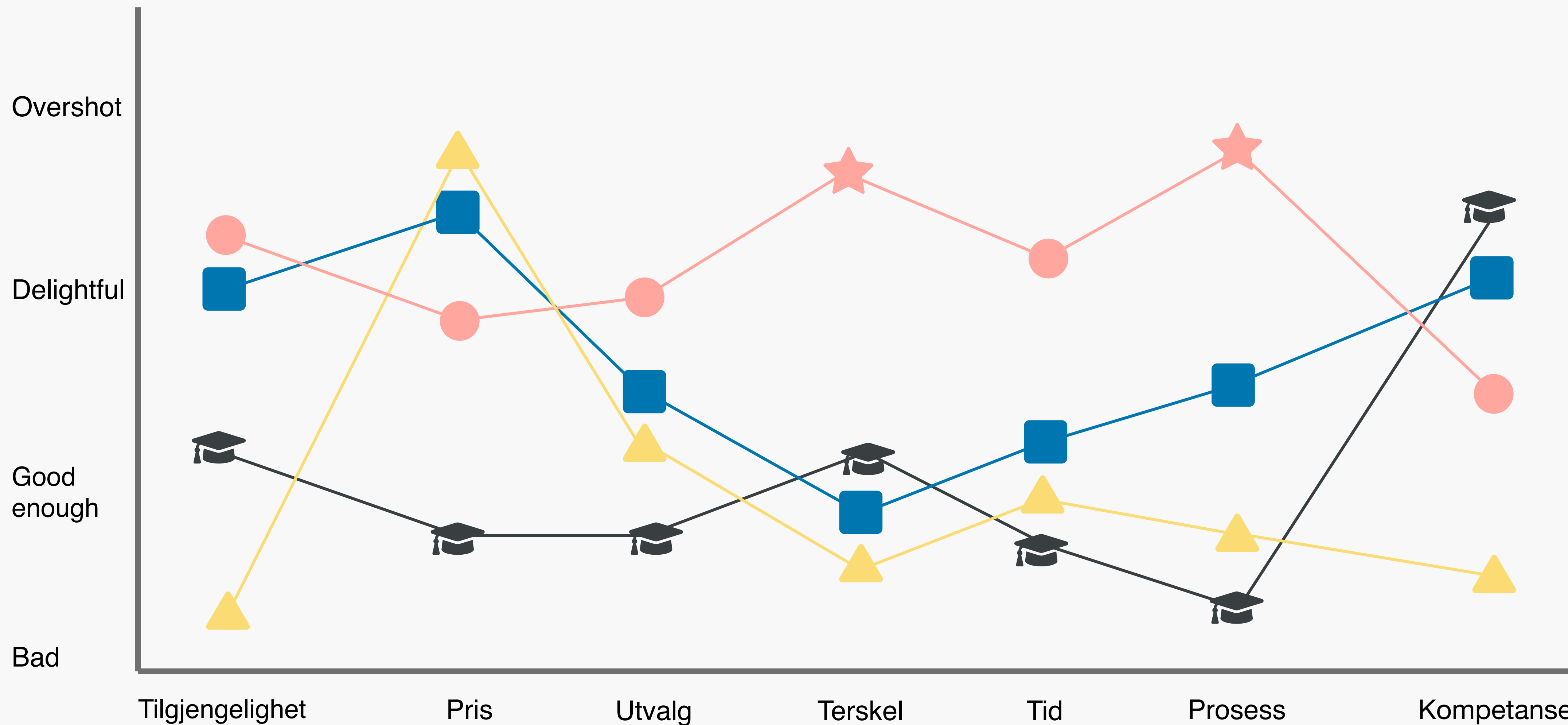
fordelen for målgruppen

gjennom å

★ Der prosjekti er klart bedre enn konkurrenter

Performance map

🎓 Internship via skole ● **prosjekti** ▲ Egen erfaringsøk ■ Karrierestart



Forretningsmodell VERDINETTVERK

NETTVERK

- Bedrifter
- Veiledere
- Instagram
- It-arkitekter

AKTIVITETER

- Reklame
- Kvalitetssjekk
- Verve bedrifter
- Lage innlegg

RESSURSER

- Digitale servere
- Bedrifter

VERDIFORSLAG

Instagramkonto som legger til rette for at studenter kan få arbeidserfaring ved å ta på seg prosjekter.

RELASJONER

- Tilltsystem
- Nettverk
- Word of mouth

KANALER

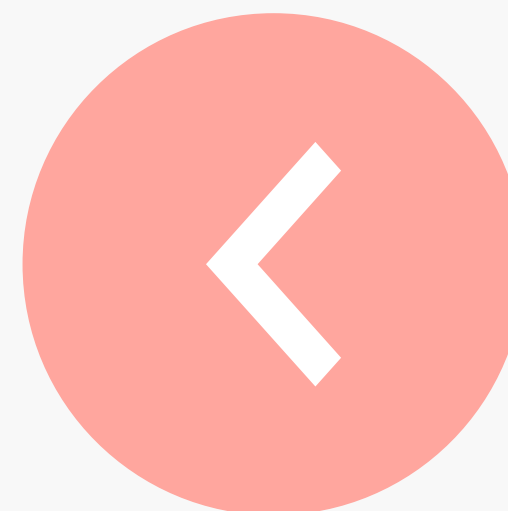
- Sosiale medier
- Nyhetsbrev
- Instagram

SEGMENTER

- Studenter
- Nyutdannede
- Arbeidsgivere

KOSTNADER

- Web
- Markedsføring
- Ansatte
- Drift og vedlikehold av kontrakter



INNTEKTER

- Betaling for innlegg
- Annonse

Forklaring av forretningsmodellen

Ressurser

Ressursene vi trenger for at tjenesten skal fungere er avhengig at bedriftene er villig til å samarbeide og være villig til å gi studenter uten arbeidserfaring en sjanse til å ta på seg prosjekter.

Verdiforslag

Gjennom verdiforslaget tilfører Prosjekti verdi til kundesegmentene ved å gi studenter og nyutdannede en lavterskel tjeneste for å kunne få relevant arbeidserfaring. Samtidig som studenter får arbeidserfaring så får også bedrifter arbeidsoppgaver unnagjort for en lav pris. Det vil også være en måte å knytte relasjoner mellom kunder og aktører.

Aktiviteter

Kjerneaktivitetene som vi selv må gjøre for at tjenesten skal få verdi er å sørge for at det er god kvalitet på aktørene vi bruker. Kommunikasjon skal skje gjennom Instagram sin meldingsfunksjon for å slippe forlate plattformen når man vil henvende seg til bedriften.

Relasjoner

Prosjekti har et ønske om å bygge relasjoner og beholde kunder gjennom tillit system. Gjennom meldingsfunksjonen på Instagram kan man oppnå lett vint kommunikasjon med Prosjekti og få raske svar på det man lurer på. På denne måten vil kundene ha tillit til tjenesten og de vil føle seg hørt.

Nettverk

Relevante leverandører og partnere for vår løsning er bedriftene som gir oppdrag og instagram som en plattform. Det vil også være nødvendig med rådgivere og veiledere etter hvert som tjenesten vokser.

Segmenter

Kundene det skapes verdi for er studenter og nyutdannede. Tjenesten vil også ha verdi for bedrifter som kan få gjort oppdrag for en billig penge, samtidig som de også får utvidet nettverket.

Forklaring av forretningsmodellen

Kanaler

Siden målgruppen vår er studenter og nyutdannede så vil tjenesten formidles gjennom instagram, en kanal de bruker ofte. Den skal brukes både for å nå ut til eksisterende og nye kunder, i tillegg benytte seg av nyhetsbrev for å få ut til kunder.

Inntekter

Når det kommer til vår forretningsmodell og inntekter er det tenkt at startfasen ikke vil generere så mye inntekt. Grunnen til dette er fordi at det tar tid før man kan bygge seg opp et stort nok nettverk til å kunne ta betalt. Etter hvert som plattformen blir større og får mange kunder kan vi begynne å tenke på inntektskilder. Vi har tenkt at en mulig inntektskilde kan være å ta betalt fra aktører som vil at vi skal legge ut prosjekter for dem på vår Instagram. Denne prisen kan øke proporsjonalt med størrelsen på Instagram kontoen.

Kostnader

Kostnadene for tjenesten vil hovedsakelig dreie seg om drift, vedlikehold og web kostnader. Det er også tenkt at vi skal bruke en del av inntektene vi får inn til markedsføring. En viktig kostnad for prosjekti vil bli skalering, med tanke på teknologiutvikling og ha nok kapasitet.

UNIQUE SELLING POINT (USP)

Fordeler for brukerne

- ✓ Utvider nettverket
- ✓ Muligheter for referanser
- ✓ Utviklig og læringsutbytte
- ✓ Velg oppdrag ut fra interesse
- ✓ Enkel å bruke
- ✓ Får relevant arbeidserfaring

Fordeler for aktørene

- ✓ Billige prosjekter
- ✓ Potensielt nye arbeidstakere
- ✓ Utvidet nettverk
- ✓ Får reklamert bedriften via Instagram
- ✓ Når målgruppen direkte via Instagram

VALIDERING

Gjennom testing av løsningen har vi fått følgende tilbakemeldinger →

Basert på tilbakemeldingene, er følgende endringer implementert: ↓

Endringer basert på tilbakemeldinger

1

Enda mer detaljert informasjon rundt betaling for prosjektene.

2

Viser frem prosjektene studentene har gjort på kontoen.

3

Mer info om fordelene man kan ha av å gjøre prosjektene.

4

Generelt gjort informasjon mer tydelig og tilgjengelig

5

Ha med en link til aktøren sin hjemmeside så prosjektsøkere kan lese seg opp på dem.



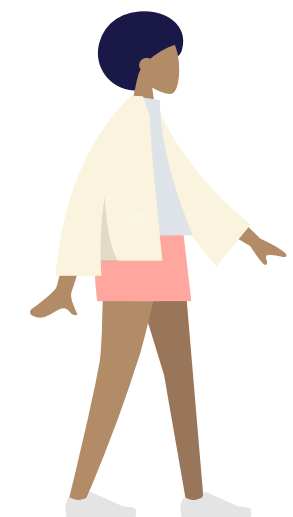
"Kan man bruke dere som referanse senere?"



"Hvordan skal jeg si ifra at jeg har lyst til å ta på meg et prosjekt?"



«Hvordan vet jeg at prosjekter gir meg relevant kompetanse?»



"Må man levere noe form for kvalifikasjon som cv og portefølje?"



"Vil man ha noe direkte kontakt med aktøren selv?"