

# StartUp 24 – Fast Track – Hold 6



		Uge 1	Uge 2	Uge 3	Uge 4	Uge 5	Uge 6	Uge 7	Uge 8	Efterfølgende 12 uger	
		Torsdag 23. sep.	Tirsdag 28. sep.	Torsdag 30. sep.	Torsdag 7. okt.	Torsdag 14. okt.	Torsdag 28. okt.	Torsdag 4. nov.	Torsdag 11. nov.	Torsdag 16. nov.	Business Coach
16.30	Ian Norman	StartUp 24	Bjarne Gedsted Forretningsidé, udvikling, overblik, styrker & svagheder			Malene Yding & Susanne Østergaard Markedsføring	Jesper Holm-Pedersen Etablering & budget	Xenia Duffy Obel Bæredygtighed	Jimmy Fuglsbjerg Christensen Jura til iværksættere	Merethe Wrang Netværk	<b>Business Coach</b> Når undervisningen er færdig, matches du med tre andre virksomheder og indgår i et coach-forløb med en erfaren erhvervsperson, der følger dig og dit hold i op til 12 uger. Din virksomhed udfordres til løbende udvikling gennem nye målsætninger og delmål, så du motiveres til at rykke din virksomhed fremad.
	Præsentation af Business Viborg, deltagere og StartUp 24	1 Værdi proposition Kend dit salgsemne Unik el. ordinær Berige vs. forpeste	4 Kunde relationer Analog og digital Teknologiske muligheder Omnichannel	8 Indtægtsstrømme Prissætning Psykologi/perception Profit vs volume og forretnings-beregning	2 Markedsføring i iværksætter - perspektiv Tænk stort, start småt	9 Fordele og udfordringer ved virksomhedsformer	7 FN17 Verdensmål set med iværksætter-øjne	Hvad er reglerne mht. tilbudsgivning og markedsføring?	7 Netværk i iværksætter perspektiv		
21.00	Bjarne Gedsted	Forretningsidé	2 Kunde segmenter Generationer Arketyper Waterfall	5 Nøgle-aktiviteter og ressourcer Hvad laver du set med forbrugerne øjne	9 Cost struktur At tænke sig om Bootstrapping	2 Kundearketyper Hvilke typer er de 8 generationer Alder/køn/ opvækst	9 Budgetter som styreudvalgskab for virksomhedens retning	Kan man tjene penge og være bæredygtig samtidig?			
	Hvad er og hvad kan en forretningsmodel?	3 Salgskanaler Multikanalstyper Fordele & ulemper Unik indsigt	7 Nøgle partnere Hvilke partnere kan med fordel hjælp. Hvilke partnerskaber skal du indgå?	Opsamling & Quick Tour	2 Kundesegmenter Hvordan agerer kundesegmenterne. Interesse/adfærd	9 Den enkle form for bogføring/regnskab Mimimer det ikke-værdiskabende	9 Eksempler på FN17 iværksætter forretninger	Hvad skal du være opmærksom på når du indgår aftaler og hvilke data må du opbevare?	7 Workshop Skab dit eget netværk		
		Forretningsint eraktioner Kunsten at identificere influencers			2 Det gode opslag Hvordan laver man et opslag på sociale medier der rammer rigtig?	9 Gør-det-selv-muligheder analog og digitale muligheder som max tager 30 min/uge	Workshop FN17 i.f.t. egen virksomhed				

Uge 42 – efterårsferie – ingen undervisning