StartUp 24 – Basis – Hold 7

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond
Vi investerer i din fremtid
Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse

	Uge 1		Uge 2		Uge 3		Uge 4		Uge 5		Uge 6		Uge 7		Uge 8	
	Dag 01 11. januar 2022	Dag 02 13. januar 2022	Dag 03 18. januar 2022	Dag 04 20. januar 2022	Dag 05 25. januar 2022	Dag 06 27. januar 2022	Dag 07 1. februar 2022	Dag 08 3. februar 2022	Dag 09 8. februar 2022	Dag 10 10. februar 2022	Dag 11 15. februar 2022	Dag 12 17. februar 2022	Dag 13 22. februar 2022	Dag 14 24. februar 2022	Dag 15 1. marts 2022	Dag 16 3. marts 2022
	Ian Norman	Bjarne Gedsted		Bjarne Gedsted		Malene Yding & Susanne Østergaard		Ole Hall Johannesen		Jesper Holm-Pedersen	Anders Fransgaard	Michael Freundlich	Jesper Holm-Pedersen / Erhvervshus Midt	Xenia Duffy Obel	Advokat / Merethe Wrang	Ian Norman / Merethe Wrang
	StartUp 24	Forretningsidé, udvikling, overblik, styrker & svagheder				Markedsføring		Salg		Etablering & budget	Personlige kompetencer	VækstHjulet	Økonomi	Bæredygtighed	Jura til iværksættere	Afslutning Basis
08.15 *1 time* 09.15	Præsentation af VER, deltagere og StartUp 24	0 Hvad er og hvad kan en forretnings-model? Hvem, hvad og hvorfor	1 Værdi proposition Kend dit salgsemne Unik el. ordinær Berige vs. forpeste	4 Kunde relationer Analog og digital Teknologiske muligheder Omnichannel	8 Indtægts-strømme Prissætning Psykolog/perception Profit vs volume og forretnings-beregning	2 Markeds-føring i iværksætter - perspektiv Tænk stort, start småt	4 Tiltræk kunder Omnichannel *analogt og digitalt* *Se alle muligheder*	3 Salg i iværksætter-perspektiv Hvad virker med minimal budget	4 Hvad er god kundeservice Analogt & digitalt Det er billigere at fastholde kunder end skaffe nye.	Fordele og udfordringer ved virksomheds-former	Motivation Hvornår er du god?	6 Hvad er dine nøgle ressourcer (kompetencer)	9 Den enkle form for bogføring/ regnskab Minimer det ikke-værdiskabende	FN17 Verdensmål set med iværksætter-øjne	Hvad er reglerne mht. tilbudsgivning og markedsføring?	Afslutning StartUp 24 Basis Netværksmøde med BC'ere
09.25 *1 time 15 min* 10.40	Præsentation af VER, deltagere og StartUp 24	0 Business model canvas Den bedste og mest effektive vej	2 Kunde segmenter Generationer Arketyper Waterfall	5 Nøgle-aktiviteter Hvad laver du set med forbrugerne øjne	9 Cost struktur At tænke sig om Bootstrapping	2 Kundearkety-per Hvilke typer er de 8 generationer Alder/køn/ opvækst	4 Hvem er dine kunder Hvordan finder jeg mine kunder Alder/køn, geografi, interesser, adfærd	3 Hvilke salgs-arketype/ muligheder findes der? Multikanals salg	4 Hvad forventer kunderne idag og i fremtiden. Multikanals service Shitstorm vs lovestorm	Nem oprettelse af virksomhed Så nemt opretter du din egen virksomhed	Rollefordeling i en mindre virksomhed	6 Hvordan fungerer VækstHjulet?	9 Gør-det-selv-muligheder *analog og digitale muligheder som max tager 30 min/uge*	Kan man tjene penge og være bæredygtig samtidig?	Hvad skal du være opmærksom på når du indgår aftaler og hvilke data må du opbevare?	Afslutning StartUp 24 Basis Netværksmøde med BC'ere
10.45 *1 time 15 min* 12.00	EU-dokumenter, GDPR og underskrifter	0 Forretnings interaktioner. Kunsten at indentificere influencers.	4 Kunde-segmentering The Grid Model Eksempler	6 Nøgle ressourcer Hvilke egenskaber/res sourcer ift. din virksomhed	X Workshop Forretnings overblik, styrker & svagheder	2 Kundesegmen ter Hvordan agerer kunde segmenterne. Interesse/adfærd	4 Kend dit Kunde-potentiale Hvordan finder jeg kunde potentialet	3 Hvordan indfanger man købere analogt og digitalt	Halvvejs status	9 Enkelt budget samt P&L Hvilke simple værktøjer er tilgængelige	Forventninger og arbejdspres	6 Lav dit VækstHjul ift. din virksomhed	Finansiering 9 Finansierings muligheder - fokus på frihedsskabende muligheder	Eksempler på FN17 iværksætter forretninger	Netværk 7 Netværk i iværksætter perspektiv	Afslutning StartUp 24 Basis Netværksmøde med BC'ere
12.30 *1 time 30 min* 14.00	Workshop Lav en SWOT-analyse af din virksomhed	0 Workshop Er der en forretningsidé	3 Salgskanaler Multikanalstyper Fordele & ulemper Unik indsigt	7 Nøgle partnere Hvilke partnere kan med fordel hjælp. Hvilke partnerskaber skal du indgå?	X Workshop Forretnings overblik, styrker & svagheder	2 Kundeadfærd *analogt og digitalt* *hvor er vi og hvor bevæger vi os hen*	4 Fra potentiale til køb Hvordan beregner man og løfter køb	3 Hvordan vælger man i.f.t. egen virksomhed The quick & dirty way.	Halvvejs status	9 Budgetter som styreredskab for virksom-hedens retning	Workshop Succes som iværksætter – hvad driver dig?	7 Hvad skal tilegnes og hvad skal der hjælp til	9 Støtte-ordninger Overblik over de forskellige støtte muligheder	Workshop FN17 i.f.t. egen virksomhed	7 Workshop Skab dit eget netværk	