

StartUp 24 – Fast Track – Hold 8



		Uge 1	Uge 2		Uge 3	Uge 4	Uge 5	Uge 6	Uge 7	Uge 8	Efterfølgende 12 uger
		Torsdag 17. marts	Tirsdag 22. marts	Torsdag 24. marts	Torsdag 31. marts	Torsdag 7. april	Onsdag 13. april	Torsdag 21. april	Torsdag 28. april	Torsdag 5. maj	Business Coach
		Ian Norman	Bjarne Gedsted		Bjarne Gedsted	Malene Yding & Susanne Østergaard	Jesper Holm-Pedersen	Xenia Duffy Obel	Morten Bundgaard	Merethe Wrang	
16.00		StartUp 24	Forretningsidé, udvikling, overblik, styrker & svagheder		Markedsføring	Etablering & budget	Bæredygtighed	Jura til iværksættere	Netværk		
		Præsentation af Business Viborg, deltagere og StartUp 24	1 Værdi proposition Kend dit salgssønne Unik et ordinær Berige vs. forreste	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	Fordele og udfordringer ved virksomhedsformer	FN17 Verdensmål set med iværksætter-øjne	Hvad er reglerne mht. tilbudsgivning og markedsføring?	7 Netværk i iværksætter perspektiv	<p>Business Coach 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.</p>
		EU-dokumenter, GDPR og underskrifter	2 Kunde segmenter Generationer Arketyper Waterfall	5 Nøgleaktiviteter 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 styreredskab for virksomhedens retning	Kan man tjene penge og være bæredygtig samtidig?			
		Bjarne Gedsted Forretningsidé	3 Hvad er og hvad kan en forretningsmodel? Business Model Canvas Den bedste og mest effektive vej Forretningsint eraktioner Kunsten at identificere influencers	7 Salgskanaler Multikanalstyper Fordæle & ulemper Unik indsigt	Opsamling & Quick Tour	2 Kundesegmenter Hvordan agerer kundesegmenter ne. Interesse/adfærd	9 Den enkle form for bogføring/regnskab Minimer det ikke-værdiskabende	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	
21.00						2 Det gode opslag Hvordan laver man et opslag på sociale medier der rammer rigtigt?	9 Gør-det-selv muligheder analog og digitale muligheder som max tager 30 min/uge	Workshop FN17 i.f.t. egen virksomhed			