

Tweedaagse workshop Starten in een notendop

Voor wie:	Voor de (startende) ondernemer, iedereen met een idee, ondernemers die willen groeien en op zoek zijn naar nieuwe, aantrekkelijke markten om succesvol nieuwe producten te introduceren.
Doel:	Kennismaken met en inzicht krijgen in toepassing van het stappenplan en de tools en templates uit de toolbox.
Globale opzet:	Na een korte toelichting op de achtergrond van het stappenplan en de onderliggende theorie ga je per stap in interactieve workshops aan de slag met de theorie en de tools en krijg je tips hoe je het stappenplan en de tools zelf kunt het beste inzetten.
Wat krijg je er voor:	Boek Van idee naar Start-up, toolbox met tools & templates, actuele voorbeelden, inzicht in toepassing van het stappenplan en de toolbox.
Duur:	4 dagdelen
Kosten	€ 295,-
Locatie:	Omgeving Utrecht

Programma

Dag 1 Klant begrijpen

- 8.30u Ontvangst
- 9.00 – 10.30u Doel en opzet workshop, aanleiding boek/stappenplan
Van relevante start-up literatuur naar stappenplan
- 10.30 – 11.00u Koffie/thee pauze
- 11.00 – 12.30u Stap 1 Ontwerpen: korte toelichting
Stap 1.1 Je klant begrijpen:
Toelichting tools adhv voorbeelden
Interactieve workshop obv case
Resultaat: outline klantprofiel
- 12.30u Afsluiting (inclusief tips om thuis of op het werk aan de slag te gaan)



Dag 2 Je eerste ruwe versie van een product

- 8.30u Ontvangst
- 8.30 – 9.00u Terugblik learnings dag 1
- 9.00 – 10.30u Hoe kom je van inzicht in een klantprofiel naar ontwerpcriteria?
- 10.30 – 11.00u Koffie/thee pauze
- 11.00 – 12.30u Stap 1.2 Ideeën genereren:
 - Toelichting tools adhv voorbeelden
 - Interactieve workshop obv case
 - Resultaat: ruwe versie van product
- 12.30u Afsluiting (inclusief tips om thuis of op het werk aan de slag te gaan)



Dag 3 Van een eerste versie product naar een businessmodel

- 8.30 u Ontvangst
- 8.30 – 9.00u Terugblik learnings dag 2
- 9.00 – 10.30u Hoe kom je van prototype naar Business model?
- 10.30 – 11.00u Pauze
- 11.00 – 12.30u Stap 2 Uitwerken: Strategisch kader schetsen, BM vormgeven en informatiebehoefte bepalen.
 - Toelichting tools adhv voorbeelden
 - Interactieve workshop obv case
 - Resultaat: businessmodel met aannames
- 12.30u Afsluiting (inclusief tips om thuis of op het werk aan de slag te gaan)



Dag 4 Businessmodel onderbouwen

- 8.30 u Ontvangst
- 8.30 – 9.00 u Terugblik learnings dag 3.
- 9.00 – 10.30 u Hoe kom je tot een haalbaar en levensvatbaar product of dienst?
- 10.30 – 11.00 u Pauze
- 11.00 – 12.30 u Stap 3 Onderbouwen & stap 4 Testen: onderzoeksopzet afronden, Onderzoek uitvoeren.
 - Toelichting tools adhv voorbeelden
 - Interactieve workshop obv case
 - Resultaat: onderbouwd Businessmodel
- 12.30 u Afsluiting, wrap up van de vierdaagse: wat neem je mee?