

POWER UP FORLØB - VEJLE

ANSØGNING & SCREENING

ANSØGNINGSSKEMA

www.medstroem.dk/powerup

INTERVIEW

Varer ca. 60 min. og fungerer som en screening.

OPTAGELSE

Er du kvalificeret optages du på forløbet. Du bliver tilknyttet en rådgiver til business sparring og en buddy-gruppe.

BETALING

I december modtager du din regning for forplejning på 1.950 kr.

MODULER & 1:1 SPARRING

- 1 **KICK-OFF**
torsdag, 28. nov. kl. 9-17.00
- 2 **EFTERSPØRGSEL**
mandag, 2. dec. kl. 9-15.00
- 3 **DIT MARKED**
torsdag, 12. dec kl. 9-15.00
- 4 **1:1 Business Sparring**
1,5 time 16. - 19. december
- 5 **KONCEPTUDVIKLING**
tirsdag 07. jan kl. 9-15.00
- 6 **PRISSÆTNING**
mandag, 13. jan kl. 9-15.00
- 7 **PITCHTRÆNING**
tirsdag, 21. jan kl. 9-15.00
- 8 **SALG & MARKEDSFØRING**
torsdag, 30. jan kl. 9-15.00
- 9 **1:1 Business Sparring**
1 time 3. feb - 7. feb
- 10 **TAKE-OFF**
torsdag, 20 feb kl. 9-17.00
- 11 **GAMEPLAN**
tirsdag, 25. feb kl. 9-15.00
- 12 **NÆSTE SKRIDT**
tirsdag, 5. marts kl. 9-15.00

BUDDY & FORBEREDELSE

BUSINESS SPARRING

På KICK-OFF møder du og vælger din rådgiver til business sparring.

BUDDY GRUPPER

Mellem modulerne mødes du med din buddy-gruppe, sparrer og anvender Spinderihallerne arbejdsområder.

FORBEREDELSE

Du arbejder med opgaverne og anvender værktøjerne fra modulerne.

Alle værktøjer er samlet i en mappe du modtager på KICK-OFF, og alle slides er tilgængelige med dit login på www.medstroem.dk.

FACEBOOKGRUPPE

I den lukkede facebook gruppe 'Power 16', kan du kommunikere og dele tips&tricks med dit hold, dine undervisere og rådgivere.

SUPPLERENDE VALGFAG

Du vil løbende få mulighed for at tilmelde dig en række valgfag - alt afhængig af hvilke behov du har og hvor du er i udviklingen af din virksomhed.

Valgfagene foregår forskellige steder, blandt andet i Vejle, Kolding, Odense, Svendborg Esbjerg. Her er eksempler på, hvad vi før har afholdt.

Video-Markedsføring

Pris: 350 kroner.

Branding & Kommunikation

Pris: 350 kroner.

Annoncering på Facebook og Instagram

Pris: 350 kroner.

SEO-Optimering

Pris: 350 kroner.

Email-marketing

Pris: 350 kroner.

Endringer til programmet kan forekomme.

1 KICK-OFF

Mindset, mod og passion. Vi sætter scenen for hele dit Power forløb. Du præsenterer dit koncept, din idé og drøm for din virksomhed. Møder de andre på holdet, dine Business Sparringsrådgivere, forventningsafstemmer og udfylder erklæringer. Dagen slutter med en iværksætterrejsefortælling.

2 EFTERSPØRGSEL

Kernen i din virksomhed. Vi ser på hvilket problem du løser og behov du opfylder hos kunderne - dit værditilbud (value proposition) samt dine kompetencer. Vi ser på hvordan du skaber sammenhæng mellem det du er god til og behovet i markedet, og eksempler på hvordan andre skaber efterspørgsel og tjener penge. Hvilke muligheder du har "Fordi jeg er lille" og gennem netværk eller partnerskaber.

3 DIT MARKED

Her hjælper vi dig med at skabe et overblik over det marked du er på vej ind i, få forståelse for markedet og de kunder dit produkt/ydelse henvender sig til. Du bygger videre på dit værditilbud og finder frem til hvad der gør netop din virksomhed unik. Vi undersøger hvem din primære målgruppe kunne være (udvikler flere personas), ser på de vigtigste trends og mulige konkurrenter. Du får indsigt i hvordan du som opstartsvirksomhed kan konkurrere med etablerede virksomheder/brands og finde dit unikke sted i markedet.

1:1 Business Sparring - session 1

4 KONCEPTUDVIKLING

Du omsætter dine undersøgelser om markedet og kunderne, og udvikler et stærkt koncept samt din produkt- og servicehylde. Vi materialiserer dit koncept i brugerrejser. Dagen giver dig et stærkt udgangspunkt for udviklingen af produkter/ydelser såvel som kommunikation af de unikke værdier du skaber for kunderne, som skal understøtte selve salget i din virksomhed. Vi forbereder første møde med business sparring.

5 PRISSÆTNING

Prissætning, forhandling og budgetlægning, alle betydningsfulde for din virksomhed. Vi ser på dine udgifter og indtægter. Du lærer at skabe en økonomisk virksomhed, sætte de rigtige priser på dig selv og produkt/service. På dagen skaber vi et flow mellem den værdi din ydelse tilfører, dine priser og dine forskellige indtægtskilder - og ser på hvordan din virksomhed hænger sammen økonomisk.

6 PITCHTRÆNING

Den gode pitch. Der findes mange måder at bruge og udføre din pitch. Vi arbejder med, hvordan du præsenterer din pitch, behersker din attitude og håndterer din nervøsitet, for at pitchen bliver så optimal som muligt. Vi ser på den formelle og uformelle pitch - altså den tilfældigt opståede 'small-talk-pitch' og den planlagte. Kunsten er at ramme din samtalepartners interesseområde, og sikre at de forstår din pitch og budskab korrekt.

7 SALG & MARKEDSFØRING

Uden salg - igen forretning. Vi guider dig igennem forskellige metoder til at skabe salg og kigger især på, hvordan god markedsføring kan generere købeklare kunder. Derudover lærer du forskellige værktøjer at kende til at planlægge dit salg, så du bliver opmærksom på at salg skal du arbejde med konstant, for at holde kunder i din pipeline og skabe en stabil indkomst i din business.

1:1 Business Sparring - session 2

8 TAKE-OFF

På Take-Off tester og afprøver du din forretning ved at præsentere foran et panel af erhvervsfolk og forretningsrådgivere. De er ikke dine kunder, men du skal bruge dem til at få feedback og input til din videre rejse og udvikling af din virksomhed. Panelet modtager forud for dagen dit udfyldte Take-Off skema, og giver dig på baggrund heraf og præsentationen på dagen, feedback du kan anvende konstruktivt i din videre rejse.

9 GAMEPLAN

Uden salg - igen forretning. Vi guider dig igennem forskellige metoder til at skabe salg og kigger især på, hvordan god markedsføring kan generere købeklare kunder. Derudover lærer du forskellige værktøjer at kende til at planlægge dit salg, så du bliver opmærksom på at salg skal du arbejde med konstant, for at holde kunder i din pipeline og skabe en stabil indkomst i din business.

10 NÆSTE SKRIDT

Det er nu tid til at afslutte din rejse igennem Power Up og sikre, at du har redskaberne til at komme godt videre med din business. Derfor får du idag et indspark til hverdagsledelse og dagen rundes af med evaluering og overrækkelse af diplom samt bobler.