

Startup vikend - Samo en vikend je potreben, da uresničiš svojo podjetniško idejo!

Petek

- 09:00 Prihod udeležencev
- 9:00 – 10:00 Predstavitve poslovnih idej, glasovanje in formiranje podjetniških skupin
- 10:00 – 11:00 Motivacijsko predavanje (Organizator oblikuje podjetniške skupine)
- 11:00 – 11:30 Formiranje podjetniških skupin in spoznavanje
- 11:30 – 12:00 Odmor
- 12:00 – 14:00 Izobraževalna predavanja in orodja
- 14:00 – 21:00 Aktivno delo podjetniških ekip na razvoju poslovne ideje z ustrezno pomočjo organizatorjev se prične. Čas ni omejen, razvijajo lahko tudi celo noč.

Sobota

- 9.00 – 9.30 Prihod
- 9:00 – 17:00 Aktivno delo podjetniških ekip na konkretizaciji z ustreznimi odmori z ustrezno pomočjo mentorjev in organizatorjev
- 15:00 – 16:00 Pripravite vprašanja za mentorje, začenja se 1:1 mentoriranje. Čim več sprašujte, mentorji so tukaj zato, da pomagajo.
- 17:00 – 17:30 Odmor
- 17:30 – 18:30 Priprava prezentacije
- 18:30 – 19:30 Predstavitve podjetniških idej in njihovega napredka
- 19:30 – 20:30 Motivacijsko predavanje in vzporedno ocenjevanje komisije
- 20:30 – 21:00 Razglasitev zmagovalcev, podelitev diplom, pogostitev in zaključek

Cilj izobraževanja v sklopu podjetniškega vikenda je udeležence jasno usmeriti k cilju in to je, da pripravijo (konkretni rezultati dela):

- Predstavitev ideje in njihovega napredka po usmeritvah za pridobivanje investicije pri investitorjih tvegane kapitala (10 diapozitivov s ključnimi segmenti poslovnega načrta).
- »Business Model Canvas« oziroma poslovni model, ki bo omogočal ustrezen razvoj poslovne ideje v podjetniško priložnost in postavitev temeljev podjetja.
- Osnovno marketinško predstavitev na spletu, ki je kasneje lahko tudi osnova za druge marketinške materiale, predvsem pa osnova za preverbo dejanske vrednosti poslovne ideje pri potencialnih strankah.
- Prototip oziroma minimalno sprejemljiv produkt (MVP), ki omogoča učenje na trgu in hitro konkretizacijo, bodisi po »d.School« bodisi po »lean and agile« metodologiji.
- Testiranje na trgu oziroma preverjanje dejanske vrednosti poslovne rešitve pri strankah.