



UTVECKLA AFFÄRSPLAN INTENSIVKURS AFFÄRSPLANERING

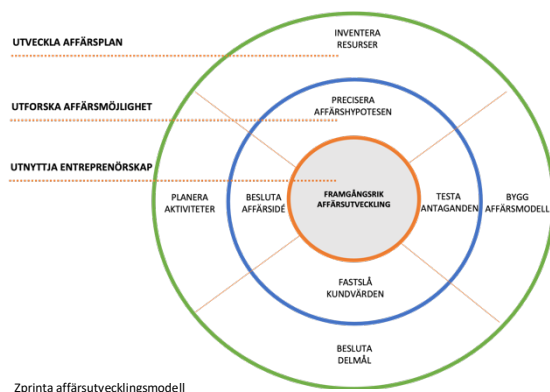
Alltför många affärsidéer hamnar i skrivbordslådan och allt för få affärsmöjligheter tillvaratas inte. Detta vill vi ändra på.

Att utveckla en affärsplan handlar om att beskriva hur en affärsidé kan översättas i en realistisk strategi, affärsmodell och en tydlig plan hur man ska uppnå affärsmålet.

Med det som utgångspunkt erbjuder vi ett intensivprogram med få deltagare och korta arbetspass för er som snabbt vill lära er att beskriva och planera genomförandet av en affärsidé.

Ur kursinnehållet

- affärsplanens möjligheter
- beskriva affärsmål
- ringa in nyckelmålgrupp
- formulera kundköfte
- designa affärsmodell
- affärsdrivande mål och uppgifter
- ekonomisk prognos modellering
-



Programmet innehåller

- sex gemensamma samlingar under tre veckor, tisdag och fredag 09.00-11.00
- grupper om 6-8 deltagare
- presentationer och diskussion mellan deltagarna och kursledare i grupp
- metoder och mallar för att planera och utveckla din affärsplan
- frågor att reflektera över samt uppgifter att arbeta med mellan de olika tillfällena

Genomförande

Samlingarna genomförs med hjälp av Zoom videokonferensrum. Varje samling innehåller inledande teori – och diskussionsavsnitt samt ett antal frågeställningar som vi tillsammans utvecklar, diskuterar och svarar på. Mellan samlingarna kommer det finnas tillämpningsuppgifter som du självständigt kan arbeta vidare med.

För att dokumentera våra aktiviteter, följa upp och hålla all information uppdaterad kommer du få tillgång till specialdesignade mallar, affärsplanbyggare och prognosverktyg som stöd. Dessa verktyg kommer även finnas tillgängliga efter kursen, så att du kan fortsätta att arbeta vidare med ditt projekt.

Våra intensivprogram passar dig som är egenföretagare eller företagsledare i ett mindre företag och brinner för att utveckla dig själv och nya affärsmöjligheter.

Kursledare



Om Thomas

Thomas Hagbard har under drygt 20 år arbetat med att hjälpa entreprenörer, organisationer och företagsledare att utforska och utnyttja möjligheter att skapa nya produkter och tjänster. Thomas har faciliterat över 800 workshops samt certifierat över 600 personer i Leading Innovation dvs i förmågan att designa, leda och dokumentera kreativa och innovativa utvecklingsprojekt. Thomas har skrivit tre böcker om kreativa processer och gruppssamverkan.



Om Lars

Lars Hedman är certifierad coach och Lean Business Advisor med stor praktisk erfarenhet av affärsutveckling från både små, medelstora och internationella företag. Sedan några år tillbaka jobbar Lars som konsult och kursledare där han hjälper entreprenörsstödjande organisationer att implementera moderna affärsrådgivningsmetoder och verktyg samt leder kurser och utbildningar inom entreprenörskap och affärsutveckling för bl.a. Folkuniversitetet och Brewhouse Incubator.

KURSinNEHÅLL;

1. AFFÄRSPLANENS MÖJLIGHETER

- Affärsplanens do's and don't
- Fem olika perspektiv att beskriva affärs mål
- Introduktion till Zprinta affärsplanbyggare

2. RINGA IN NYCKELKUNDER OCH BEHOV

- Nyckelsegment – vilka ska ni "tjäna" först
- Vilket kundlöfte ska ni ge för att bli älskad
- Vad gör att de tycker er kundlösning är bäst

3. INVENTERA MJUKA OCH HÅRDA RESURSER

- Vilka grundprinciper ska styra affärsidén
- Hur ska ni beskriva den verkliga potentialen med er affärsidé
- Vilka tillgängliga resurser kan hjälpa er att nå affärs målet

4. DESIGNA AFFÄRSMODELL

- Hur ska ni "tjäna" för att bli älskad
- Hur paketera, marknadsföra och leverera
- Hur ska ni prissätta och ta betalt

5. PROJEKTERA MÅL OCH UPPGIFTER

- Hur förvandlas affärsmodellen till mål
- Vilka samarbetspartners skall ni välja
- Vad är er aktivitetsplan och ek prognos

6. SÄTT IGÅNG AFFÄRSPLANEN

- Hur ska ni fortsatt hålla liv i er affärsplan
- Hur får ni andra att investera i er affärsplan
- 12 sammanfattande bilder på 12 minuter