

PRE SCALE-UP

VÆKSTHUS
Syddanmark

PUBLIC-NTELLIGENCE

syddansk
vækstforum

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond
Vi investerer i din fremtid



PRE-SCALE UP DENMARK
I samarbejde med Public Intelligence &
Væksthus Syddanmark
Et MasterClass forløb

PUBLIC-NTELLIGENCE

Pre-Scale Up

- Afholdes ved Public Intelligence, Billedskærervej 17, 5230 Odense M
- Dagene bærer i høj grad præg af aktiv og inddragende dialog med dig og din virksomhed, og du vil gå fra forløbet med helt konkrete værktøjer til mersalg, skalering, kapitalrejsning samt adgang til netværk du end ikke havde tænkt på. Overordnet fokus er at blive klar til vækst i virksomheden samt evt. at indgå i et forløb ved Scale-Up Denmark.
- Forløbet vil bestå delvist af præsentationer, dialog, gruppeøvelser, samt individuelle hjemmeopgaver og en høj grad af aktiv deltagelse i løbet af de fire dage
- Imellem forløbene er der også mulighed for individuel sparring med eksperter fra Public Intelligence.



Sæt kryds ved disse datoer

Fire dage fordelt over marts, april, maj og juni 2018

- Onsdag 21.03 Rum for forretningsudvikling og kend dit marked
- Torsdag 19.04 Værktøjskassen – del 1
- Onsdag 16.05 Værktøjskassen – del 2
- Tirsdag 19.06 Pitch-træning og de tre aktionspunkter

Læs mere om forløbet her

<http://publicintelligence.dk/dk/det-vi-saelger/raadgivning-pre-scale-up/>

Kontakt Peter Julius for at høre mere Peter@publicintelligence.dk

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 1 – Onsdag 21.03

DET FØRSTE FORLØB: X. MARTS

Kendskab til Pre-Scale Up, krav fra Væksthus Syddanmark, viden om Scale Up Denmark samt Salg til det offentlige marked. Vi får sat markedet og forretningen i kontekst.

TID	TITEL	INDHOLD	FORM	UDBYTTE
8.45	Morgenkaffe og morgenmad			
9.00	Velkommen og Introduktion	Program for hele forløbet Introduktion af deltagere Hvad er vores forventninger til dagen	Oplæg /PETER Oplæg /PETER Gruppeøvelse	Deltagerne får overblik over forløbet. Deltagerne får viden om, hvem de øvrige deltagere er. Deltagerne får forventningsafstemt
10.00	Væksthus Syddanmark	Præsentation af Væksthus Syddanmark og formalia	Oplæg / LENA	Viden om formalia i forbindelse med forløbet herunder registrering af timer, afregning, etc.
10.45	Kaffepause			
11.15	Scale Up Denmark	Præsentation af Scale Up Denmark	Oplæg /JÓN	Indsigt og viden omkring Scale Up Denmark forløb under Accelerator programmet. Et typisk forløb gennemgås og spørgsmål afklares.

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 1

12.15	Frokost			Med deltagelse af Jon og Lena
13.00	Hvem er vi?	3 min præsentation af hver virksomhed samt dialog om forløbet for de næste 3 gange.	Oplæg / PETER Øvelser	Viden om deltagerne i forløbet.
14.15	Det offentlige marked	Hvordan er det offentlige marked sammensat indenfor velfærdsteknologi Behov og fremtid	Oplæg /PETER Gruppeøvelser	Indsigt og viden omkring det offentlige marked.
15.00	Kaffepause			
15.30	Det offentlige marked (fortsat)	Hvilke domæner passer virksomheden indenfor på det offentlige marked	Oplæg /PETER Dialog	Deltagerne arbejder med egen virksomhed indenfor feltet og hvilke domæner det passer ind under.
16.00	Hjemmeopgave	Præsentation af hjemmeopgave til næste gang	Oplæg / PETER	
16.30	Tak for i dag			

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 2 – Torsdag 19.04

DET ANDET FORLØB: X. APRIL (VÆRKTØJSDAG 1)

Det andet forløb fokuserer på virksomhedens værktøjskasse (SWOT, P'erne, Strategi, Vision) samt arbejder konkret med virksomhedernes planer.

TID	TITEL	INDHOLD	FORM	UDBYTTE
8.45	Morgenkaffe og morgenmad			
9.00	Velkommen og rammesætning for dagen	Dagens program og opsamling fra sidste gang	Fælles diskussion	Forventningsafstemning
9.30	Værktøj 1: Strategi & vision	Præsentation og diskussion af Strategi & Vision for en virksomhed	Oplæg / PETER Break-out	Viden om hvor virksomheden er nu, hvor man vil hen og hvordan man kommer til dette.
11.00	Kaffepause			
11.30	Værktøj 2: Unique Selling Proposition	Positionering på markedet	Oplæg / PETER Gruppeøvelse	Viden om og arbejde med hvordan man skaber en unik positionering på markedet for virksomheden.

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 2

12.30	Frokost			
13.15	Værktøj 3: SWOT	SWOT analyse med fordele og ulemper	Oplæg / PETER Break-Out	Der arbejdes med SWOT i egen virksomhed,
14.00	Kaffepause			
14.30	Værktøj 4: De fem P'er	De fem P'er præsenteres	Oplæg / PETER Break-Out	Der arbejdes på individuelt niveau kombineret med øvelser.
15.00	Opsamling	Opsamling fra dagen	Dialog / PETER Break-Out	Deltagerne får samlet op på dagen og arbejder videre med konkrete værktøjer fra dagen på egen virksomhed.
15.45	Hjemmeopgave	Præsentation af hjemmeopgave til næste gang	Oplæg	
16.30	Tak for i dag			

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 3 – Onsdag 16.05

DET TREDJE FORLØB: X. MAJ (VÆRKTØJSDAG 2)

Det tredje forløb fokuserer på hvordan man laver en produkt- og salgsstrategi så den øger chancerne for succes og for et forløb i Scale Up Denmark under Accelerace. Dagen undervises i samarbejde mellem Public Intelligence og Converzion.

TID	TITEL	INDHOLD	FORM	UDBYTTE
8.45	Morgenkaffe og morgenmad			
9.00	Velkommen og rammesætning for dagen	Dagens program	Oplæg / PETER & KASPER	Forventningsafstemning
9.15	Siden sidst	Opsamling fra sidste forløb	Fælles diskussion	
9.45	Værktøj 5; Business Canvas Model	Forretningsmodeller på flere niveauer: med Business Model Canvas (BMC)	Oplæg / KASPER	Konsensus mellem produkt- og salgsstrategi Overblik over virksomheden samt danner grundlag for at kunne beskrive/udfordre forretningsmodellen
10.30	Kaffepause			
11.00	Værktøj 6: Skalerbarhed	Det skalerbare forretningskoncept	Oplæg / KASPER	Viden om hvordan man opskalerer egen virksomhed. Principperne diskuteres og reflekteres til egen forretning.

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 3

11.30	Show me the money	Tiltrækning af kapital – overblik over hvilke muligheder virksomhederne har (Soft & Hard Money)	Oplæg / KASPER	
12.30	Frokost			
13.30	MasterClass in action	Opsamling af værktøjerne	Oplæg / PETER	Alle værktøjer opsamles og præsenteres i dialog.
14.00	Kaffepause			
14.45	MasterClass in action	Alle værktøjer tages i brug og der arbejdes målrettet med egen virksomhed		Virksomhederne får arbejdet konkret med værktøjerne og får forretningsudviklet egen virksomhed.
15.30	Hjemmeopgave	Opsamling Præsentation af opgave til sidste forløb	Oplæg / PETER	
16.00	Tak for i dag			

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 4 – 19.06

DET FJERDE FORLØB: X. JUNI

Det fjerde forløb fokuserer, Pitch-træning, "øv jer på en kunde" samt design af handleplaner for de næste tre måneder.

TID	TITEL	INDHOLD	FORM	UDBYTTE
8.45	Morgenkaffe og morgenmad			
9.00	Velkommen og rammesætning for dagen	Opsamling fra sidst Dagens program	Fælles diskussion	Forventningsafstemning
9.45	Pitch træning	Do's and Don'ts Sådan laves en præsentation <ul style="list-style-type: none">• Mødeformen,• Pitchen - den korte, mellem- og lange version	Oplæg / PETER Gruppeøvelser	Pitche ens ide og forretning på flere niveauer alt afhængigt af tid til rådighed. Der arbejdes med "WIIFM" – What's in it for me
11.00	Kaffepause			
11.15	Pitch træning - LIVE	Der arbejdes videre på pitchen. Denne gang med en kunde til stede.	Individuel pitch / ALLE VIRKSOMHEDER	Pitch justeres og præsenteres for en "virkelighedens" kunde.

UNDERVISNINGSPLANEN – DAG 4

12.00	Frokost			
12.45	Pitch træning – LIVE (fortsat)	Der arbejdes videre på pitchen. Denne gang med en kunde til stede.	Individuel pitch / ALLE VIRKSOMHEDER	Pitch justeres og præsenteres for en "virkelighedens" kunde.
14.00	Handleplaner	Handleplaner for den videre udvikling og vækst præsenteres i skabelon	Oplæg / PETER Grubeøvelser	Opsamling på de fire dages temaer samt hvordan der arbejdes videre mod tre konkrete aktiviteter – individuel sat af hver enkelt virksomhed. Evt. videre i et Scale Up Denmark forløb.
14.45	Kaffepause			
15.15	Opsamling & Evaluering	Opsamling af forløbets hovedkonklusioner Hvor kan man få mere rådgivning? Evaluering af forløbet	Oplæg / PETER Diskussion	Viden om videre forløb og muligheder for rådgivning og sparring.
16.15	Tak for denne gang			