

Presentation av Entreprenörskapsprogrammet

Målgrupp/deltagare

Den primära målgruppen för entreprenörskapsprogrammet är personer och företag verksamma i någon av de kommuner i Östergötland som deltar i Ekubatorprojektet. För att få delta i programmet måste varje deltagare ha en konkret idé och viljan att starta ett företag. Det kan också vara personer som redan har ett företag och som vill utveckla detta eller starta nya affärsområden, alternativt knoppa av verksamhet. Viktigast är att deltagarna har ett genuint engagemang och tid för sitt eget deltagande i programmet. Man skall också ha en vilja att växa med sitt företag. Ett 30-tal personer erbjuds plats i programmet, representerande ca 21 idéer (företag).

Syfte och mål

Målet med utbildnings- och träningsprogrammet är att deltagarna ska få ökade kunskaper och bättre förståelse av ett gott entreprenörskap. Deltagarna behöver kunskaper om hur man bl.a. utvecklar en affärsplan (handlingsplan), med allt som hör till detta, samt vad som kännetecknar framgångsrika entreprenörer. Syftet med programmet är att ge deltagarna en förståelse för och kunskaper inom affärsmannaskap och entreprenörskap vilket ska underlätta för dem vid ett företags start och tidiga faser. Som en del i detta skall deltagarna också ha fått ökad insikt om produkt- och tjänsteutvecklingsprocessen, dvs vägen från idé till kommersialisering. Deltagarna skall ges möjlighet att processa sina idéer i ett professionellt forum och därigenom förädla sina idéer till att bli affärsmöjligheter, som kan ligga till grund för nya tillväxtföretag eller vidareutveckla redan existerande företag.

En konkret affärs-/handlingsplan ska skrivas för den idé som varje deltagare arbetar med att förädla och exploatera med hjälp av programmet. Målet är att varje deltagare skall under programmets gång ha arbetat fram en egen affärs-/handlingsplan för det egna företaget eller affärsområdet.

Miljö och erfarenheter

Ett av målen med entreprenörskapsprogrammet är som tidigare sagts att varje deltagare har utarbetat en egen affärsplan till avslutningen. Programmet syftar dock även till att deltagarna skall bygga nätverk, dels mellan varandra men också till övriga medverkande, workshopledare och coach, samt till de inkubatorer som etablerats inom ramen för Ekubatorprojektet. Inom programmet och mellan deltagarna råder därför stor öppenhet byggt på ett ömsesidigt förtroende, men mellan programmet och omgivningen råder total sekretess.

Under perioden 2007-2010 har det genomförts tre entreprenörskapsprogram inom ramen för Ekubatorprojektet och ca 40 deltagare har genomgått utbildnings- och träningsprogrammen. De flesta av dessa driver nu egna företag.

Genomförande

Programmet genomförs under cirka 6 månader där teori och eget projektarbete varvas. Programmet bygger på tre huvudkomponenter:

Workshops: Programmet innehåller 11 workshops där viktiga områden inom affärsutveckling och entreprenörskap behandlas. Programmet innehåller vanligtvis följande workshops:

- Introduktion och Kick off.
- Affärsplattformen och företagets tidiga utveckling
- Affärsplanen och affärsutvecklingsprocessen
- Marknadsföring, omvärldsbevakning och konkurrenter
- Självkännedom, entreprenörens personliga egenskaper
- Nyttiga nätverk
- Presentationsövning
- Praktisk försäljning
- Praktisk ekonomi och finansiering
- Webben som marknadsförings- och säljkanal
- Avslutning och presentationer

Coachning: Coachning ges vid tre tillfällen under programtiden, genom projektvisa möten på mellan 1-1½ tim per projekt och coachningstillfälle. Syftet med coachningen är att stödja deltagarna i processen med att ta fram en egen affärsplan men också att ge deltagarna möjlighet att diskutera den egna idéns utvecklingsmöjligheter och andra frågor angelägna för projekt/idéägaren. Coachningsträffarna är schemalagda och obligatoriska för deltagarna. Hemläxor ges också inför coachningsträffarna.

Med projekt avses en idé som det kan vara en eller flera personer som idé/projektägare.

Projektarbete:

Deltagarnas framgång med att utveckla sina idéer och företag är starkt kopplat till det egna projektarbetet, dvs arbetet de utför hemma eller på kontoret mellan aktiviteterna i programmet. Det därför viktigt att deltagarna har tid för det egna projektarbetet och att detta prioriteras i deras egen planering.

Redovisning

Alla deltagare skall vid avslutningen av programmet, muntligen redovisa sin affärsplan/handlingsplan inför de övriga deltagarna och eventuellt inbjudna gäster efter en given mall.

Workshops ingående i entreprenörskapsprogrammet

WS1 Introduktion och Kick off.

Tid: ca 15.00-19.00

Inledande träff då programmet presenteras för deltagarna.

Programledaren introducerar syfte och mål med entreprenörskapsprogrammet.

Praktiska arrangemang – sekretess mm går igenom.

Coachning – bokning av mötestider.

Varje deltagare och deras idé presenteras kort.

Deltagande inkubatorer/kommuner presenteras.

Träffen kompletteras med kortare introduktionsseminarium kring innovationsprocessen, dvs vägen från idé till kommersiell succé.

Introduktionsträffen avslutas med lättare förtäring och mingel.

WS2 Affärsplattformen och företagets tidiga utveckling

Tid: ca 09.00-15.00

Ett företag går att beskriva och analysera genom en metod/modell som utvecklats av prof Magnus Klofsten vid Linköpings universitet. Metoden som kallas ” Affärsplattformen ” innehållande 8 grundstenar och går att tillämpa på alla företag oberoende av deras verksamhetsidé, utvecklingsfas eller storlek. Under dagen används några företagsexempel på vilka deltagarna genom grupparbete utför en enkel analys.

Analysmodellen kan deltagarna sedan använda för analys av det egna företaget.

WS3 Affärsplanen och affärsplaneringsprocessen.

Tid: ca 10.00-16.00

Affärsplanering och utveckling av affärsidén är grundläggande i varje företag och det arbete som genomföres sammanställs i en övergripande affärsplan. Seminariet går igenom grunderna och lägger vikt vid de mest betydelsefulla delarna av affärsplaneringen men utifrån praktisk tillämpning i det egna företaget eller affärsområdet. Affärsidé – mål och visioner, syftet med affärsplanen, kundnyttan, olika strategier är något av innehållet. Deltagarna får kortare övningsuppgifter under dagen. Seminariet avslutas med en kortare presentation av en modell för målstyrd utvecklingsplan som kan sägas vara ett försteg till en komplett affärsplan.

WS4 Marknadsföring, omvärldsbevakning och konkurrenter.

Tid: ca 13.00-17.00

Marknadsföring – syns du inte så finns du inte !

Att inte ha en genomtänkt marknadsföring är som att skjuta in i mörkret och hoppas att det träffar. Seminariet tar upp de grundläggande delarna i marknadsplaneringen och syftar till att öka deltagarnas kunskaper om hur man praktiskt upprättar och genomför en marknadsföringsstrategi för företaget. Detta är kopplat till affärsplaneringen för företaget.

Exempel på vad seminariet tar upp: Affärskvalificering, planering av marknadsföringen, omvärldsbevakning, hur hantera konkurrenter, segmentering, differentiering, positionering.

Många praktiska exempel presenteras under seminariet.

WS5 Självkännedom. Kunskap, insikt och förståelse om dig själv.

Tid: ca 09.30-17.00

Seminarieriet är uppbyggt kring ”Myers-Briggs Type Indicator”. En mycket uppskattad dag då vi genom olika övningar kommer till ökad insikt om oss själva. Hur är vi som entreprenörer och hur samverkar vi med andra är något vi får ökad insikt om.

Entreprenörskapets mjuka faktorer såsom:

- Var hämtar jag energi ifrån och hur tar jag in information?
- Hur fattar jag beslut och hur förhåller jag mig till omvärlden?
- Min naturliga livsstil och kommunikation?
- Hur förhåller jag mig till konflikter och förändringar?
- Var finns mina drivkrafter?

WS6 Nyttiga nätverk.

Tid: ca 09.30-12.00

Vilka nyttiga nätverk finns tillgängliga för oss småföretagare? Hur får vi tillgång till dessa? Under seminariet presenteras Enterprise Europé Network EEN, Diplomerade Teknikmäklare DTM, Liu mfl. Under seminariet visas också hur vi kan använda några tillgängliga databaser för att finna information om företag, marknad och kunder.

WS7 Presentationsövning. (samordnas med WS6)

Tid: ca 13.00-16.30

Som företagare ställs vi ofta inför situationen att vi på mycket kort tid förväntas presentera vårt företag och erbjudande till marknaden. Därför har vi en presentationsövning i programmet där varje deltagande affärsidé skall enligt en mall, presentera sitt projekt på ca 5-10 minuter. Övningen har visat sig effektiv för att höja kvalitén på arbetet med att förädla den egna idén. Programledning och övriga deltagare ger feedback på presentationerna.

WS8 Praktisk försäljning.

Tid: ca 10.00-16.30

När vi genom aktiv marknadsföring identifierat och fått kontakt med potentiella kunder, kundämnen, skall vi bearbeta dessa genom en aktiv införsäljning så att vi får order till vårt företag. Seminariet ägnas åt praktisk försäljning och hur man lägger upp detta i sitt eget företag. Sätt att sälja, prospekthantering, säljprocesser-CRM, offertarbete, att leda till avslut är några saker som tas upp och även några övningsuppgifter ingår i seminariet.

WS9 Praktisk ekonomi och finansiering

Tid: ca 10.00-16.30

God ekonomisk ordning är viktig i alla företag. Seminariet innehåller moment som ekonomisk redovisning, investeringar, planering och ekonomisk styrning i det mindre företaget. Hur skapar vi god ekonomisk ordning i vårt företag? Seminariet avslutas med en översiktlig genomgång av riskkapital och övriga finansieringsmöjligheter.

WS10 Att använda webben som marknadsförings- och säljkanal.

Tid ca 13.00-16.30

Hur jag på bästa sätt använda min hemsida som marknadsförings-/försäljningsverktyg för att nå mina kunder. Hur fungerar indexering, sökmotorer, sökordsoptimering mm?

Hur kan jag använda sociala sidor och bloggar som komplement till hemsidan?

WS11 Avslutning av entreprenörskapsprogrammet.

Tid ca 09.00-16.00

Presentationer genomförs av samtliga deltagande affärsidéer under vardera cirka 10-15 minuter utifrån en given presentationsguide. Feedback med frågor och synpunkter ges till varje presentation från programledning och övriga deltagare. Deltagarna får diplom för genomfört entreprenörskapsprogram. Information från Ekubator.

Avslutning med lättare förtäring och mingel.

- - -

Leverantör av entreprenörskapsprogrammet

Teknikförmedling Öberg AB (TÖAB) har sedan lång tid ett utbildningssamarbete med Linköpings universitet, Centrum för Innovation & Entreprenörskap (CIE) och entreprenörskapsprogrammet genomförs i ett nära samarbete mellan CIE och TÖAB.

Medverkande

Medverkande i entreprenörskapsprogrammet, programledare, coach, workshopledare är alla mycket erfarna entreprenörer och företagare med stor egen erfarenhet av affärsutveckling och att bygga företag. De flesta av medverkande är verksamma i Östergötland.

För mera information kontakta:

Staffan Öberg

Teknikförmedling Öberg AB

Gibraltargatan 64

412 58 Göteborg

Tel 0706 – 20 82 76

E-post: staffan@teknikformedling.se

www.teknikformedling.se