

Бізнес StartUp

Модуль 1. Введення у підприємництво

Програма модуля:

1. Розвиток підприємницького мислення
 - Типи підприємців, найпоширеніші категорії підприємницьких організацій та їх ключові відмінні чинники
 - Підприємництво в дії в різних середовищах, від малого бізнесу до соціальних підприємств і великих корпорацій
 - Балансуйте бачення та прагматизм, коли ви прагнете зростання
 - Розвивайте свій підхід до лідерства для управління поточними інноваціями, радикальними змінами та зростанням
 - Розширюйте свою особисту та професійну мережу
 - Профіль підприємця
2. Поведінкові фінанси
 - Передбачувані помилки прийняття фінансових рішень, де ми найбільш схильні до них
 - Принципи та інструменти кращого фінансового вибору. Рішення щодо витрат, заощаджень та інвестицій на майбутнє
 - Ринкові бульбашки та обвали
 - Планування особистих та сімейних фінансів
 - Переваги раннього заощадження. Заощадження та інвестиції
 - Шлях до фінансової безпеки
 - Створення та підтримання гарної кредитної історії
 - Борг та власний капітал
 - Особистий план дій
3. Пошук великих ідей: використання творчості для розширення можливостей інновацій
 - Створити інвентар ресурсів, з якого вони можуть оцінити та створити ринкові можливості;
 - використовувати ринкові можливості відповідно до особистих захоплень і здібностей;
 - сортувати потенційні ідеї з точки зору того, які з них мають найбільший потенціал для комерційного та особистого успіху
 - Оцінка необхідних ресурсів та підтримки
 - Прийняття обґрунтованих рішень про інвестиції та розподіл ресурсів
 - Пропозиція свого бізнесу потенційним інвесторам та іншим зацікавленим сторонам
 - Створення цінності для клієнтів, постачальників, співробітників, акціонерів та інших фінансистів, спільнот та суспільства
4. Аналіз можливостей
 - Ринки, пошук потреб та планування
 - Сегментація ринку. Визначення потреб ринку
 - Як використовувати потенційних користувачів для уточнення своєї ідеї і створення плану для стартапу
 - Використання конкурентного середовища

- Методи оцінки можливостей, включаючи використання клієнтів, модель VIDE та метод турніру
5. Пітчінг, тестування та прототипування
- Представлення своєї ідеї, тестування та створити прототип
 - Методи складання хороших опитувань та стратегії створення прототипів фізичних товарів, програмного забезпечення та послуг
 - Компоненти успішної презентації
6. Способи розвитку бізнесу
- Масштабування та СVP
 - Інновації
 - Аутсорсинг
 - Стратегічні придбання

Бонуси: Еxсел-файл для ведення власних фінансів, огляд програмних продуктів для ведення власних фінансів, шаблон для опису бізнес-моделі, чек-лист готовності до початку бізнесу