



AGENDA

OD POMYSŁU DO SUKCESU – EFEKTYWNE USŁUGI BIZNESOWE DLA START-UPÓW

TERMIN: 5 - 6 GRUDNIA 2016 R.

MIEJSCE: HOTEL MODERNO, UL. KOLEJOWA 29 W POZNANIU

Dzień 1. Od pomysłu do sukcesu - budowa i rozwój startupu w praktyce	
8.00 – 8.30	Rozpoczęcie spotkania i przywitanie uczestników
8.30 – 12.00	Blok I – budowa startupu we współpracy z IOB Czym jest startup? Co jest kluczowe dla powodzenia rozwoju startupu? Jaką rolę może pełnić IOB w budowie i rozwoju startupu? Jakiego wsparcia oczekują pomysłodawcy, a jakiego przedsiębiorcy na poszczególnych etapach rozwoju startupu? Jak wspierać pomysłodawców i przedsiębiorców? Przykładowe usługi świadczone przez IOB (narzędzia: Lean Canvas, Business Model Canvas).
10.00 – 10.15	Przerwa kawowa
10.15 – 12.15	Analizy, doradztwo i mentoring - główne wyzwania stojące przed kadrą IOB. Kto jest klientem startupu i jak zmierzyć wielkość rynku? Jak zweryfikować pomysł biznesowy? Czym jest walidacja rynkowa? Jak ułatwić przedsiębiorcom pozyskanie pierwszych klientów? Jak zbudować efektywny zespół? Na co zwrócić uwagę przy dobieraniu członków zespołu? Jakie zespoły osiągają sukcesy? (podział ról w zespole wg Belbina, test)
12.15 – 12.45	Lunch
12.45 – 14.45	Blok II – wsparcie IOB w pozyskaniu kapitału na rozwój Rola i główne wyzwania IOB w procesie pozyskania kapitału inwestycyjnego Jakie oczekiwania ma inwestor kapitałowy? Na co zwraca uwagę wybierając projekty do zainwestowania? – praca warsztatowa
14.45 – 15.00	Przerwa kawowa
15.00 – 17.00	Jakie błędy popełniają start-upy i Pomysłodawcy? Jak IOB może im w tym zakresie pomóc? Punkt wyjścia do kształtowania oferty doradczej.





Dzień 2. Świadczenie usług doradztwa biznesowego przez IOB

8.00 – 12.00	<p>Blok I – oczekiwania startupów wobec IOB - studia przypadków</p> <p>Case study (spółki portfelowe FUAM - firmy, które pozyskały inwestora na wczesnym etapie rozwoju):</p> <p>BBH Biotech sp. z o.o.,</p> <p>XCG Prospecting sp. z o.o.</p> <p>Rola IOB w finansowaniu i rozwoju innowacyjnych projektów.</p>
10.00 – 10.15	Przerwa kawowa
10.15 – 12.15	<p>Case study: Light4Website sp. j. - firma ulokowana w Inkubatorze Technologicznym (rozwój od pomysłu do kilkunastoosobowego zespołu)</p> <p>Rola IOB na poszczególnych etapach rozwoju startupu: wspieranie postaw przedsiębiorczych, zapewnienie infrastruktury i opieki doradców, wsparcie w rozwoju organizacyjnym i ekspansji rynkowej.</p>
12.15 – 12.45	Lunch
12.45 – 14.45	<p>Blok II – kształtowanie oferty usług doradczych</p> <p>Usługi doradcze dla osób z pomysłem na biznes (praca warsztatowe na bazie doświadczeń)</p> <p>Co interesuje osoby/zespoły z pomysłem na biznes?</p> <p>Jak promować usług IOB i poszukiwać Pomysłodawców wśród naukowców, studentów i absolwentów?</p> <p>Jak w praktyce realizować usługi mentoringu, doradztwa i szkoleń dla przyszłych przedsiębiorców?</p>
14.45 – 15.00	Przerwa kawowa
15.00 – 17.00	<p>Świadczenie usług doradczych i szkoleniowych dla startupów</p> <p>Jakie usługi świadczyć na rzecz startupów i jak je promować?</p> <p>Od czego zacząć, żeby świadczyć usługi doradztwa i szkoleń na rzecz startupów?</p> <p>Jak przygotować i wycenić ofertę na usługi doradcze?</p> <p>Jak budować przewagę konkurencyjną IOB?</p>