

Start-up vzhůru nohama

Praktické příklady tvorby „štíhlých startupů“ protkané zkušenostmi z Austrálie a Nového Zélandu.

Společnost Berman Group Vás zve na workshop, který Vám interaktivním způsobem představí nástroje a metody, jaké používají k akceleraci svého růstu start-upy nejen v Austrálii a na Novém Zélandě. Navíc budete mít možnost si vše vyzkoušet na praktických příkladech a cvičeních.

„Štíhlý start-up, lean start-up“ :

- je souborem iterativních technik a postupů, které umožňují rychle a levně testovat předpoklady podnikatelských záměrů vůči realitě potřeb zákazníků/uživatelů
- používá nástroje, které vedou k přizpůsobení nabídky produktů a služeb poptávce po inovativních řešeních problémů skutečných zákazníků

Metody a techniky „lean start-up“ je možné používat nejen v prostředí začínajících firem, ale také v oblasti vědy, výzkumu a vývoje, sociálních podniků nebo veřejné správy, prostě všude tam, kde je na druhé straně člověk jako zákazník nebo uživatel služby, který se může svobodně rozhodovat a u něhož potřebujeme zajistit jeho **pozitivní reakci** na nabízené inovativní řešení.

Jednodenní workshop „Startup vzhůru nohama“ se bude konat *dne 11. září v Ostravě a dne 13. září v Praze, kdy k nám přijede Ing. Petr Adámek*, spoluzakladatel společnosti Berman Group, bývalý ředitel inkubátoru SODA v Hamiltonu na Novém Zélandě, zakladatel největší soukromé startuové soutěže na Novém Zélandě Innes48 (www.startup48.org), zakladatel podnikatelského inkubátoru KILN (www.kilnincubator.com), mentor Griffin Accelerator a JIC Startcube, a současný ředitel Canberra Innovation Network (www.cbrin.com.au) v Canberze v Austrálii.

Cena semináře pro jednu osobu je 6500,- Kč plus DPH. Počet účastníků jednoho semináře je omezen na 20-25 osob, aby bylo možné cvičit jednotlivé nástroje ve skupinách na praktických příkladech.

Podrobnější informace o semináři poskytne Jan Vozáb, vozab@bermangroup.cz,

tel. 723 850 804.

Přihlášky na seminář zasílejte a adresu: info@bermangroup.cz do 25. srpna 2017. tel: +420 723 850 804



Semin 107

535 01 Přelouč

Czech Republic

e-mail:

info@bermangroup.cz

www.bermangroup.cz

Program jednodenního semináře

Základy „Lean Start-up“

Dopolední blok (9⁰⁰-12³⁰)

Ověření zákazníků („Customer validation“)

1. Úvod do postupů „Lean Innovation“ a „Lean start-up“. Paradoxy lean innovation, aneb je to přesně naopak, než jste čekali.
 2. Proč „Lean Customer Validation“? Jak funguje a jaké má výhody?
 3. Iterativní postupy „Lean Innovation“: Navrhování a ověřování hodnot/užitků produktů pro zákazníky. Jak se učit od zákazníků? ValueFinder Canvas. Jak dělat Interview?
 4. Cvičení ve skupinách na praktických příkladech
 - Cvičení 1 - Ověřování prostřednictvím explorativních experimentů
- Přestávka
- Cvičení 2 - Ověřování pomocí nabízení služby či produktu
5. Prezentace výsledků, sdílení zkušeností a vzájemná zpětná vazba.

Přestávka na oběd

Odpolední blok (13³⁰-17⁰⁰)

Návrh obchodních modelů („Business Model Generation“)

6. Úvod do postupů navrhování a vytváření obchodních modelů
 7. Různé obchodní modely pro podobné produkty. „Business Model Canvas“.
 8. Cvičení ve skupinách na praktických příkladech
 - Cvičení 3 - Pravá strana „Business Model Canvas“
 9. Iterativní postupy „Lean Innovation“ – 2.
Metoda „vodopádu“ vs. úsporné postupy „lean innovation“. Testování – ověření – poučení.
 10. Cvičení ve skupinách na praktických příkladech
 - Cvičení 4 - Identifikace předpokladů, příprava testu, sdílení
- Přestávka
- Cvičení 5 - Levá strana „Business Model Canvas“
11. Představení obchodního modelu, zpětná vazba
 12. Společné sdílení zkušeností, závěr školení