

# POWER UP FORLØB - KOLDING

## ANSØGNING & SCREENING

### ANSØGNINGSSKEMA

[www.medstroem.dk/powerup](http://www.medstroem.dk/powerup)  
[www.businesskolding.dk/powerup2019#tilmelding](http://www.businesskolding.dk/powerup2019#tilmelding)

### INTERVIEW

Varer ca. 60 min. og fungerer som en screening.

### OPTAGELSE

Er du kvalificeret optages du på forløbet. Du bliver tilknyttet en rådgiver til business sparring og en buddy-gruppe.

### BETALING

Du betaler dit deltagergebyr på 1.950 kr. før din opstart.

## MODULER & 1:1 SPARRING

- 1 **KICK-OFF**  
tirsdag 28. maj kl. 9-17.00
- 2 **EFTERSPØRGSEL**  
mandag 3. juni kl. 9-15.00
- 3 **DIT MARKED**  
tirsdag 11. juni kl. 9-15.00
- 4 **1:1 Business Sparring**  
1,5 time 17.-21. juni
- 5 **KONCEPTUDVIKLING**  
tirsdag 25. juni kl. 9-15.00
- 6 **PITCHTRÆNING**  
tirsdag 13. august 9-15.00
- 7 **HVERDAGSLEDELSE**  
tirsdag 20. august kl. 9-13.30
- 8 **PRISSÆTNING & BUDGET**  
tirsdag 3. september kl. 9-15.00
- 9 **1:1 Business Sparring**  
1 time 9.-13. september
- 10 **TAKE-OFF**  
tirsdag 17. september kl. 9-17.00
- 11 **NÆSTE SKRIDT**  
tirsdag 24. sept. kl. 9-15.00

## BUDDY & FORBEREDELSE

### BUSINESS SPARRING

På KICK-OFF møder du og vælger din rådgiver til business sparring.

### BUDDY GRUPPER

Mellem modulerne mødes du med din buddy-gruppe, sparrer og anvender Pakhuset's arbejdsområder.

### FORBEREDELSE

Du arbejder med opgaverne og anvender værktøjerne fra modulerne.

Alle værktøjer er samlet i en mappe du modtager på KICK-OFF, og alle slides er tilgængelige med dit login på [www.medstroem.dk](http://www.medstroem.dk).

### FACEBOOKGRUPPE

I den lukkede facebook gruppe 'Power 14', kan du kommunikere og dele tips&tricks med dit hold, dine undervisere og rådgivere.

## SUPPLERENDE VALGFAG

Du vil løbende få mulighed for at tilmelde dig en række valgfag - alt afhængig af hvilke behov du har og hvor du er i udviklingen af din virksomhed.

Valgfagene foregår forskellige steder, blandt andet i Vejle, Kolding, Odense, Svendborg Esbjerg, med emner som fx:

- **Video-Markedsføring**  
DAG 1: dato følger kl. 9-16.00  
DAG 2: dato følger kl. 9-16.00  
Pris: 475,- (vejledende pris)
- **Salg & Markedsføring**  
DAG 1: dato følger kl. 9-16.00  
DAG 2: dato følger kl. 9-16.00  
Pris: 475,- (vejledende pris)
- **SEO**  
DAG 1: dato følger kl. 9-16.00  
DAG 2: dato følger kl. 9-16.00  
Pris: 475,- (vejledende pris)
- **LinkedIn, Facebook, Instagram**  
DAG 1: dato følger kl. 9-16.00  
DAG 2: dato følger kl. 9-16.00  
Pris: 475,- (vejledende pris)

● **KONTAKT:**  
Tina Nikolajsen  
Business Kolding  
2159 0221  
[tn@businesskolding.dk](mailto:tn@businesskolding.dk)

● **ADRESSE:**  
Pakhuset  
Sdr. Havnegade 7  
6000 Kolding

Endringer til programmet kan forekomme.

# MODULER

## 1 KICK-OFF

Mindset, mod og passion. Vi sætter scenen for hele dit Power forløb, og du præsenterer dit koncept, din idé og drøm for din virksomhed. Møder de andre på holdet fra Kolding og Sønderjylland dine Business Sparringsrådgivere, forventningsafstemmer og udfylder erklæringer. Dagen slutter med en iværksætterrejsefortælling.

Forberedelse til modul 2: Udarbejd dit WHY, tjek introduktion til opgaven i din facebookgruppe

## 2 EFTERSPØRGSEL

Kernen i din virksomhed, dit WHY. Vi ser på hvilket problem du løser og behov du opfylder hos kunderne - dit værditilbud (value proposition) samt dine kompetencer. Vi ser på hvordan du skaber sammenhæng mellem det du er god til og behovet i markedet, og eksempler på hvordan andre skaber efterspørgsel og tjener penge. Hvilke muligheder du har "Fordi jeg er lille" og gennem netværk eller partnerskaber.

Forberedelse til modul 3: Beskriv en kundetype, tjek introduktion til opgaven i din facebookgruppe

## 3 DIT MARKED

Her hjælper vi dig med at skabe et overblik over det marked du er på vej ind i, få forståelse for markedet og de kunder dit produkt/ydelse henvender sig til. Du bygger videre på dit værditilbud og finder frem til hvad der gør netop din virksomhed unik. Vi undersøger hvem din primære målgruppe kunne være (udvikler flere personas), ser på de vigtigste trends og mulige konkurrenter. Du får indsigt i hvordan du som opstartsvirksomhed kan konkurrere med etablerede virksomheder/brands og finde dit unikke sted i markedet.

Forberedelse til business sparring: tjek introduktion til din business sparring i din facebookgruppe

## 1:1 Business Sparring - session 1

Forberedelse til modul 4: Tænk over din kundes 'rejse' før-under-efter sit køb og identificer kontaktpunkterne

## 4 KONCEPTUDVIKLING

Du omsætter dine undersøgelser om markedet og kunderne, og udvikler et stærkt koncept samt din produkt- og servicehylde. Vi materialiserer dit koncept i brugerrejser. Dagen giver dig et stærkt udgangspunkt for udviklingen af produkter/ ydelser såvel som kommunikation af de unikke værdier du skaber for kunderne, som skal understøtte selve salget i din virksomhed. Vi forbereder første møde med business sparring.

Forberedelse til modul 5: forbered din pitch, tjek introduktion til pitchmodellen i din facebookgruppe

## 5 PITCHTRÆNING

Den gode pitch. Der findes mange måder at bruge og udføre din pitch. Vi arbejder med, hvordan du præsenterer din pitch, behersker din attitude og håndterer din nervøsitet, for at pitchen bliver så optimal som muligt. Vi ser på den formelle og uformelle pitch - altså den tilfældigt opståede 'small-talk-pitch' og den planlagte. Kunsten er at ramme din samtalepartners interesseområde, og sikre at de forstår din pitch og budskab korrekt.

Forberedelse til modul 6: Reflekter over din hverdag, og noter dine værste 'tidsrovtere'

## 6 HVERDAGSLEDELSE

Som iværksætter skal du kunne arbejde fordybet og koncentreret, samtidig med at være fleksibel og åben. Om det så er kunder som ringer, netværkskontakter der kommer forbi, eller din mail der koger over med information. Ved at sætte fokus på hvordan du arbejder (med de rigtige ting og på de rigtige måder), kan du øge din personlige effektivitet og styrke oplevelsen af mening og retning både i din virksomhed og dit iværksætterliv.

Forberedelse til modul 7: Udarbejd dit etablerings- og driftbudget, tjek introduktion i din facebookgruppe

## 7 PRISSÆTNING, BUDGETLÆGNING & FORHANDLING

Prissætning, forhandling og budgetlægning, alle betydningsfulde for din virksomhed. Vi ser på dine udgifter og indtægter. Du lærer at skabe en økonomisk virksomhed, sætte de rigtige priser på dig selv og produkt/service. På dagen skaber vi et flow mellem den værdi din ydelse tilfører, dine priser og dine forskellige indtægtskilder - og ser på hvordan din virksomhed hænger sammen økonomisk.

Forberedelse til modul 8: Udfyld dit Take-Off skema. Deadline: fredag 13. september.

## 1:1 Business Sparring - session 2

## 8 TAKE-OFF

På Take-Off tester og afprøver du din forretning ved at præsentere foran et panel af erhvervsfolk og forretningsrådgivere. De er ikke dine kunder, men du skal bruge dem til at få feedback og input til din videre rejse og udvikling af din virksomhed. Panelet modtager forud for dagen dit udfyldte Take-Off skema, og giver dig på baggrund heraf og præsentationen på dagen, feedback du kan anvende konstruktivt i din videre rejse.

Forberedelse: Udarbejd din handlingsplan

## 9 NÆSTE SKRIDT

Det er nu tid til at evaluere din rejse igennem Power Up og sikre, at du har redskaberne, planen og netværket til forsat at udvikle din virksomhed. Fælles spisning og overrækkelse af diplom.