

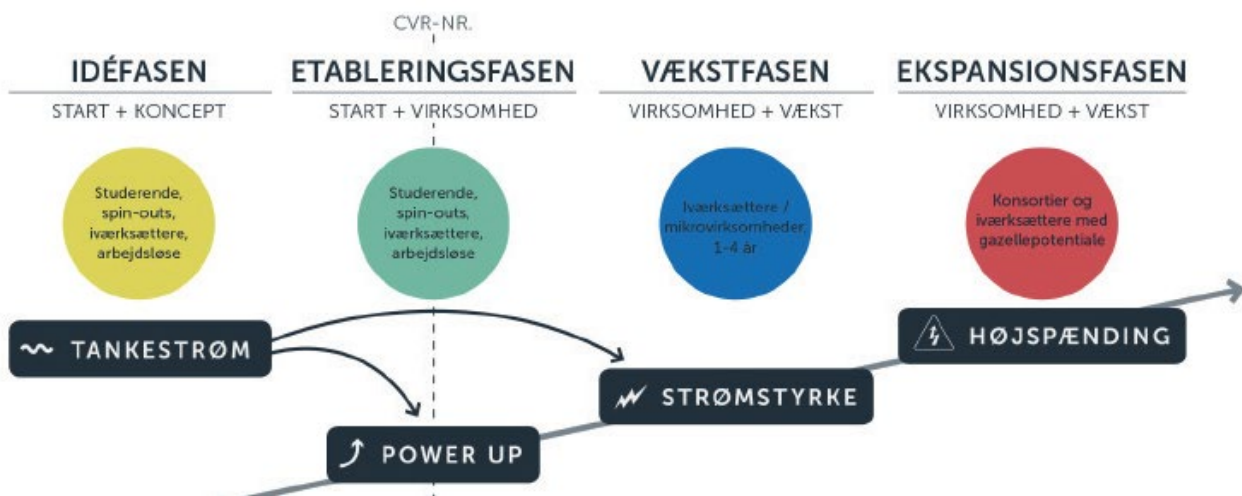
Bliv underviser på opstartsforløbet Power Up 2.1 for designere og kreative iværksættere i Projekt Medstrøm i Region Syddanmark og deltag i udvikling af digitalisering af Power Up 2.1.

Spiderihallerne inviterer til at afgive tilbud som underviser på opstartsforløbet Power Up ved projekt Medstrøm (Kreativitet og Iværksætteri).

Bemærk venligst at datoerne for undervisningen allerede er fastlagt.

AKTIVITETER I PROJEKTET MEDSTRØM

Projektet "Medstrøm" startede i september 2015, og løber frem til 31. august 2020. Medstrøm tilbyder kompetenceudvikling uanset, hvor man befinder sig på sin iværksætterrejse. Lige fra idéfase og etableringsfase til vækstfase og ekspansionsfase:



ETABLERINGSFASEN: POWER UP

I dette udbud er der tale om kompetenceudvikling for ETABLERINGSFASEN, som er korte intensive opstartsforløb til de nye iværksættere.

Spiderihallerne står bag Power Up forløbene, som har været afholdt i Region Syddanmark siden starten af 2016.

- Power 1 – Vejle, februar til juni 2016
- Power 2 – Sydfyn, februar til juni 2016
- Power 3 – Kolding, august til november 2016
- Power 4 – Sønderjylland, november 2016 til marts 2017
- Power 5 – Vejle, februar til juni 2017
- Power 6 – Sydfyn, februar til juni 2017
- Power 7 – Kolding, august til november 2017
- Power 8 – Vejle, marts til juni 2018
- Power 9 – Sydfyn, marts til juni 2018
- Power 10 – Vejle, marts til juni 2018



Power 11 – Kolding, september til november 2018

Power 12 – Vejle, februar til maj 2019

Power 13 – Sydfyn, februar til maj 2019

Power 14 – Sønderjylland, maj til oktober 2019

Spinderihallerne har, på baggrund af læring fra de 14 forløb samt feedback fra undervisere, deltagere og coaches, udviklet Power Up 2.1.

BESKRIVELSE AF OPSTARTSFORLØBET "POWER UP 2.1"

Spinderihallerne er i projektet tovholder for det intensive opstartsforløb til designere og andre kreative opstarts iværksættere. Der tilbydes i alt 4 forløb:

- To hold med opstart i november 2019 i hhv. Vejle og Svendborg med 20-25 deltagere på hvert hold (Power 15 og 16)
- Et hold med opstart i januar 2020 i Kolding med 20-25 deltagere (Power 17)
- Et hold med opstart i marts 2020, lokation stadig ukendt, med 20-25 deltagere (Power 18)

Aktiviteten er et intensivt forløb fordelt over 12-15 uger med 10 moduler fra kl. 9-15, hvor deltagerne bruger deres egen virksomhedsidé som case under hele forløbet. Datoer for undervisning på Power 15 og 16: BILAG 1.

MODUL

Hvert modul består af både oplæg og praktiske opgaver. Undervisningen skal have fokus på at opbygge et brand/en service, identificere de rette salgskanaler og sætte den rette pris, samt skabe et overblik over markedet, kunder og konkurrenter. Forløbet er bygget op omkring en række workshops (à 6 timers varighed) der veksler ligeligt mellem oplæg, gruppearbejde og individuelle opgaver. Forløbet er hands-on og praktisk orienteret. Power Up afsluttes med en pitch af deltagernes forretningsidé for en panel af 3 eksperter.

Forløbet bygger videre på Spinderihallerne's Power Up, KATAKULT og designIVÆRK forløb, som alle er udviklet omkring temaer, som andre designere og kreative virksomheder har defineret som udfordringer.

MÅLGRUPPE

Forløbet henvender sig til kreative iværksættere, som befinder sig i etableringsfasen af deres iværksætterrejse. Krav for optagelse er et CVR nummer som er mellem 0 og 1 år gammelt. Forløbet skal hjælpe deltagerne med at lægge grundstenene i deres forretning og konkretisere og konceptualisere deres produkt/service. Deltagerne skal med forløbet få kendskab til hvordan den branche eller det marked de vil ind på fungerer, og hvordan de mest effektivt lancerer et nyt produkt/service, samt hvordan de sætter den rette pris og helt praktisk finder kunder, de rette salgskanaler og leverandører og/eller samarbejdspartnere.



TOVHOLDER

Spinderihallerne står for planlægning og aktiviteterne – og det gælder både aktiviteter på Sydfyn, i Kolding og i Vejle. De lokale partnere står for promovning og rekruttering af deltagere til forløbene i eget område. Desuden tilbydes en række åbne workshops og events der understøtter netværket på tværs af forløb og netværket med andre designere og kreative i regionen. Som tværgående aktivitet får iværksætterne tillige adgang til teknologier og fysiske test- og prototypefaciliteter.

UNDERVISER

Dit speciale skal matche et eller flere af de moduler som udbydes på opstartsforløbet som beskrevet i det efterfølgende.

Vi forventer, at du kan bidrage med mange, forskelligartede idéer inden for dit fag. Deltagerne skal have hjælp til at udvikle deres forretningsidé og herunder deres koncept samt matche markedet. Deltagerne skal inspireres og begejstres samtidig med, at de får viden og redskaber til at starte som iværksættere - det skal vores undervisere levere.

Det er i høj grad vigtigt at man som underviser på Power Up formår at det bringe det modul man underviser på ind i helheden af forløbet, og bevare en rød tråd mellem modulerne via tæt kommunikation med de øvrige undervisere og Medstrøms-teamet.

FORBEREDELSE/OPFØLGNING

Som en del af forberedelsen/opfølgning til modulet forventer vi, at du:

- Uploader en præsentationsvideo af dig selv til holdets lukkede Facebook gruppe inden modulet.
- Skriver et executive summary af indholdet med særligt fokus på 2-3 modeller eller kerneområder du vil undervise i. Dette udleveres som del af en undervisningsmappe til deltagerne forud for deltagernes opstart.
- Uploader din PowerPoint eller opsamling fra undervisningen på Medstrøms Intranet, som fungerer som materialebank for deltagerne.

STRUKTUR OG BESKRIVELSE AF FORLØB

Vi søger undervisere til opstartsforløbets 6 af de 10 workshops. **Modul 1, 8, 9 og 10 søger vi ikke undervisere til.**

MODULER	EMNER & LÆRINGSMÅL
Screening	Alle ansøgere udfylder et ansøgningsskema og inviteres til en samtale. Interviewet varer 60 min. og fungerer som en screening og værdiafklaring. Ved interviewet præsenterer ansøgeren sig selv, sin virksomhed/idé og koncept. Samtidig gennemgås forløbet og sættes i sammenhæng med ansøgerens virksomhed og behov. Her afstemmes forventninger og vi sikrer at Power Up er det rette for vedkommende, i forhold til målsætning og ambitioner.
Modul 1 <i>DIG & DIN</i> <i>VIRKSOMHED</i>	Emner: Mod - mindset – passion – iværksætteridentitet – vision og ambition Læringsmål: - Deltagerne arbejder med hvad deres passion er og hvad deres mod er drevet af.



	<ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne arbejder med deres mindset og kigger på hvilke kompetencer og styrker de har med som kan bidrage til deres succes som iværksætter. - Deltagerne identificerer deres værdier og bliver klar over hvordan de kan se sig selv som virksomhed. - "Fra drøm til virksomhed" – hvad skal der til for at skabe en virksomhed og brand - At kunne fremlægge sin forretningsidé og drøm.
Modul 2 <i>EFTERSPRØGSEL</i>	<p>Emner: Efterspørgsel - Branding - Brand Promise - DNA</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne får forståelse for hvorfor det er vigtigt at opbygge efterspørgsel for deres brand, og hvordan det kan gøres som opstartsvirksomhed med et begrænset budget. - Deltagerne etablerer en ude-fra-og-ind-vinkel på kernen og værdien af deres idé og koncept. - Deltagerne skaber et samlet koncept og brand samt matche den adfærd i deres virksomhed, som de ønsker at skabe med deres brand. - Deltagerne får indsigt i egne kompetencer, hvilke opgaver de selv kan udføre og hvilke opgaver de muligvis skal få outsourcet til specialister. <p>Modulet har fokus på at skabe en efterspørgsel der matcher til deltagerens individuelle visioner for deres fremtid og iværksætterdrøm.</p>
Modul 3 <i>DIT MARKED</i>	<p>Emner: Målgrupper – Personas – Markedsundersøgelse - Konkurrenter</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne får indsigt i hvordan de som opstartsvirksomhed kan konkurrere med etablerede virksomheder og finde deres unikke sted i markedet - Deltagerne forståelse for deres marked og hvem deres primære målgruppe er samt overblik over konkurrenter - Deltagerne etablerer en ude-fra-ind-vinkel på den værdi de sælger. Hvor kundens behov kommer før det definerede produkt.
Modul 4 <i>PITCHTRÆNING</i>	<p>Emner: Historiefortælling - Formel og uformel pitch - Gennemslagskraft - Personlige fremtoning - Iscenesættelse</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne lærer at opbygge en fortælling, der fanger modtagerens interesse og tager udgangspunkt i deres behov. - Deltagerne får forståelse hvad der gør en god pitch. - Deltagerne lærer at håndtere nervøsitet og indre dialog. - Deltagerne lærer at iscenesætte det formelle og uformelle møde. <p>Modulet har fokus på at deltagerne forstår deres værditilbud og hvilken behov/problem det løser for kunden. Således at deltagerne bliver i stand til at modtagerrette deres pitch.</p>
Modul 5 <i>KONCEPTUDVIKLING</i>	<p>Emner: Koncept - Brugerrejse - Produkt/service udvikling</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne får overblik over deres kunderejse før, under og efter et køb. - Deltagerne materialiserer deres servicerejse/koncept for at konkretisere de forskellige elementer i deres forretningsidé.



	- Deltagerne får kendskab til forskellige former for services
Modul 6 <i>PRISSÆTNING</i>	<p>Emner: Prissætning - Forhandling – Budgetlægning – Kostpris vs markedspris</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne lærer at prissætte i forhold til hvad deres produkter/ydelse koster at producere og hvad de ønsker at tjene - Deltagerne tester pris til markedet, hvilken værdi deres produkt/service skaber for kunden og hvilken pris kunden vil betale for den oplevede værdi. - Deltagerne får kendskab til hvad de skal have ind og ud.
Modul 7 <i>PITCHTRÆNING</i>	<p>Emner: Historiefortælling - Formel og uformel pitch - Gennemslagskraft - Personlige fremtoning - Iscenesættelse</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne lærer at opbygge en fortælling, der fanger modtagerens interesse og tager udgangspunkt i deres behov. - Deltagerne får forståelse hvad der gør en god pitch. - Deltagerne lærer at håndtere nervøsitet og indre dialog. - Deltagerne lærer at iscenesætte det formelle og uformelle møde.
Modul 8 <i>SALG & MARKEDSFØRING</i>	<p>Emner: Personligt salg – Kanalstrategi – Markedsføring - SoMe</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne lærer at skabe salg primært igennem personlige salgsstrategier og holder kunder i deres pipeline. - Deltagerne lærer hvordan de kan bruge deres netværk til at skabe salg - Deltagerne udarbejder en kanalstrategi og får forståelse for hvilke medier der er relevante at bruge til markedsføring
Modul 8 <i>TAKE-OFF</i>	<p>På Take-Off får deltagerne mulighed for at præsentere deres forretning foran et panel af erhvervsfolk og forretningsrådgivere, som giver dem individuel feedback, som skal sikre at deltagerne får nuanceret deres overvejelser og/eller beslutninger i forhold til den videre udvikling af deres forretning.</p> <p>Deltagerne præsenterer de overvejelser de har gjort sig i forhold til deres brand og koncept samt forretningsmodel.</p>
Modul 9 <i>GAMEPLAN</i>	<p>Emner: Målsætning – Planlægning – Personlige og professionelle mål</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne udarbejder en gameplan over kort -og langsigtede mål - Deltagerne lærer at strukturere nuværende og kommende faser i udviklingen af deres forretning - Deltagerne får forståelse for vigtigheden af at de agerer som leder i deres egen virksomhed
Modul 10 <i>HVERDAGSLEDELSE & NÆSTE SKRIDT</i>	<p>Emner: Selvledelse – Tidsoptimering – Strukturering</p> <p>Læringsmål:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deltagerne bliver klædt på til at klare hverdagen som iværksætter og lærer at strukturere deres tid og arbejdsopgaver - Deltagerne evaluerer Power Up forløbet og den udvikling de har været igennem.



Mellem hvert modul vil der være en opgave, som deltagerne arbejder med. Ligeledes vil de få individuel sparring på deres forretningsidé og koncept mellem modul 4 og 5.

DIGITALISERING

Når du byder på opgaven som underviser skal du være indstillet på at samarbejde om mulig digitalisering af Power Up 2.1. Dette vil indebære at undervisningen vil blive observeret af fagpersonale fra bl.a. SDU. Herefter vil man som underviser blive inddraget i dialogen om evt. optagelse af undervisningen og videreformidling i regi af Spiderihallerne.

Digitaliseringen er et forsøg, hvor blended learning vil indgå. Forsøget går ud på at identificere, hvad og hvornår digital undervisning til iværksættere og mikro-virksomheder fungerer, og hvornår det ikke gør. Det afgørende er at identificere, hvad der er muligt at digitalisere. Disse digitale værktøjer vil således indgå i en fremtidig digital Power Up version, hvor et miks af det digitale suppleres med faciliterede workshops og online Q&A sessioner.

FRIST FOR MODTAGELSE OG FORVENTNING

Hvis du ønsker at blive en del af vores team af undervisere på opstartsforløbet Power Up 2.1 ved projekt "Medstrøm" bedes du fremsende os din ansøgning senest d. 3. november 2019.

Vi beder dig inkludere følgende i ansøgningen:

- Motivation og kort beskrivelse af hvordan du vil planlægge modulet
- Pris for undervisning (inklusive forberedelse).
- 2 referencer, som vi må kontakte telefonisk.
- CV – erfaringsgrundlag
- Tydelig indikation af hvilke moduler du ønsker at undervise på og hvad du kan bidrage med i disse moduler.

Når vi udvælger undervisere vil både pris og faglighed tages med i vurderingen. Det er vigtigt at holdet af undervisere supplerer hinanden godt og at den enkelte underviser bidrager hands-on og er praktisk orienteret. Du er velkommen til og opfordres til at søge alle de moduler som passer til dine kompetencer, dog forbeholder vi os retten til at udvælge underviser til et enkelt modul/fag.

Vi udvælger undervisere og tager evt. supplerende telefonsamtaler umiddelbart efter ansøgningsfristen.

Vedståelsesfristen er 15. november 2019.

KONTAKTPERSON

Charlotte Frederiksen

E-mail cfred@vejle.dk

mob. 40 38 97 80

Spiderihallerne

Spinderigade 11, 7100 Vejle

www.spiderihallerne.dk

www.medstroem.dk



BILAG 1

Power 15

Undervisning Spinderihallerne, Vejle

Modul 1 – Kick-Off	Torsdag 28. november 2019	Kl. 9.00 - 17.00
Modul 2 – Efterspørgsel	Mandag 2. december 2019	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 3 – Dit marked	Torsdag 12. december 2019	Kl. 9.00 - 15.00
1:1 Business Sparring		
Modul 4 – Pitchtræning	Tirsdag 7. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 5 – Konceptudvikling	Mandag 13. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 6 – Prissætning	Tirsdag 21. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 7 – Salg og Markedsføring	Torsdag 30. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
1:1 Business Sparring		
Modul 8 – Take-Off	Torsdag 20. februar 2020	Kl. 9.00 - 17.00
Modul 9 – Gameplan	Tirsdag 25. februar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 8 – Næste skridt	Tirsdag 5. marts 2020	Kl. 9.00 - 15.00

HOLD 16

Undervisning Fremtidsfabrikken, Svendborg

Modul 1 – Kick-Off	Torsdag 28. november 2019	Kl. 9.00 - 17.00
Modul 2 – Efterspørgsel	Tirsdag 3. december 2019	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 3 – Dit marked	Tirsdag 10. december 2019	Kl. 9.00 - 15.00
1:1 Business Sparring		
Modul 4 – Pitchtræning	Torsdag 9. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 5 – Konceptudvikling	Torsdag 16. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 6 – Prissætning	Torsdag 23. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 7 – Salg og Markedsføring	Onsdag 29. januar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
1:1 Business Sparring		
Modul 8 – Take-Off	Tirsdag 18. februar 2020	Kl. 9.00 - 17.00
Modul 9 – Gameplan	Torsdag 27. februar 2020	Kl. 9.00 - 15.00
Modul 8 – Næste skridt	Tirsdag 5. marts 2020	Kl. 9.00 - 15.00

