

POVABILO za vključitev v brezplačno

PODJETNIŠKO ŠOLO 2019

Vsi govorijo o tem, da ni možnosti in priložnosti za mlade podjetnike. Ni res! Mi smo tukaj, da vam pomagamo!

Zadnji četrtek v februarju pričnemo z izvedbo **BREZPLAČNE podjetniške šole** za vse ambiciozne posameznike ali skupine, ki želijo ustanoviti podjetje v Pomurju, ali pa podjetje že imajo. V okviru programa podjetniško-mentorskega usposabljanja, ki ga pripravljamo, bomo **udeležence pripravili na zagon podjetja in zainteresirane na kandidaturo za sredstva Slovenskega podjetniškega sklada (P2 - Spodbude za zagon inovativnih podjetij, P7R – Mikrokrediti, vavčerji idr.)**.

KDO SE LAHKO VKLUČI

- posamezniki ali skupine, ki še nimajo lastnega podjetja in o tem šele razmišljajo
- že registrirana podjetja

NAČIN PRIJAVE

Izpolnjeno in podpisano **prijavnico** pošljete najkasneje **do ponedeljka, 25.02.2019:**

- na naslov Pomurski tehnološki park, Pleše 9a, 9000 Murska Sobota, ali
- po e-pošti na naslov: marjetka@p-tech.si

Kontaktna oseba: Marjetka Jakob, T: 02/530 82 36, E-pošta: marjetka@p-tech.si

VSEBINA PROGRAMA IN NAČIN IZVEDBE

Modul 1: Vitko in agilno podjetje

Modul 2: Analiza trga in konkurence

Modul 3: Oblikovanje poslovnega modela - po metodologiji LEAN CANVAS

Modul 4: Finance in ekonomika poslovanja

Modul 5: Kako predstaviti svoj produkt/ponudbo

BREZPLAČEN program podjetniške šole zajema **sistematična izobraževalna srečanja in praktično delo na posameznih poslovnih funkcijah pod skrbnim mentorstvom izkušenih podjetniških strokovnjakov**. Program pokriva vsa ključna področja podjetništva. Kar pa je še bolj pomembno, narejen je tako, da udeleženec v sklopu programa dela povsem na praktičnem nivoju, pri čemer pridobljeno znanje takoj implementira v poslovanje.

Predvidena so **3 skupna srečanja**, ki bodo potekala **ob četrtek od 12.00 do 15.00 ure** in sicer v naslednjih terminih: **28.02., 07.03., 14.03.2019.**

Moduli so sestavljeni tako, da je tretjina časa namenjenega teoretičnemu delu, kjer mentor predstavi zbrano znanje posameznega modula. Preostali čas pa je namenjen praktičnemu delu, v okviru katerega mentor najprej predstavi naloge, potem pa sledi konkretno delo udeležencev na svojih primerih.

Za vse udeležence bo zagotovljeno še **dodatno individualno mentorstvo 1:1** za sprotno in kvalitetno delo na modulih. Mentorstvo bo potekalo v času skupnih srečanj in po potrebi tudi po njihovem zaključku. Individualna srečanja se bodo izvajala na podlagi predhodne najave udeleženca.

KAJ PRIDOBITE

- **BREZPLAČNO 1:1** mentorstvo
- **priprava na prijavo za nepovratna in povratna sredstva**
- **individualni pristop** in delo v smeri rezultatov
- oblikovanje primerne **poslovnega modela**

PRILOGE

Priloga 1: Program usposabljanja

Priloga 2: Prijavnica

VLJUDNO VABLJENI K PRIJAVI!

Pomurski tehnološki park d.o.o.

mag. Marko močnik, direktor

Priloga 1:

PROGRAM USPOSABLJANJA

Modul 1: VITKO IN AGILNO PODJETJE

Teorija:

- klasičen in sodoben pristop do podjetništva
- razlike med ustaljenim in novim podjetjem
- poslovna ideja
- podjetje in ekipa
- vizija, poslanstvo, cilji podjetja
- pomen tipa podjetja
- ocenjevanje / merila za ocenjevanje poslovnih idej za pridobitev finančnih sredstev

Praksa:

- definiranje sebe kot podjetnika
- predstavitev vodstvene ekipe / tima
- definiranje vizije, poslanstva in ciljev podjetja
- definiranje tipa podjetja

Modul 2: ANALIZA TRGA IN KONKURENCE

Teorija:

- definiranje tipa trga (TAM, SAM, SOM)
- ključne kompetence
- konkurenca in diferenciacija produktov
- ideja, prototip in MVP
- trendi - perspektivne tehnologije
- zaščita intelektualne lastnine

Praksa:

- definirati tip trga s pomočjo TAM, SAM, SOM
- odgovoriti na vprašanja ZAKAJ?
- opisati ključne kompetence
- analiza konkurentov
- diferenciacija napram konkurentom; navedba kvalitet, prednosti, posebnosti, specifik, ki postavljajo vaš produkt pred konkurenco
- napisati 30 – 50 ključnih besed (keywords)

Modul 3: OBLIKOVANJE POSLOVNEGA MODELA

Teorija:

- uporaba modela KANVAS v praksi
- predstavitev vseh segmentov modela in njihov pomen za strategijo in rast podjetja

Praksa:

- vsak udeleženec izdelava in predstavi svoj model

Modul 4: FINANCE IN EKONOMIKA POSLOVANJA

Teorija:

- finančna konstrukcija investicije
- finančni viri; lastniški, dolžniški (bootstrapping, crowdfunding...)
- izračun lastne cene produkta
- izkaz denarnih tokov in bilanca stanja
- kazalniki poslovanja
- kako spisati povzetek poslovnega načrta

Praksa:

- priprava finančnega načrta
- priprava povzetka poslovnega načrta

Modul 5: KAKO PREDSTAVITI SVOJ PRODUKT / PONUDBO

Teorija:

- kako se pripraviti na »60s pitch«; na razgovor s potencialnim investitorjem

Praksa:

- priprava in izvedba »60s pitch-ev« s strani vsakega udeleženca
- priprava ppt predstavitve ponudbe (za potencialnega investitorja, banko, ...)

Priloga 2:

PRIJAVNICA

Splošni podatki

Ime in priimek:

Leto in kraj rojstva:

Stalno bivališče:

Telefon:

Elektronski naslov:

Naziv zaključene šole/fakultete:

Stopnja in smer izobraževanja:

Trenutni status (zaposlen, nezaposlen,
študent, dijak, ipd.):

Ali že imate registrirano podjetje (da, ne)

Naziv podjetja:

Ali že imate poslovni načrt (da, ne)

Na kratko opišite vsebino poslovne ideje, ki bo predmet praktičnega dela v okviru usposabljanja in za katero boste pripravljali poslovni model in poslovni načrt. (Opredelite produkt / storitev in predvidene kupce.)

Vaš podpis:
