



minor

StartUp Factory 33



HALLO ONDERNEMER!

We gaan beginnen met de minor Ondernemerschap. Bij de meest aansprekende minor van de HvA geloven we in (het aanjagen van) ondernemend gedrag. We juichen vallen en opstaan toe. Want falen hoort bij slagen. Het gaat namelijk om real life ondernemen in de wereld van vandaag; een nieuwe economie, waar vandaag de ondernemers en ondernemingen van morgen ontstaan.

De eerste twee weken heten **de StartUp Factory**.

Dat is de fase waarin we met elkaar gaan brainstormen, cocreëren, pressure-cooken. We gaan aan de slag met verschillende moderne methodes om vervolgens jouw idee om te zetten naar een concrete onderneming. Het is een rete-druk programma. Om goed op gang te komen, ben je fulltime bezig met de StartUp Factory. Veel plezier en succes toegewenst!



PROGRAMMA STARTUP FACTORY

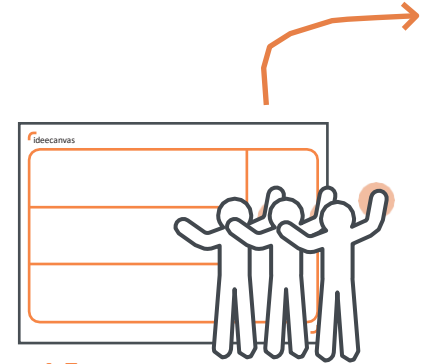
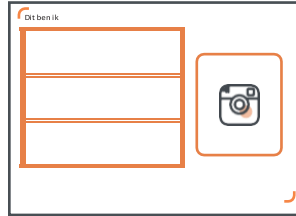
De StartUp Factory is het begin van je minor Ondernemerschap
[Alle informatie vind je op een plek in onze Teams-omgeving](#)

7 feb	Kick-off, kennismaken en idee canvassen maken
8 feb	Kennismaken, persoonlijke ontwikkeling, workshops, teamvorming etc.
9 feb	Workshops ideeën verbeteren, de waarde van SDG's en verdienmodellen
10 feb	Klant interviews, coachcafé of groei van jouw onderneming en pitchinstructies
11 feb	Coachcafé en pitches
14 feb	Jury, portfoliogebruik en workshop waarde propositie ontwerp
15 feb	Jury, workshops, check-up en toetsen idee + klantgesprekken
16 feb	Workshops oa business model canvas en prototype party instructies
17 feb	Prototype party en toewijzing coaches
18 feb	Uitleg StartUp assessment en coaching

NB: programma onder voorbehoud. Elke dag is **fulltime** knallen met kans op meer. En ja, de hele StartUp Factory is je aanwezigheid niet alleen enorm gewenst, maar ook enorm verplicht.

1. Pitch jezelf

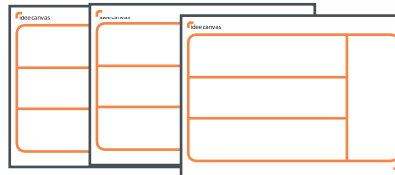
Een goed netwerk is onmisbaar voor een ondernemer. Daarom stel je jezelf voor. Wie ben je? Wat kun je? Wie ken je?
[Gebruik hiervoor de minor in the pocket app!](#) (wel ff inloggen met jouw HVA-mail).



4. Team

2. Ideeën

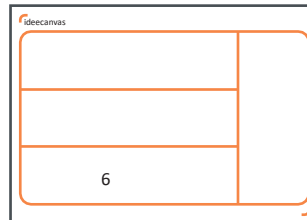
Je komt niet met lege handen naar de minor. Je neemt een aantal ideeën mee. Werk ze uit op dit Idee Canvas (pag 10) en hang ze (online) op.



Vorm een veelzijdig team met genoeg expertise om van je idee een succesvolle onderneming te maken.

3. Brainstormen

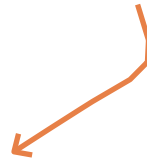
Door te brainstormen kom je tot betere of nieuwe ideeën, [klik hier voor tips en tricks.](#)



5. Feedback verzamelen

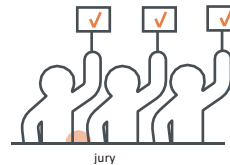
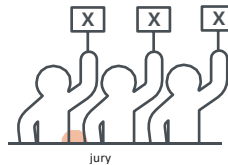
Verzamel minimaal 5 Ja's van coaches (meer is beter) om je idee te verbeteren. Leg de feedback vast in dit boekje.

Ja	<input type="text"/>
Nee	<input type="text"/>



6. Jury

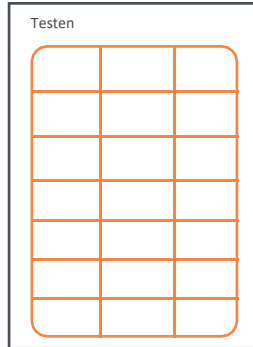
De Jury bepaalt of de Idee-Team-Combinatie kans van slagen heeft. Je krijgt een Go of No Go, en vooral opdrachten voor onderzoek.



Op pagina 22 & 23 vind je een checklist om je optimaal voor te bereiden op de jury. Een uitnodiging om je aan te melden, ontvang je mettertijd.

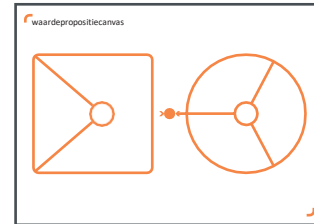
7. Testen

Je praat met klanten om je idee te testen. De resultaten gebruik je om je idee te verbeteren.



8. Problem-Solution fit en verdienmodellen

Je verwerkt alle resultaten en feedback tot een sluitende Problem-Solution-fit en bedenkt verschillende verdienmodellen voor je idee.

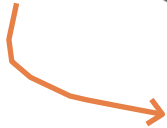


9. Waardepropositie

Op basis van je klantonderzoek ontwerp je Product & Services

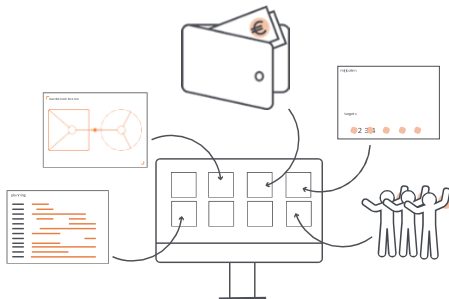
10. Prototypen

Je werkt je Product & Services uit tot een eerste prototype



11. Portfolio

Je vult je portfolio in Notion en bereid je voor op het StartUp assessment



assessoren

12. StartUp assessment

Tijdens het StartUp assessment beoordelen assessoren de kwaliteit van het idee, het team, de planning en de einddoelen. Ze beoordelen de onderbouwing daarvan. Samen met de assessoren maak je afspraken over de resultaten waarop je aan het eind van de minor beoordeeld wil worden. In week 2 krijg je voorlichting hierover.



IDEE CANVAS

Naam
Telefoon
E-mail

idee



dit heb ik nog nodig

Doelgroep
Dit is het klantsegment



reacties
Tips van anderen

Dit wil de klant voor elkaar krijgen
Dit is de customer job



Op het Idee Canvas beschrijf je je eerste, ruwe idee. Je beschrijft de doelgroep die je voor ogen hebt, wat de klant voor elkaar wil krijgen (de Customer Job) en je idee zelf.

Idee

Beschrijf hier je idee. Een goede structuur om je idee te formuleren is:

[Mijn idee] helpt [doelgroep] om [taak] voor elkaar te krijgen door [oplossing] zonder [probleem].

[Deze website om merkkleding te ruilen] helpt [vrouwen tussen 30 tot 40 jaar met een uitpuilende kledingkast], om [veel roulatie in de kast te hebben], zonder dat [ze meer kleding hoeven te kopen].

Doelgroep

Geef een specifieke omschrijving van je doelgroep.

Dus niet *Vrouwen* of *Vrouwen tussen de 30 en 40*, maar bijvoorbeeld *Vrouwen tussen de 30 en 40 die veel merkkleding kopen en een uitpuilende klerenkast hebben*.

Dit wil de klant voor elkaar krijgen

Beschrijf hier wat je klant voor elkaar wil krijgen in de

situatie waarin jouw idee een oplossing zou kunnen bieden. Bijvoorbeeld *Ik wil kleding blijven kopen* of *Ik wil meer roulatie in mijn klerenkast*.

Dit heb ik nog nodig

Geef op wie of wat je nog nodig hebt om je idee verder uit te werken. Bijvoorbeeld *Personen uit de doelgroep* of *Ik zoek iemand die me met de doelgroep in contact kan brengen* of *Een webbouwer*.

Reacties

Hier kunnen **anderen** reageren op wat je nog nodig hebt of feedback op je idee geven.

Naam, telefoon, e-mail

Schrijf hier je gegevens, zodat mensen snel contact met je kunnen opnemen.

Idee Canvas Iteratie 1 & 2

Als je je idee getest hebt (zie *Testcanvas*), werk dan je iteraties uit op *Idee Canvas eerste iteratie* en daarna op *Idee Canvas tweede iteratie*.

Feedback van coaches

Voordat je in de eerste weken naar de jury gaat voor een finale Go, zorg je dat je minimaal 5 Ja-vinken van coaches hebt, met **goeie argumentatie** en **opdrachten voor verder onderzoek**.

Wees kritisch, ga niet alleen op zoek naar een 'Ja', maar onderzoek ook waarom je idee juist niet zou slagen. Daarmee kun je je idee verbeteren of op tijd een andere weg kiezen.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

onderzoek:

ja, want:
ja, en ook:

&

nee, want:
nee, tenzij:

onderzoek:

Verwerk de feedback in je idee, en ga naar de volgende coach.

IDEE x uitvoering = succes

Een idee alleen heeft nauwelijks waarde. Het is slechts een vermenigvuldigingsfactor voor de uitvoering ervan. De uitkomst van die som is het succes van een onderneming.

Derek Sivers (sivers.org) laat dat zien in dit overzicht.

Idee **Factor**

Slecht	x -1
Zwak	x 1
Matig	x 5
Goed	x 10
Geweldig	x 15
Briljant	x 20

Uitvoering **Waarde**

Geen	€ 2,-
Zwak	€ 1000,-
Matig	€ 10.000,-
Goed	€ 100.000,-
Geweldig	€ 1000.000,-
Briljant	€ 10.000.000,-

Bij de Jury en het StartUp assessment hanteren we niet déze simpele financiële rekensom, maar wel een soortgelijke:

$$[\text{Idee}] \times [\text{Uitvoering}] = [\text{Marktacceptatie}]$$

We bekijken dus of het team in staat is om voor het idee in de zes maanden van de Minor voldoende acceptatie in de markt kan krijgen.

Om je te helpen goed voorbereid naar de jury te gaan, geven we je hier een checklist van wat je mee moet nemen en punten waar de jury op let.

Jullie hebben bij je:

- Jullie Idee Canvas
- Jullie Team Canvas
- Feedback van de coaches (dit boekje dus)
- Jullie verdienmodel op een viltje.

Jullie hebben een duidelijk omschreven idee:

[Idee] helpt [doelgroep] om [taak] voor elkaar te krijgen door [oplossing] zonder [probleem].

Jullie hebben al met een substantieel aantal mensen uit jullie doelgroep gesproken over de customer job en hoe ze die voor elkaar krijgen.

Jullie idee is binnen een semester uit te werken tot een product.

Jullie hebben feedback uit de doelgroep verwerkt in jullie idee.

Jullie team is multidisciplinair samengesteld.

Jullie hebben gezamenlijk meer dan voldoende kennis en vaardigheden om jullie idee uit te werken.

Jullie hebben de SDG's bekeken en waar mogelijk ingezet voor jullie onderneming

Er zijn geen ingewikkelde vergunningen nodig en er zijn geen wettelijke bezwaren om jullie idee uit te voeren.

Het is technisch en financieel haalbaar om jullie idee uit te werken.

Jullie hebben gemakkelijk toegang tot eventueel ontbrekende kennis, vaardigheden en middelen, zonder sterk afhankelijk te worden.

Jullie zijn bij de ontwikkeling en de verkoop niet sterk afhankelijk van één partij of juist sterk afhankelijk van veel partijen.

Jullie idee is binnen een semester uit te werken tot een product.

Jullie team ervaringslijst.

Jullie kennen diverse alternatieven voor jullie idee.

Jullie kennen de markt en weten waarom mensen voor bepaalde oplossingen kiezen.

Jullie hebben informatie verzameld bij producenten, groothandels, retailers, concurrenten.

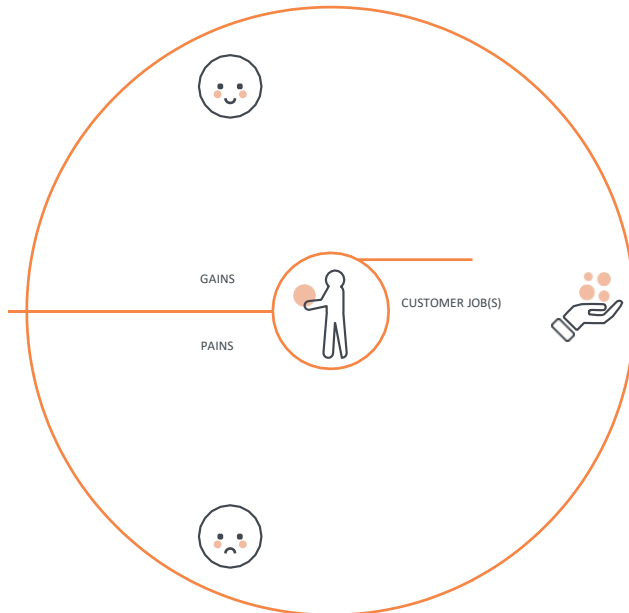
Jullie kunnen aannemelijk maken dat er tijdens de minor geldstromen op gang komen.

Jullie hebben meerdere verdienmodellen onderzocht.

Jullie hebben reële mijlpalen en targets geformuleerd.

Jullie hebben affiniteit met en passie voor het idee.

Waardepropositie canvas klantprofiel



Het Waardepropositie canvas Klantprofiel gebruik je om de juiste waardepropositie voor je klant te ontwerpen.

*Door je klant te **onderzoeken**, te observeren en te interviewen stel je een klantprofiel op.*

*Met de informatie uit het klantprofiel kun je dan de juiste waardepropositie **ontwerpen**.*

Zo gebruik je dit canvas

- Schrijf op Post It's en niet op het canvas
- Schrijf met een dikke stift, in blokletters en niet meer dan een paar woorden per Post It. De tekst moet van een paar meter afstand leesbaar zijn.
- Werk individueel en werk snel. Verdoe geen tijd met discussie. Selecteren komt later.
- Goed of fout doet er nu niet toe. Wat je opschrijft zijn aannames. Die zijn pas goed of fout als je ze getest hebt.
- Begin aan de rechterkant en vergeet voor dit moment je waardepropositie. Die komt later, als je het klantprofiel verder hebt uitgewerkt.

Klantsegment

Op het **Idee Canvas** heb je al een klantsegment beschreven. Neem die over op het **Waardepropositie Canvas**.

Customer Jobs

Dit is wat je klant voor elkaar wil krijgen

Pains

Bij Pains beschrijf je de problemen die je klant ervaart tijdens de Customer Jobs

Gains

Bij Gains beschrijf je waar de klant blij van zou worden tijdens de Customer Jobs.

Selecteren & prioriteren

Bekijk nu samen de Post It's. Verwijder eventuele dubbels, of combineer twee tot één. Discussieer niet te lang of iets een Pain of een omgekeerde Gain is. Zolang het er maar staat en je het kunt onderzoeken. Breng nu een rangorde aan in je aannames, waarbij je de **kritische aanname** bovenaan zet.

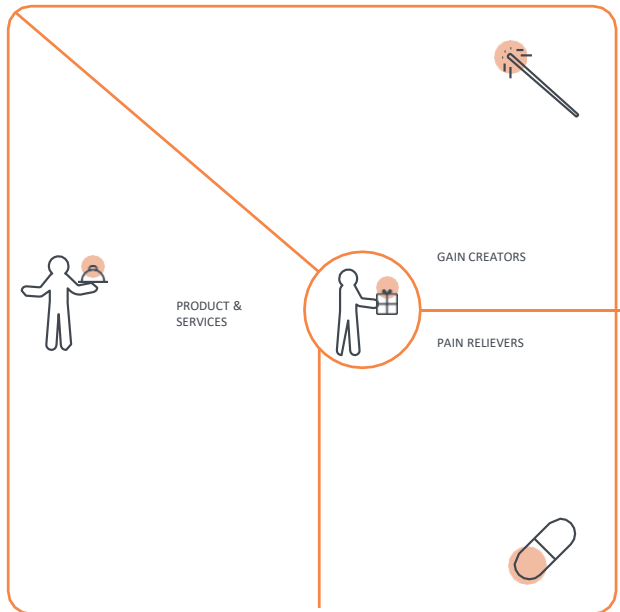
Een kritische aanname is een voorwaarde voor het

succes van je bedrijf. Als die aanname niet klopt, komt je idee niet van de grond. Zie het als brandstof, zuurstof en ontsteking zonder die drie kun je geen vuur maken.

Testen

Test je aannames.

Waardepropositie canvas Product & Services



Het Waardepropositie Canvas Product & Services gebruik je om de juiste waardepropositie voor je klant te ontwerpen.

Op het Klantprofiel heb je het klantsegment in kaart gebracht én de Customer Jobs, Pains en Gains onderzocht.

*Met die informatie uit het klantprofiel ga je nu de juiste waardepropositie **ontwerpen**.*

Zo gebruik je dit canvas

- Schrijf op Post It's en niet op het canvas
- Schrijf met een dikke stift, in blokletters en niet meer dan een paar woorden per Post It. De tekst moet van een paar meter afstand leesbaar zijn.
- Werk individueel en werk snel. Verdoe geen tijd met discussie. Selecteren komt later.
- Goed of fout doet er nu niet toe. Wat je opschrijft zijn aannames. Die zijn pas goed of fout als je ze getest hebt.
- Ga uit van de inzichten die je verkregen hebt met het **Testen**.

Pain Relievers

Beschrijf hier mogelijke Pain Relievers voor de Pains die

je met testen gecheckt hebt.

Gain Creators

Beschrijf hier mogelijke Gain Creators voor de Gains die je met testen gecheckt hebt.

Product & Service

Beschrijf hier fysieke en niet-fysieke elementen waaruit hetb totale pakket aan product en service bestaat.



MINOR
ONDERNEMERSCHAP



33