

START-UP FACTORY

*Jouw handleiding voor een geslaagde start van de minor
Ondernemerschap*

Naam:

HALLO ONDERNEMER!

We gaan beginnen met de minor Ondernemerschap. Bij deze 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 wereld van vandaag, een nieuwe economie, waar we vandáag de ondernemers en ondernemingen van morgen laten ontstaan.

De eerste paar weken heten de Startup Factory. Dat is de fase waarin we met elkaar gaan brainstormen, cocreëren, pressure-cooken, met verschillende moderne methodes aan de slag gaan, en vervolgens jouw idee gaan omzetten naar een concreet bedrijf.

Onze thuisbasis is de Studio HvA. Maar tijdens de Startup Factory zullen we ook wel eens uitwijken naar andere plekken. En natuurlijk gaan we ook een paar dagen naar Texel.

Het is een heel druk programma. En zeker in het begin zal je fulltime bezig moeten zijn met de minor, om goed op gang te komen.

Succes!



PROGRAMMA

Houd er rekening mee dat het Start Up Factory Programma, iedere dag, een fulltime programma is van 09:00 tot 17:00

2 sept
-
4 sept

Texel

Kick off minor Ondernemerschap, brainstorm, pitches en kennismaken

5 sept
-
9 sept

Sprint 1 Team & Idee

Idee aanscherpen, Teams vormen, Verdienmodel, Coachcafe en Jury moment

12 sept
-
16 sept

Sprint 2 Waardecreatie & Aanname Testen

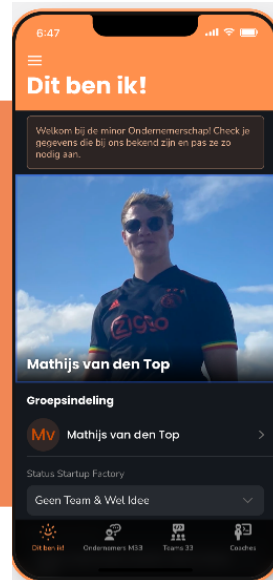
Waardepropositie, aannames en testen, Business Model, Prototype Party

19 sept
-
23 sept

Start-Up Assessment

Tijdens het Startup Assessment beoordelen de assessoren de kwaliteit van het idee, het team, de planning en de einddoelen. Samen met de assessoren maak je afspraken over de resultaten waarop je aan het eind van de minor beoordeeld wil worden.

SPRINT I TEAM & IDEE

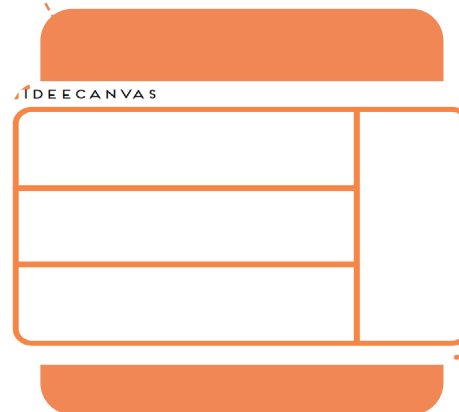


1: Stel jezelf voor

Een goed netwerk is onmisbaar voor een ondernemer. Daarom stel je jezelf voor via de Minor in de Pocket app. Wie ben je? Wat kun je? Wie ken je?

2: Ideeën

Je komt niet met lege handen naar de minor. Je neemt een aantal ideeën mee. Werk ze uit op een Ideecanvas en hang ze op.



3: Team

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



Kosten	Opbrengsten
	Resultaat

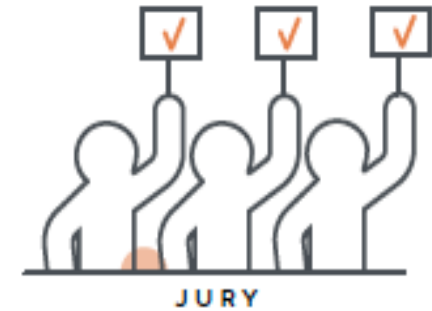
4: Verdienmodel

Een goed netwerk is onmisbaar voor een ondernemer. Daarom stel je jezelf voor via de Minor in de Pocket app. Wie ben je? Wat kun je? Wie ken je?



5: Marktscan

Wanneer je voor jezelf gaat beginnen, is het noodzakelijk om de de markt duidelijk in kaart te brengen



7. 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.



6. Coachcafe

Verzamel minimaal 5 Ja's van coaches (meer is beter) om je idee te verbeteren.

IDEECANVAS

Op het Ideecanvas 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. Na de brainstorm en feedback van andere pas je je ideecanvas aan.

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].

Doelgroep

Geef een specifieke omschrijving van je doelgroep, 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 hier 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.

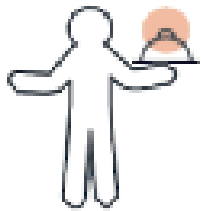
Reacties

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.

Ideecanvas Iteratie 1 & 2

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

idee



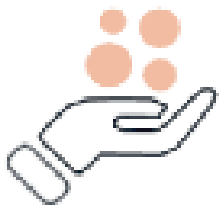
dit heb ik nog nodig

Doelgroep
Dit is het klantsegment



reacties
Tips van anderen

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



TEAM CANVAS

Let's take a roadtrip! Er komt veel bij kijken om een team succesvol te laten werken. Succesfactoren zijn gezamenlijk doel voor ogen, elkaar scherp houden, inspireren en het bij elkaar aanwakken van creativiteit. Elkaar inzetten op datgene waar je goed in bent. Evenals het elkaar uitdagen om steeds je talenten te benutten en de ander dat laten doen waar die beter is dan jijzelf. Alleen ga je sneller, samen kom je verder!

Team & Driver

Wie zit er in de bus voor de roadtrip? Wat zijn jullie kwaliteiten, rollen en karakter eigenschappen? Wat maakt jullie een sterk team? Wat zijn juist jullie zwaktes? Hoe denken jullie hierop in te spelen? Zit er iemand achter het wiel? En wie neemt de beslissing over welke richting jullie op gaan?

Team Goals & Expectations

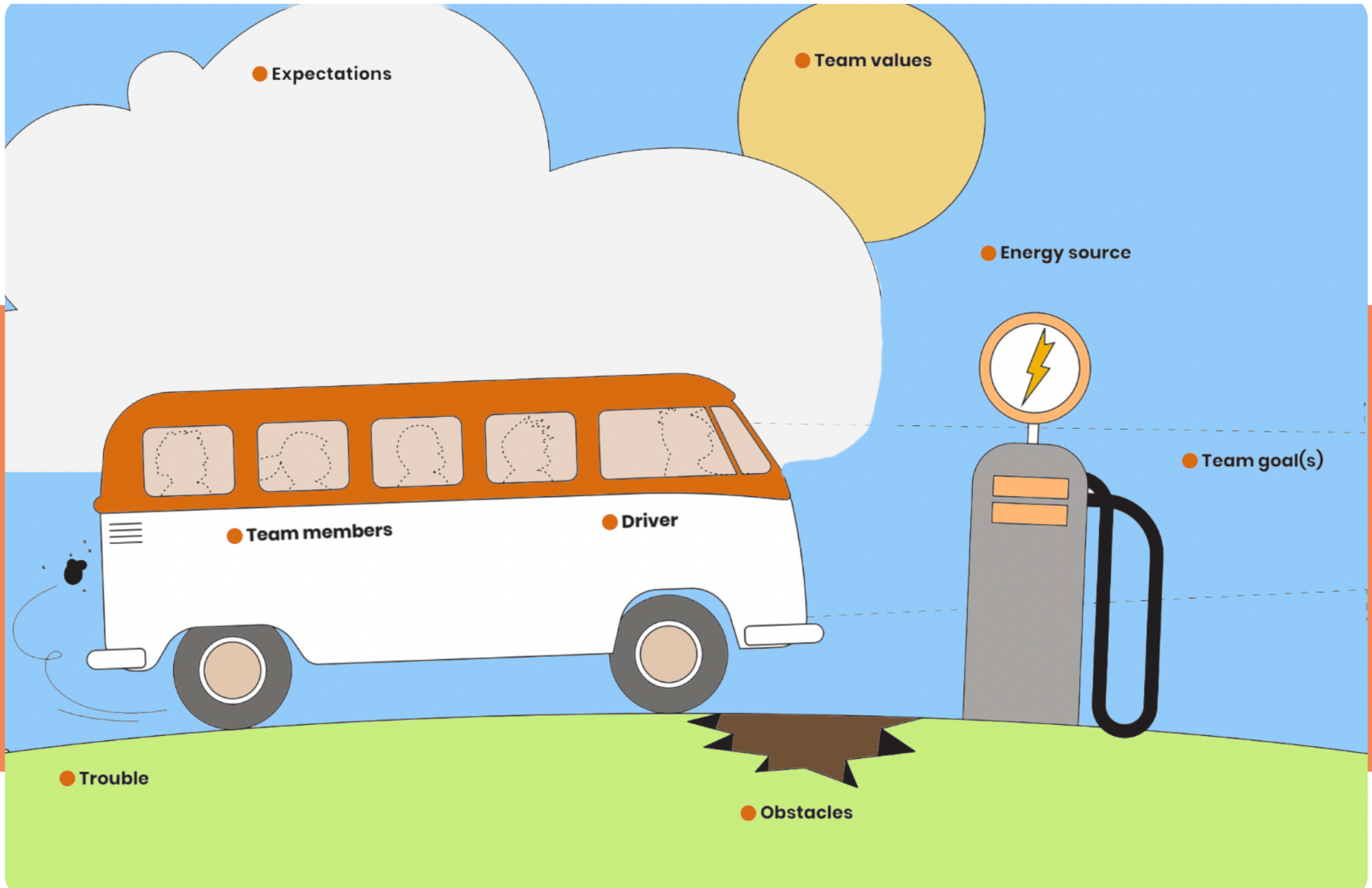
Wat is het doel wat jullie willen bereiken? Wanneer is de reis en de moeite het waard? Wanneer is het een succes? En wat verwachten jullie van elkaar in het team? Welke afspraken maakt je met elkaar?

Team Values & Energy Source

Wat zijn kernwaarden die ieder van het team hoog in het vaandel hebben staan? En wat geeft energie in het team? Wat zorgt ervoor dat jullie blijven gaan?

Obstacles & Trouble

Welke dingen houden je tegen om je doel te bereiken? En als er problemen op je pad komen, hoe ga je hiermee om?



VERDIENMODEL

Het bierviltje, handig als je geen natte tafel wil hebben bij het drinken van een biertje in de bar of bij het subtiel overbrengen van je nummer aan een ander persoon. Het is ook handig om eenvoudig je Kosten en Opbrengsten tegenover elkaar te zetten om te kijken of je verdienmodel kans van slagen heeft.



Kosten	Opbrengsten

SDG'S

Onze wereld verandert snel en iedereen in de commerciële keten – consumenten, werkzoekenden en investeerders – beoordeelt opnieuw zijn positie en toekomst. Zo verschuiven koopoverwegingen van goedkoop naar impactvol, slaan bedrijfsinvesteringen een nieuwe weg in naar duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid en raken tot slot professionals steeds meer geïnteresseerd in bedrijven die doelen omtrent duurzaamheid, gelijkheid en diversiteit steunen. Elk bedrijf dat streeft naar groei en ontwikkeling zal dus rekening moeten houden met de SDGs. Welke SDG'S gaat jullie bedrijf oprichten en waarom?



MARKETSCAN

Keep your enemies close! Wanneer je voor jezelf gaat beginnen, is het verstandig om eventuele concurrenten en de markt in kaart te brengen.

Markt en Trends

Wat weet je van de markt? Wat is de omvang van de markt? Is het een groei markt of juist een verzadigde markt. Welke trends, kansen en bedreigingen zie je in de markt?

Potentiele concurrenten

Hoe makkelijk of moeilijk is het voor nieuwkomers om toe treden in dezelfde markt? Hoeveel concurrenten zijn er in de markt? Is er tussen de concurrenten veel concurrentie? Wat doen concurrent goed en wil je overnemen en wat doen cocurrenten juist minder goed en wil je op in spelen?

Vervangbaarheid

Is er op de markt iets vergelijkbaars? Welke producten/diensten hebben dezelfde customer job?

Leveranciers

Hoeveel potentiële leveranciers zijn er? Is er sprake van een monopolie. Waar aan moet een leverancier voor jou aan voldoen?

Markt + Trends

Potentiele Concurrenten

Vervangbaarheid

Leveranciers

FEEDBACK VAN COACHES (COACHCAFE)

In de coachcafe zit je om tafel met coaches. Ze kijken kritisch naar je team en je idee en geven je feedback mee om je verder te helpen. Ontvang je feedback, verwerk deze dan voordat je naar de volgende coach gaat. Je heb teminste 5 coaches nodig die jouw idee en team een goed idee vinden, ze geven je dan een "Ja". Bij teminste 5 "Ja's" mag je je inschrijven voor de jury. Meer coaches spreken mag altijd.



Feedback

Feedforward

Naam Coach

Boordeling:

Ja, want

Ja, en ook

Nee, omdat

Nee, tenzij

Feedback

Feedforward

Naam Coach

Boordeling:

Ja, want

Ja, en ook

Nee, omdat

Nee, tenzij

Feedback

Feedforward

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Feedback

Feedforward

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Feedback

Feedforward

Feedback

Feedforward

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Feedback

Feedforward

Feedback

Feedforward

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Naam Coach

Boordeling:

- ☐ *Ja, want*
- ☐ *Ja, en ook*
- ☐ *Nee, omdat*
- ☐ *Nee, tenzij*

Feedback

Feedforward

Feedback

Feedforward

JURY CHECKLIST

Check, check dubble check.



Jullie hebben bij je:

- Jullie ideecanvas
- Jullie teamcanvas
- 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 affiniteit met en passie voor het idee.
- ☐ 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 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.

SPRINT 2 AANAMES TESTEN & PROTOTYPE

S

