

FYNSKE BANK
STARTUP BOOST 2023

PROGRAM

FORRETNINGSUDVIKLINGSFORLØB OVER 4 DAGE



Forretningsudviklingsforløb for iværksættere og mindre virksomheder i Middelfart kommune.



Formål

At give deltagerne viden om og indblik i de væsentlige faktorer, der spiller ind, når man skal starte, drive og skabe vækst i en virksomhed indenfor områderne: salg, markedsføring, kunder, strategi og udarbejdelse af en velovervejet og målrettet forretningsplan.

Målet med forløbet

At give deltagerne konkrete værktøjer til at kunne etablere, drive og skabe vækst i egen virksomhed.

Kursusform

Kursusformen er aktiv og involverende. Alt – som skal læres – bliver lært og trænet, og alle deltagere bliver involveret i de emner, der arbejdes med.

Udbytte og præmie

Alle deltagere får sparring under forløbet. Det bedste pitch vinder en check på 75.000 kr. til udvikling af egen forretning, sponsoreret af Fynske Bank.

Underviser

Lars Egsvang, Partner og Konsulent i F10 Viden og Vækst, er underviser på alle 4 moduler.

[Læs mere om Lars Egsvang](#)

Kontakt

For yderligere information og spørgsmål til forløbet, kontakt Esben Kragh Aalund pr. mail ear@middelfart-erhverv.dk eller på telefon 21 34 12 16.

Tid og sted

Forløbet har 4 moduler, som afholdes over 4 dage og foregår i The Platform.

Datoer og tid: Den 25/9, 2/10, 9/10, 23/10. Fra kl. 15.00 – 20.00. Sidste modul slutter kl. 20.30.

Adresse: Jernbanegade 57, 5500 Middelfart.

Samarbejde mellem
Middelfart Erhvervscenter og Fynske Bank



PROGRAM - 4 moduler

1. Modul

Strategi, business- og forretningsplan med målsætninger for 12 - 36 måneder

- Hvad er en Forretningsplan?
- Hvad skal med i en forretningsplan for at hjælpe os til vækst?
- Hvad er det egentlig vi sælger og tilbyder vores kunder?
- Hvad er vores konkrete forretningside?
- Hvad er forskellen på Vision – Mission – Værdier og Mål for vores virksomhed?
- Hvilke kunder og kundegrupper ønsker du?
- Hvad er dine ordre-vindere?
- Hvordan udfylder vi en SWOT-analyse, så den hjælper os?
- Hvordan udnytter vi modellen Business Model Canvas på vores egen virksomhed?
- Hvordan udnytter vi modellen Business Model Canvas til at forstå vores kunder?
- Andre relevante emner

2. Modul

Markedsføring og afsætningskanaler for en virksomhed i vækst

- Hvad er marketing og markedsføring egentlig for noget?
- Hvad hører til en god markedsføring?
- Hvordan sammensætter vi en plan for vores markedsføring med respekt for vores økonomi?
- Hvad skal med i vores markedsføring?
- Hvordan markedsfører vi os bedst muligt til de forskellige kundegrupper?
- Skal vi have en hjemmeside og evt. webshop?
- Hvordan udnytter vi en hjemmeside og sociale medier til at skaffe kunder?
- Hvor mange forskellige tiltag skal vi sætte i gang for at skabe vækst?
- Andre relevante emner

3. Modul

Salg, service og forhandling for Iværksættere

- Hvad er salg egentlig for noget?
- Er salg noget vi bare kan, eller skal det trænes og læres?
- Hvor mange salgsindsatser skal der til for at få kunder?
- Hvad er forskellen på salg, OPsalg, MERsalg og KRYDSsalg?
- Hvordan motiverer vi kunderne til at købe frem for at skulle presse dem unødigt?
- Hvordan træner vi vores salgstale / pitch, før vi møder kunderne?
- Hvad er et købssignal?
- Hvordan behandler vi modstand og indvendinger fra en kunde på en ordentlig måde?
- Hvad er et købscenter i samvær med kunderne?
- Hvordan præsenterer vi en pris på en super værdifuld måde
- Andre emner

4. Modul

Professionelle præsentationer og fremlægning af kursistens plan

- Hvordan præsenterer vi vores virksomhed og budskab bedst muligt?
- Hvor lang tid må en salgstale tage?
- Hvordan udnytter vi kropssprog, stemme og bevægelse til at fange publikum?

Pitch og elevatortale for udvalgt dommerpanel

- Hvad er vores Forretningsgrundlag?
- Hvad er vores ordre-vindere?
- Hvad er vores planer for de næste 3 – 6 måneder?
- Hvordan ser vores økonomi ud?

Alle deltagere får personlig og brugbar feedback og gode råd fra dommerpanelet.

Kåring og fejring af det bedste pitch

Præmiesum på

75.000 kr.

sponsoreret af
Fynske Bank