

Program szkolenia

Budowanie i skuteczne zarządzanie własnym startupem

<https://bloomwise.pl/consulting/training/budowanie-i-skuteczne-zarzadzanie-wlasnym-startupem>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Analiza rynku i identyfikacja potrzeb klientów

- 1.1 Wartość analizy rynku.
- 1.2 Techniki identyfikacji potrzeb klientów.
- 1.3 Segmentacja rynku.
- 1.4 Case Studies: Analiza przykładów udanych i nieudanych analiz rynku.

Moduł 2. Tworzenie unikalnej propozycji wartości

- 2.1 Definiowanie unikalnej propozycji wartości.
- 2.2 Mapowanie konkurencji.
- 2.3 Testowanie i dostosowywanie propozycji wartości.
- 2.4 Case Studies: Przykłady skutecznych unikalnych propozycji wartości.

Moduł 3. Plan biznesowy i cele finansowe

- 3.1 Struktura planu biznesowego.
- 3.2 Tworzenie realistycznych celów finansowych.
- 3.3 Proces monitorowania i dostosowywania planu.
- 3.4 Case Studies: Analiza planów biznesowych różnych startupów.

Moduł 4. Budowanie odpowiedniego zespołu

4.1 Rekrutacja i selekcja.

4.2 Tworzenie skutecznego zespołu.

4.3 Zarządzanie i motywowanie zespołu.

4.4 Case Studies: Przykłady udanych i problematycznych decyzji personalnych.

Moduł 5. Źródła finansowania i zarządzanie kapitałem

5.1 Rodzaje źródeł finansowania.

5.2 Przygotowanie na rozmowy z inwestorami.

5.3 Zarządzanie kapitałem i kontrola kosztów.

5.4 Case Studies: Przykłady efektywnego pozyskiwania kapitału i zarządzania nim.

Moduł 6. Rozwój produktu/usługi i reakcja na potrzeby rynku

6.1 Ciągłe doskonalenie produktu/usługi.

6.2 Testowanie MVP (Minimum Viable Product).

6.3 Przyjęcie modelu zwinnego rozwoju.

6.4 Case Studies: Analiza różnych strategii rozwoju produktu/usługi.

Moduł 7. Strategia marketingowa i kampanie reklamowe

7.1 Tworzenie strategii marketingowej.

7.2 Planowanie kampanii reklamowych.

7.3 Analiza danych marketingowych.

7.4 Case Studies: Przykłady skutecznych strategii marketingowych.

Moduł 8. Doskonała obsługa klienta i budowanie lojalności

8.1 Tworzenie obsługi klienta na najwyższym poziomie.

8.2 Budowanie relacji z klientami.

8.3 Programy lojalnościowe.

8.4 Case Studies: Studium przypadków doskonałej obsługi klienta.