

BIZNES OD ZERA

Od modelu biznesowego po prawne szczegóły – pełen setup biznesu dla firm technologicznych, startupów, e-commerce i SaaS.

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

Podczas warsztatu dowiedzie się, jak:

- przełożyć strategię na konkretny plan działania
- określić kamienie milowe i priorytety dla biznesu
- zaangażować poszczególne zespoły w proces wdrażania strategii
- przełożyć długofalowe cele biznesowe na mierzalne cele dla zespołów
- określić mierniki sukcesu dla celów strategicznych i jak je monitorować
- stworzyć harmonogram prac (roadmapy) dla obszarów: Produktu, Marketingu i Sprzedaży, HR, Operations
- znaleźć dobre agencje (Marketingowe, PPC, PR, SEO, Performance, Growth, Brand, Promo) i partnerów biznesowych oraz wypracować zakresy współpracy
- zadbać o odpowiednie planowanie wydatków tak, aby mieć przestrzeń na wzrost i inwestycje
- efektywnie zarządzać projektami
- ewaluować i optymalizować działania i cele

DLA KOGO JEST TEN WARSZTAT?

Warsztat jest stworzony z myślą o organizacjach, które:

- są w fazie planowania biznesu – masz pomysł, chcesz otworzyć biznes i potrzebujesz jasno określonych obszarów działania. Chcesz zdobyć inwestorów lub po prostu mądrze zainwestować własne środki.
- już weszły na rynek, ale chcą się skalować – masz za sobą dobry start, chcesz zainwestować i wejść na wyższy poziom w biznesie bez przepalania budżetu

PRZYKŁADOWA AGENDA WARSZTATU:

Część 1: Wprowadzenie

- omówienie zakresu szkolenia i agendy
- omówienie sytuacji wyjściowej dla wszystkich kluczowych obszarów biznesu

*Część 2: Stworzenie szczegółowego planu działania na poziomie organizacyjnym

- zdefiniowanie wszystkich obszarów, które są niezbędne do wejścia na rynek/wyskalowania biznesu
- ułożenie zakresów działania w kluczowych obszarach biznesu
- dookreślenie niszy rynkowej oraz analiza ryzyka
- stworzenie szablonów do śledzenia postępów w pracy

Część 3: Produkt, technologia

- rewizja zasobów technologicznych i określenie potrzebnych rozwiązań
- zdefiniowanie ramowej oferty produktowej
- określenie kluczowych kroków potrzebnych do monetyzacji (jak sprawdzić czy rynek będzie chciał zapłacić za Wasz produkt? Jak wycenić produkt?)
- - przygotowanie kamieni milowych oraz określenie ram czasowych dla każdego z nich

Część 4: Planowanie finansowe i operacyjne

- określenie potrzebnych nakładów finansowych
- przygotowanie szablonu modelu finansowego na 24 miesiące (prognozy kosztów i przychodów, określenie punktu zwrotu z inwestycji)
- określenie priorytetów na start
- określenie struktury organizacyjnej

Część 5: sesja Q&A i zakończenie

MATERIAŁY I NARZĘDZIA, KTÓRE DOSTANIECIE:

- narzędzie do definiowania planu biznesowego (szablon planu biznesowego dostosowany do Waszej działalności)
- checklista planowania biznesu we wszystkich kluczowych obszarach (rynek, administracja, technologia, zasoby ludzkie, finanse, sprzedaż, marketing, koszty, ryzyka, przychody)
- szablony roadmap dla obszarów (np. produkt, operacje, marketing)
- szablon struktury organizacyjnej
- szablon śledzenia wydatków
- szablon mierzenia celów
- szablon modelu finansowego na 24 miesiące

WSPÓŁPRACA OBEJMUJE:

- przeprowadzenie dwudniowego lub trzydniowego warsztatu
- przygotowanie ćwiczeń
- przygotowanie materiałów dla uczestników
- rozpoznanie potrzeb szkoleniowych klienta
- dostosowanie programu do wymagań klienta

KWESTIE ORGANIZACYJNE:

- czas trwania warsztatu: 2 lub 3 dni po 8 godzin dydaktycznych / 6 godzin zegarowych + przerwy
- forma warsztatu: prezentacja dobrych praktyk, ćwiczenia praktyczne
- opcja online: wykorzystanie Google Meet, Miro, prezentacja Google Slide

KOSZT WSPÓŁPRACY:

Dla Waszego komfortu rekomendujemy grupy warsztatowe do 15 osób (jeśli jest Was więcej, dajcie znać i coś wymyślimy).

3-dniowy warsztat (części 1-6):

20 000 zł netto + VAT

2-dniowy warsztat (części 1-3):

15 000 zł netto + VAT



SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

Nie będziemy Ci wciskać gotowego szablonu opartego na podstawie jednorożców z doliny krzemowej, tylko chcemy dopasować szkolenia pod Was.

hello@cleanculture.io