

# POWER UP ONLINE FORLØB - POWER 17

## ANSØGNING & SCREENING

### ANSØGNINGSSKEMA

[www.medstroem.dk/powerup](http://www.medstroem.dk/powerup)  
<https://spinderihallerne.nemtilmeld.dk/442/>

### INTERVIEW

Varer ca. 30 min. og fungerer som en screening, hvor du samtidig får en introduktion til det onlinesystem.

### OPTAGELSE

Er du kvalificeret optages du på forløbet og tilknyttes en rådgiver til business sparring.

### BETALING

Deltagergebyr på 950 kr.

### KONTAKT:

#### Majbritt Chambers

Spinderihallerne Vejle  
 tlf: 30 57 66 12  
 macha@vejle.dk

#### Tina Nikolajsen

Business Kolding  
 tlf: 21 59 02 21

#### Kasper Tveden Jensen

Fremtidsfabrikken  
 tlf: 24 63 96 14  
 e-mail: [kasper.tveden.jensen@svendborg.dk](mailto:kasper.tveden.jensen@svendborg.dk)

## MODULER & 1:1 SPARRING

- 1 **DIG & DIN VIRKSOMHED**  
tirsdag 26. maj kl. 9-15.00
- 2 **DIT DNA**  
torsdag 28. maj kl. 9-15.00
- 3 **DINE KUNDER**  
torsdag 4. juni kl. 9-15.00
- 4 **DIT MARKED I**  
8 el. 10. juni kl. 9-15.00
- 5 **DIT MARKED II**  
11 el. 12. juni kl. 9-15.00
- 6 **1:1 Business Sparring**  
1,5 time 15 - 18. juni
- 7 **PITCHTRÆNING**  
fredag 19. juni kl. 9-15.00
- 8 **DIT KONCEPT**  
mandag 22. juni 9-15.00
- 9 **PRISSÆTNING**  
torsdag 25. juni 9-15.00
- 10 **SALG & MARKEDSFØRING**  
tirsdag 30. juni kl. 9-15.00
- 11 **1:1 Business Sparring**  
1 time 3.-10. august
- 12 **GAMEPLAN**  
tirsdag 11. august kl. 9-15.00
- 13 **TAKE-OFF**  
tirsdag 18. august kl. 9-17.00
- 14 **HVERDAGSLEDELSE & NÆSTE SKRIDT**  
tirsdag 25. august kl. 9-15.00

## FORBEREDELSE, NETVÆRK & 1:1 SPARRING

### BUSINESS SPARRING

På KICK-OFF møder du og vælger din rådgiver til business sparring.

### FORBEREDELSE

Du arbejder med opgaverne forud for hvert modul.

Alle værktøjer og materialer er samlet i en kasse, som du modtager forud for modul 1. Alle slides og videoer er tilgængelige via den online platform.

### NETVÆRK

Mellem modulerne får du mulighed for at mødes med de andre fra holdet, og sparrer om udviklingen af din virksomhed.

### FACEBOOKGRUPPE

I den lukkede facebook gruppe 'Power 17', kan du kommunikere og dele tips&tricks med dit hold, dine undervisere og rådgivere - også efter forløbet.

## SUPPLERENDE VALGFAG

Du vil løbende få mulighed for at tilmelde dig en række valgfag - alt afhængig af hvilke behov du har og hvor du er i udviklingen af din virksomhed.

Valgfagene foregår forskellige steder, blandt andet i Vejle, Kolding, Odense, Svendborg Esbjerg, med emner som fx:

### Video-Markedsføring

Pris: 350 kroner.

### Annoncering på Facebook og Instagram

Pris: 350 kroner.

### SEO-Optimering

Pris: 350 kroner.

### Email-marketing

Pris: 350 kroner.

Endringer til programmet kan forekomme.

Inden din Power Up-'rejse' begynder modtager du en mappe, som indeholder værktøjer og materialer til brug på hvert modul. Hvert modul veksler ml oplæg, individuelt arbejde, gruppe refleksion/arbejde og sparring fra vores skarpe team af fageksperter.

## 1 DIG & DIN VIRKSOMHED - Mette Hauge Kaae/Kirsten Steno

Mindset, mod og passion. Vi sætter scenen for hele dit Power forløb. Du præsenterer dit koncept, din idé og drøm for din virksomhed, og møder de andre på holdet samt dine Business Sparringsrådgivere. Sammen arbejder vi hands-on med din passion, dit mindset og dine værdier for den virksomhed du er ved at etablere. Dagen slutter med en iværksætterrejsefortælling.

Forberedelse til modul 2: Arbejd med dine værdier, som skal være tydelige for dit DNA.

## 2 DIT DNA - Helene Bak

Du identificerer og udvikler din virksomheds DNA, personlighed og egenskaber; det du ønsker skal kendetegne netop din virksomhed. Det gør du ved at sætte ord og billeder på din virksomhed. Du udarbejder din virksomheds WHY HOW and WHAT, som samler essensen omkring din virksomhed. Det sættes i forhold til de behov der er i markedet og de 'pains' din virksomhed løser for kunderne - dit unikke værditilbud.

Forberedelse til modul 3: Beskriv en kundetype.

## 3 DINE KUNDER - Kirsten Bonde Sørensen

Vi undersøger hvem din primære målgruppe kan være og hvilke kundetyper dit produkt/ydelse henvender sig til. Gennem udviklingen af personas, bygger du videre på dit værditilbud og finder frem til hvad der gør netop din virksomhed unik. Gennem brugeradfærd identificerer du, hvordan du bedre kan skabe kontakt til potentielle kunder, optimere dine kunderelationer og dit salg.

Forberedelse til modul 4: Arbejd med hvilken positionering du ønsker dig i markedet.

## 4/5 DIT MARKED I & II - Kirsten Bonde Sørensen

Du skaber et overblik og får gennem markedsundersøgelserne forståelse for det marked du er på vej ind på. Du bliver klogere på dine mulige konkurrenter og samarbejdspartnere på dit marked, og hvordan de sælger og skaber relationer. Vi ser på trends og tendenser, kødsadfærd og hvordan din virksomhed kan tilpasse sig, når forbrugsvaner ændrer sig på baggrund af kriser, som fx corona.

Forberedelse til business sparring: Tjek introduktion til din business sparring i mappen.

## 1:1 Business Sparring - session 1

Forberedelse til modul 6: Forbered din pitch via det online værktøj.

## 6 PITCHTRÆNING - Lauge Rasmussen

Den gode pitch. Vi arbejder med, hvordan du præsenterer din pitch, behersker din attitude og håndterer din nervøsitet, for at pitchen bliver så optimal som muligt. Vi ser på den formelle og uformelle pitch - altså den tilfældigt opståede 'small-talk-pitch' og den planlagte. Kunsten er at ramme din samtalepartners interesseområde, og sikre at du får budskabet frem.

Forberedelse til modul 4: Kortlæg din kundes 'rejse' før-under-efter sit køb og identificer kontaktpunkterne.

## 7 DIT KONCEPT - Kirsten Bonde Sørensen

Du omsætter dine undersøgelser om markedet og kunderne, og udvikler et stærkt koncept samt din produkt- og servicehylde. Vi materialiserer dit koncept i brugerrejser. Dagen giver dig et stærkt udgangspunkt for udviklingen af produkter/ydelser såvel som kommunikation af de unikke værdier du skaber for kunderne, som skal understøtte selve salget i din virksomhed.

Forberedelse modul 8: Udarbejd dit etablerings- & driftbudget.

## 8 PRISSÆTNING - Margrete Bak

Du lærer at skabe en økonomisk virksomhed, sætte de rigtige priser på dig selv og dit produkt/service. På dagen skaber vi et flow mellem den værdi din ydelse/produkt tilfører, dine priser og dine forskellige indtægtskilder - og ser på hvordan din virksomhed hænger sammen økonomisk.

Forberedelse til modul 9: Find eksempler på god markedsføring.

## 9 SALG & MARKEDSFØRING - Mette Hauge Kaae

Salg er afgørende for din succes. Ingen kunder, ingen indtjening og dermed ingen levedygtig virksomhed. Derfor lærer du på modulet, hvordan du skaber salg og holder kunder i din pipeline. Vi fokuserer på relationssalg og ser på, hvordan du kan bruge dit netværk til at skabe salg. Vi lægger også en kanalstrategi og ser på, hvilke medier der er relevante for dig at bruge, når det gælder markedsføring.

## 1:1 Business Sparring - session 2

Forberedelse modul 10: List hvad du vil opnå på kort og langt sigt.

## 10 GAMEPLAN - Ann Moth

Nu skal du ud over rampen. Du er klædt på til at starte din virksomhed og det er tid til at udvikle din gameplan for din virksomhed i et kort og langsigtet perspektiv. Du planlægger og strukturerer din næste fase eller næste skridt, og du sætter mål for, hvad du skal udrette og hvad du gerne vil opnå. Vi ser også på, hvor du mon er den 11. august 2021?

Forberedelse modul 11: Udfyld dit Take-Off skema. Deadline: fredag 14. august kl. 12.00.

## 11 TAKE-OFF (fysisk fremmøde)

På Take-Off tester og afprøver du din forretning ved at præsentere foran et panel af erhvervsfolk og forretningsrådgivere. De er ikke dine kunder, men du skal bruge dem til at få feedback og input til din videre rejse og udvikling af din virksomhed. Panelet modtager forud for dagen dit udfyldte Take-Off skema, og giver dig på baggrund heraf og præsentationen på dagen, feedback du kan anvende konstruktivt i din videre rejse.

Forberedelse modul 12: Reflekter over din hverdag, og noter dine værste 'tidsrøvere'.

## 12 HVERDAGSLEDELSE & NÆSTE SKRIDT (fysisk fremmøde)

Det er nu tid til at afslutte din rejse igennem Power Up og sikre, at du har redskaberne til at komme godt videre med din business. Du får indspark til, hvordan du kan lede dig selv som virksomhedsejer og iværksætter, så du står stærkt og parat til din videre iværksætterrejse. Dagen afsluttes med fælles spising og overrækkelse af diplom.