

 OSA | **Operativna**
StartUp Akademija

Pot za drzne podjetnike

Študentje
2015

Pripravili:

Matej Drobnič
Samo Trček
Rok Britovšek
Natalija Hočevar
Dušan Debelak
Sonja Rozman
Mag. Matjaž Krč
Borut Potočnik
Damir Adrovič

UVOD

»Formal education will make you a living, self-education will make you a fortune.«

-- Jim Rohn

Zelo znani so nam opisi uspelih zgodb, ki nam kažejo pot do cilja. Zakaj se torej srečujemo s toliko problemi in neuspehi? Kaj je tisto, kar ambicioznega in inovativnega študenta prepusti toku življenja in tako povzroči, da maksimalno ne izkoristi svojega potenciala? Razlogov oz. izgovorov je več, z zagotovostjo pa lahko trdimo, da so vsi tisti diplomanti, ki začnejo graditi svojo kariero že v času študija, pri prehodu iz izobraževanja na trg dela bistveno uspešnejši kot tisti, ki so prepričani, da je predpogoj za kariero zgolj diploma.

Rešitev ne bomo iskali v okolici, ampak bomo spremembe začeli pri samih študentih. Kaj manjka slovenskim študentom, da bi se enakopravno kosali s tujimi konkurenti na svetovnem trgu? Okolje ustvarja pogoje podjetnosti. Slovenski pogoji niso optimalni. A kdor hoče uspeti na svetovnem trgu, mora biti zelo podjeten, drzen in samozavesten.

Univerze in fakultete dajejo dovolj tehničnega znanja. Manjka pa mehkih znanj in ukvarjanja s posameznikom, da bi lahko res izpolnil svoj potencial.

To so veščine, ki so bolj podjetnim narodom zelo samoumevne. Na ta način lahko združimo najboljše na obeh področjih in pridemo do izrednih sinergijskih učinkov.

Na podlagi poslovnih izkušenj, svetovalnega dela, predavanj, treningov, vlaganja v start-up-e je nastala Operativna Start-up Akademija, šola drznih podjetnikov, ki združuje delavnice, predavanja, mreženje in drugih dogodkov, ki pomagajo študentu razbiti led in prodreti na svetovno tržišče. Za ljudi, ki želijo več. Ki želijo postati globalni podjetniki, ki bodo uživali v obvladovanju svetovnih trgov, ki bodo uživali v borbah z mednarodnimi finančnimi krizami, ki jim bo svet izziv in posel igra.

...in predvsem igra. Način življenja, ki nenehno odpira nova in nova obzorja.

Za dosego takega stanja duha je na začetku potrebna samo dovolj močna želja in volja. Vse ostalo pride s treningom, za katerega bodo poskrbeli predavatelji, mentorji in investitorji.

»Bodi sprememba, ki jo želiš videti v svetu«

-- Mahatma Gandhi

NAMEN IN OPIS PROJEKTA

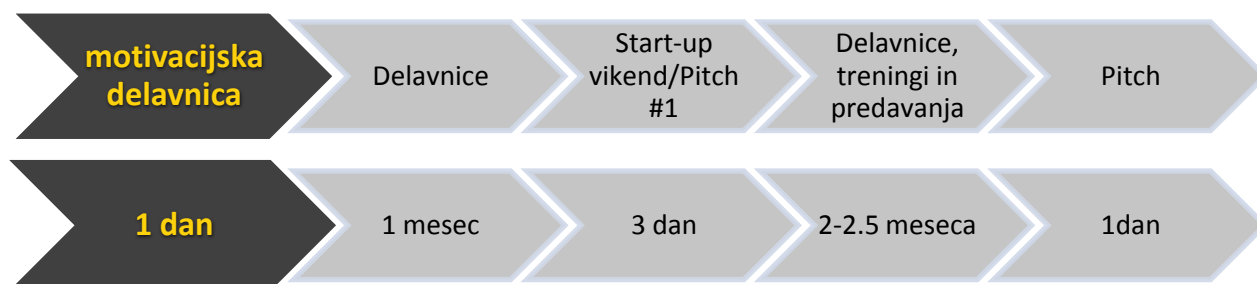
Projekt Operativna Start-up Akademija (OSA) je namenjen slovenskim študentom, da se jim ponudi dobro prihodnost in možnost, da postanejo sami svoji »šefi«. Mentorji in predavatelji bodo poskrbeli, da študentje dobijo vso potrebno znanje in motivacijo, ki jo potrebujejo za začetek podjetniške poti. Investitorji pa bodo ponudili roko v finančnem svetu ter povezave, ki jih lahko pripeljejo do vrha na globalnem tržišču. Namen je, razširiti nabor pridobljenih kompetenc vključenih študentov, kar jim bo omogočilo hitrejše vključevanje na trg dela ali samostojno pot, kar posledično pripelje tudi do ustanovitve novih hitro rastočih podjetij, ki bodo ustvarjala visoke dodane vrednosti in nova delovna mesta.

Cilji projekta

1. Udeležence peljati skozi proces graditve samozavesti in drznosti za globalne podjeme
2. Treniranja razmišljanja izven standardnih okvirjev
3. Treniranja vseh potrebnih veščin in pridobivanja znanj, ki so potrebna za mednarodno uspešno podjetje in jih šole in fakultete nimajo v svojih programih
4. Pripeljati ekipe do točke kjer imajo dohodek iz prodaje izdelkov ali storitev.

Struktura projekta

- Študentje bodo na Motivacijski delavnici, ki bo na vsaki fakulteti (možnost združevanja fakultet v primeru majhnega števila interesentov) izvedeli vse potrebne informacije kako bo projekt potekal, katere teme bomo predelali in kdo so mentorji, predavatelji ter investitorji.
- Delavnice ter predavanja bodo potekala enkrat tedensko, kjer bodo študenti dobili povratno informacijo in nadaljnja navodila.
- Treningi so namenjeni premagovanju mentalnih ovir na podlagi fizičnih. Dizajniran je, da se posamezniku pokaže in dokaže, da lahko premaga samega sebe in meje, ki si jih sam postavlja. Treningi se bodo pričeli vzporedno z drugim delom delavnic in predavanj.
- V vmesnem času bodo potekala tudi mreženja za pridobitev in izpopolnitev ekip.
- Pitch bo sledil kot zadnji izmed dogodkov, kjer bodo študenti predstavili napredek in vizijo investitorjem. Tam se bodo sklepale investicije ter pogodbe z mentorji.



Preglednica tematik

Informativna delavnica	
Prosto (kreiranje idej)	
1. Delavnica (Tržna analiza in postavitve spletne strani)	
2. Delavnica (Prodaja)	
3. Delavnica (Praktično finančno poslovanje)	
Prosto (Samostojne priprave ekip na pitch)	
Startup vikend in pitch	
Mentorsko delo	Postavljanje ekipe
Mentorsko delo	Postavljanje zmagovitega mentalnega stanja
Mentorsko delo	Pogajanja 1.
Mentorsko delo	Crowdfunding, Semenski kapital, Tvegani kapital
Mentorsko delo	Reševanje konfliktnih situacij
Mentorsko delo	Alfa leadership
Mentorsko delo	Pogajanja 2.
Mentorsko delo	Acid test
Glavni pitch in zaključek Startup Akademije	

Koncept Akademije Audacie:

Vsebina delavnice je oblikovanje in prodaja pravega produkta na svetovnem trgu na najhitrejši in najcenejši način. Gre za izjemno intenziven način dela s podjetniškim pristopom učenja (»kar moram vedeti za uspeh svoje ideje«) in dejanskim delom/testiranjem na trgu.

Ideja sama namreč predstavlja odslikavo lastne predstave vsečnosti svoje zamisli brez kritike trga. Na delavnici testiramo produkt na trgu in na osnovi realnega odziva oblikujemo njegovo pravo dodano vrednost. Ta vrednost je opis in predstavitev koristi, ki jo uporabniki dejansko cenijo, in je razvita veliko dalje kot je sam tehnični opis ideje.

Delavnica ponuja zagretim študentom v 16 tednih osvojitve potrebnih znanj in veščin ter močno vodenje in mentoriranje skozi pasti procesa od ideje do prodaje na svetovnem trgu.

Kratek opis posameznih srečanj:

1.teden

Predstavitev zasnove Operativne Start-up Akademije (OSA). Motiviranje mladih za samostojno pot. Predstavitev metode za določitev poslovne ideje. Razmislek o ekipi kot glavnem razlogu za uspeh/neuspeh ideje. Domača naloga: določitev poslovne ideje in vsaj razmislek o ekipi, oboje je nujno za udeležbo na srečanje 3. Teden.

3.teden

Predstavitev metodologije za izdelavo MVP (Minimum Viable Product oz. tržni prototip), testno raziskavo trga ter izdelavo spletne strani. Domača naloga izdelava MVP, testna raziskava trga ter izdelava spletne strani.

4.teden

Predstavitev metodologije postavitve distribucijskih kanalov ter pravni okvir prodaje. V okviru distribucijskih kanalov je potrebno definirati izdelek/storitev, oblikovati promocijske materiale, oblikovati strukturo verige vrednosti, definirati možne prodajne kanale ter načine promocije ter podlage za pogodbe s prodajnimi partnerji/uporabniki. Domača naloga: narediti podlago za postavitev promocijskih kanalov in testiranje pravilne postavitve.

5.teden

Predstavitev metodologije finančnega načrta za start-up. Predstavitev primerov. Domača naloga: izdelava finančnega načrta.

7.teden

Start-up vikend, kjer bodo študenti dodelali elemente svojega podjetja in se pripravili na pitch. Zaključek je pitch pred mentorji in investitorji Operativne Start-up Akademije (OSA), ki ocenijo, katere od ekip so svojo idejo pripeljale tako daleč, da se lahko mentorji z njimi začnejo ukvarjati na individualni ravni.

Mentorsko delo:

Vsebina mentoriranja je praktično delo s posamezno študentsko ekipo z jasnim ciljem poslovnega uspeha posamezne ideje. Na osnovi znanja, veščin in izkušenj iščemo prave elemente za pot. Cilj je poslovni uspeh, uspešna poslovna pot s prihodki, ki zagotavljajo rast in temelj za dolgoročno trdnost podjetja in ne zgolj uspeh v zaprtem krogu startup okolja z zmagami na tekmovanjih pred komisijami in predstavitvami potencialnim investitorjem. Pravi investitorji ponujajo svojo podporo podjetnikom, ki so se v praksi pokazali na trgu. Mentoriranje temelji na sprotnem preverjanju vseh dognanj, sprememb in hipotez, da po najkrajši, najenostavnejši in najcenejši (Lean) poti dosežemo podjetniški cilj.

8. teden:

Predavanje: Postavljanje ekipe

Ekipo je najbolj pomemben dejavnik uspeha start-upa. Kakšna so pravila postavljanja ekipe, ki bo zmagovita na svetovnem trgu? Ali so prijatelji dobri člani ekipe? Kako ugotoviti, kdo je primeren za v ekipo in kako reagirati, če v kateremkoli trenutku ugotovite, da ni primeren za ekipo?

9. teden:

Predavanje: Postavljanje zmagovitega mentalnega stanja

Postati zmagovalec na svetovnem trgu pomeni biti v zmagovitem mentalnem stanju. Tako kakor Tina Maze ne more osvojiti zlate kolajne, če ni v »zmagovitem stanju«. Kako ugotoviti, v kakšnem stanju ste? Kako priti do zmagovitega mentalnega stanja?

10. teden:

Predavanje: Pogajanja prvi del

Brez pogajanj ekipe ne bodo dosegle svojih ciljev. Kako se pripraviti na pogajanja? Kako se pogajati? Kakšne so različne taktike pogajanj? Praktični primeri s časovnim in drugimi pritiski.

11. teden:

Predavanje: Crowdfunding, Semenski kapital, Tvegani kapital

Kako priti do potrebnega kapitala? Crowdfunding, Semenski kapital, Tvegani kapital. Know how. Kako se pripraviti in voditi kampanjo crowdfundinga, da je največja možnost uspeha. Vse možnosti in potrebna dokumentacija pri pridobivanju sredstev.

12. teden:

Predavanje: Reševanje konfliktnih situacij

V okviru delovanja podjetja bodo člani prihajali do konfliktnih situacij, tako med sabo kot zunaj podjetja. Kako čim bolj zmanjšati možnost konfliktnih situacij in kako reševati konfliktno situacije. Praktični primeri – igranje vlog, srečevanje in premagovanje tovrstnih situacij v praksi.

13. teden:

Predavanje: Alfa leadership

Slovenija ni dežela voditeljev, zato je težko najti idola. Osnovna znanja o pravem vodenju so tako nujna. Pravo vodenje tako ne pomeni biti številka 1, temveč voditi pot. Alfa vodenje je veščina vodenja, ki je nastala kot del NLP-ja (nevrolingvističnega programiranja) in je ena od najboljših orodij za pomoč pri vodenju. Kakšna so pravila Alfa vodenja, kako to izvajati?

14. teden:

Delavnica: Pogajanja drugi del

V 14. Tednu bodo ekipe nabrale že obilo izkušenj in primerov težkih in neuspešnih pogajanj. Ta delavnica bo namenjena razreševanju težkih primerov iz vaše prakse, kar vam bo močno pomagalo pri nadaljnjem delu.

15. teden:

Predavanje: »Acid test« (kislinski test)

Do tega tedna bodo ekipe nabrale izkušnje in prehodile dolgo pot. Ker bo na poti veliko šumov, je ta trenutek pravi, da se ekipa ponovno fokusira na to, kar je pomembno za uspeh. Zadnje predavanja bo namenjeno predstavitvi metodologije preverjanja faktorjev uspešnosti ekipe pri prodoru na svetovni trg in se obenem pripravijo za pitch. Acid test je sinonim za končno preverjanje.

16. teden:

Glavni pitch in zaključek Akademije Audacie

Ekipe bodo predstavile svoj podjem investitorjem, ki se bodo odločili za naložbe. Sledi podpis pogodbe z investitorji in delo v smeri uspeha na svetovnem trgu.

