

## Program »Upscale your business«

**Ciljna skupina:** Mala in srednja podjetja z željo po rasti in razvoju

**Termin sklop:** 6 srečanj po cca 4 ure na srečanje

**Format srečanj:** Predavanje, pogovor s priznanim strokovnjakom na določeno tematiko. Sledi interaktiven moderiran pogovor, izmenjava znanj in deljenje izkušenj med prisotnimi podjetniki.

**Več informacij in prijava:** Nives Justin, 04 28 17247, [nives.justin@bsc-kranj.si](mailto:nives.justin@bsc-kranj.si)

**Izvedba programa:** oktober, november 2018

**Lokacija:** Coworking skupnost Kovačnica

### *1. Prodaj svojo idejo (s poslovnimi angeli)*

Priznani britansko-ameriški avtor Simon Sinek pravi da ljudje ne kupujejo to kar delamo pač pa zakaj to delamo. Vsako dobro, v razvoj usmerjeno podjetje ima definirane cilje, vizijo in poslanstvo, s katero so največkrat dobro seznanjeni zgolj zaposleni v podjetju. Za rast in razvoj pa je ključno, da smo te temeljne vrednote podjetja dobro komunicirati z javnostjo ter z našimi potencialnimi strankami in partnerji. Na delavnici, se bomo skupaj s Poslovnimi angeli Slovenije, naučili kako s idejo in zgodbo vašega podjetja navdušiti investitorje in stranke, da vam bodo jedli iz roke 😊.

**Predviden izvajalec delavnice:** Poslovni angeli Slovenije, Janez Hudovernik, Blaž Kos.

### *2. Zgradi brand (Zbrendiraj svoj posel...)*

Ste se kdaj vprašali zakaj se toliko ljudi odloči svoj obrok pojesti v McDonaldu, ko pa ne kvaliteta ne postrežba nista na visoki ravni? Ali pa zakaj so za Apple izdelke ljudje pripravljeni stati v dolgih vrstah pred trgovinami in za izdelke s primerljivi karakteristikami plačati mnogo več, kot pri konkurenci? Obe podjetni imate odlično zgrajen brand in vedno vemo kaj lahko od podjetja pričakujemo v smislu kvalitete in storitve.

In prav to je ključ »brandinga« oziroma znamčenja po slovensko. Gre za ustvarjanje identitete in zgodbe, ki jo želimo vcepiti v podzavest obstoječih in potencialnih strank in partnerjev. Na delavnici, ki bo neke vrste nadgradnja prve delavnice, se bomo naučili kako ustvariti in zgraditi blagovno znamko podjetja ter kako z različnimi metodami in elementi našo zgodbo





približati obstoječim in potencialnim strankam in partnerjem, da jo bodo ponotranjili in postali del nje.

**Potencialni izvajalci delavnice:** Predstavniki podjetja Brandground, Predstavniki podjetja Gorenje, Metka Horvat (Brandtrust, mednarodno podjetje specializirano za znamčenje), Mitja Tuškej, strokovnjak za znamčenje Štartaj Slovenija), Andrej Pompe.

### *3. (Vsebinski) marketing (Nizkocenovni marketing, low-budget marketing)*

Na prvih dveh delavnicah se bomo ukvarjali s grajenjem zgodbe in blagovne znamke podjetja, na tretji delavnici pa se bomo vse te elemente združili in se jih naučili na privlačen in zanimiv način sporočiti potencialnim in obstoječim strankam in partnerjem. Ker se zavedamo, da mala in srednja podjetja ne razpolagajo z neomejenim marketinškim proračunom se bomo osredotočili predvsem na nizkocenovne a zelo učinkovite marketinške rešitve, ki jih bomo predstavili tudi čez analizo uspešnih praktičnih primerov.

**Potencialni predavatelji:** Frodx, Agencija 101, Goclick (predvsem spletni marketing), Madwise (predvsem spletni marketing).

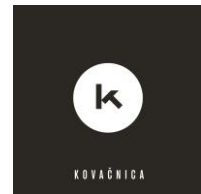
### *4. Kadri (Poišči cool faktor svojega podjetja)*

Ciljev, vizije in poslanstva podjetja ni mogoče uresničiti brez dobre, predane in uigrane ekipe. Vendar kje poiskati, s čim navdušiti, kako motivirati in kako zadržati najboljše kadre v podjetju? Kako zgraditi svoj »dreamteam«? Na kadrovskem področju se stvari spreminjajo izredno hitro. Minili so časi, ko so ljudje celotno karierno pot preživeli zgolj pri enem delodajalcu. Prav tako so minili časi, ko je delodajalec delavca preprosto motiviral zgolj z večjo plačo. Na trg dela prihajajo vedno nove, vedno bolj »čudne« generacije mladih talentov. In prav privabljanje, grajanje in razvoj teh talentov, je ključno za uspešno rast in razvoj podjetja v prihodnje.

Na delavnici se bomo ukvarjali predvsem z novimi generacijami na trgu dela. Generacijo Y (milenijci), ki so na trgu dela že močno prisotni in generacijo Z, ki na trg dela šele vstopa. Pogledali bomo ključne značilnosti teh generacij, spoznali njihove motivacijske faktorje ter se naučili zgraditi sistem in kulturo podjetja, v kateri nam talenti ne bodo pobegnili h konkurenci, ko jim bodo ti ponudili 100 € večjo plačo.

**Potencialni predavatelji:** Miha Lavtar oziroma nekdo iz Optiweba, (morda Outfit7)





## 5. *Pasti rasti*

Rast in razvoj so sanje in cilj praktično vsakega podjetnika. Vendar z rastjo pridejo tudi izzivi in pasti na številnih področjih tako znotraj, kot zunaj podjetja. In prav ti izzivi in odgovor na njih mnogokrat odločajo o nadaljnji usodi podjetja, o tem ali bo podjetja zraslo v nacionalno gazelo ali pa bo stagniralo oziroma celo propadlo.

Na delavnici se bomo osredotočili na pasti rasti podjetja. Skozi praktične primere bomo spoznali najpogostejše izzive ob rasti podjetja ter spoznali zgodbe uspešnih slovenskih podjetij, ki so znali na te izzive odgovoriti pravilno. Prav tako pa se bomo dotaknili ključnih napak ob rasti podjetja in preverili njihove posledice na dolgoročno poslovanje in obstoj.

**Potencialni predavatelji:** Matjaž Čadež (ex Halcom zdaj Hal mBills), Rok Meglič (serijski podjetnik, ex Optiweb).

## 6. *Podjetniški »pitch«. Navduši z zgodbo.*

V zadnji delavnici tega sklopa bomo povezali vse dosedanje elemente. Podjetniki boste imeli možnost v kratkem »pitchu« predstaviti svoje podjetje ter »prodati« svojo zgodbo širši publiki, sestavljeni iz investorjev, podjetnikov, »freelancerjev« ter mladih talentov. Po »pitchih« bo sledila profesionalna in kvalitetna povratna informacija, s pomočjo katere boste lahko še izboljšali ključne dela vaše predstavitve, sledilo pa bo sproščeno mreženje, ki bo idealna priložnost za dodatne pogovore, nove poslovne priložnosti oziroma za iskanje novih talentov za vaše podjetje.

V neformalnem delu srečanja bomo vzpostavili tudi zasnovo za Gorenjsko mentorsko podjetniško shemo, ki so bo na pereče tematike sestajala in izmenjevala znanje v prihodnje ne rednih periodičnih srečanjih.

Povratna informacija bo podana s strani Kluba Poslovnih angelov Slovenije in strokovnjaka za javno nastopanje.

