

PLANNING WORKSHOPS

MARKET READINESS PROGRAM

NOM 2^e EDITIE

WEEK 1 (fysiek)
Dinsdag 22 Februari
13.00 - 16.00 uur

Team: Kick-off
Maak kennis met de andere ondernemers en begeleiders, krijg een beeld van de werkwijze tijdens het programma en stel jezelf voor.

WEEK 2 (één op één)
Dinsdag 1 Maart
Tijd volgt

Team: Visie
Beschrijf de positieve verandering die jij wilt realiseren in jouw markt.

WEEK 3 (digitaal)
Dinsdag 8 Maart
13.00 - 15.30 uur

Klant: Earlyvangelist
Presenteer jouw visie aan de groep en bepaal je markt en de potentie. Je beschrijft de Earlyvangelist en hoe je de markt betreedt.

WEEK 4 (digitaal)
Dinsdag 15 Maart
13.00 - 15.30 uur

Klant: Probleem interview
Deel jouw voortgang en leer hoe je klantgesprekken voert en krijg een beeld van het wereldbeeld, de activiteiten en de problemen van je eerste klanten.

WEEK 5 (digitaal)
Dinsdag 22 Maart
13.00 - 15.30 uur

Klant: DMU
Analyseer verzamelde marktdata, herken patronen en trek conclusies over de verschillende klanttypen.

WEEK 6 (digitaal)
Dinsdag 29 Maart
13.00 - 15.30 uur

Klant: Probleem validatie
Deel jouw voortgang, beschrijf jouw probleem hypothese en toets deze bij jouw klant.

WEEK 7 (digitaal)
Dinsdag 5 April
13.00 - 15.30 uur

Product: Oplossing interview
Deel jouw voortgang, bespreek met jouw klant de ideale oplossing en vertaal dit naar een concrete propositie.

WEEK 8 (digitaal)
Dinsdag 12 April
13.00 - 15.30 uur

Product: Oplossing validatie
Vertaal de oplossing naar een minimaal levensvatbaar product, een zogeheten MVP en toets deze bij de klant.

WEEK 9 (digitaal)
Dinsdag 19 April
Tijd volgt (één op één)

Businessmodel: Verkoopkanalen en prijsstelling
Scherp je businessmodel aan en bereidt de levering van jouw MVP aan je eerste klant voor.

WEEK 10 (fysiek)
Dinsdag 26 April
13.00 - 15.30 uur

Afsluiting
Presenteer jouw resultaten van het programma en licht jouw roadmap voor de komende drie maanden toe.