

**HARMONOGRAM VI edycji „Programu Akceleracji – STARTUPS WANTED”**

Lp.	Data:	Nazwa etapu:
1	5 – 26 marca 2019 r. do godz. 15:00	<b>Nabór do Programu Akceleracji</b>
2	26 marca 2019 r.	<b>Weryfikacja kompletności wypełnienia formularza zgłoszeniowego</b>
3	27 – 29 marca 2019 r.	<b>Uzupełnianie braków formalnych</b>
4	29 marca 2019 r.	<b>Ocena formalna formularzy</b>
5	29 marca – 12 kwietnia 2019 r.	<b>Ocena merytoryczna formularzy</b>
6	12 kwietnia 2019 r.	<b>Ogłoszenie listy osób wstępnie zakwalifikowanych do udziału w Programie Akceleracji</b>
7	12 – 17 kwietnia 2019 r.	<b>Składanie dokumentów de minimis oraz ich weryfikacja, przygotowywanie porozumień w sprawie udziału w Programie Akceleracji</b>
8	18 kwietnia 2019 r.	<p><b>Spotkanie organizacyjne.</b> Przedstawienie zasad udziału w Programie i harmonogramu oraz zapoznanie się uczestników.</p> <p><b>Integracja i budowanie zespołu.</b></p> <p><b>Warsztaty: Analiza potrzeb klientów.</b> Wstęp do UX i projektowania usług – metodologia. User story.</p> <p><b>Warsztaty: Wprowadzenie do badań.</b> Badania potrzeb klientów, rodzaje badań. Przygotowanie planu badawczego. Wywiady pogłębione / typy pytań. Przygotowanie scenariusza wywiadu.</p>
9	25 kwietnia 2019 r.	<p><b>Warsztaty: Identyfikacja i personifikacja klientów. Ścieżka klienta</b> Mapa interesariuszy. Persony. Mapa empatii. Value proposition canvas / oferta produktowa.</p>
10	9 maja 2019 r.	<p><b>Warsztaty: Projektowanie usługi/produktu. Projektowanie usługi / produktu.</b> User story &amp; scenario. Oferta produktowa. Customer journey. Service blueprint.</p>
11	17 maja 2019 r.	<p><b>Warsztaty: Rozpoznanie rynku.</b> Rozpoznanie konkurencji, mocnych, słabych stron przedsiębiorstwa oraz czynników wewnętrznych i zewnętrznych wpływających na biznes: Analiza SWOT, 5 sił Portera, PEST.</p>
12	24 maja 2019 r.	<p><b>Warsztaty: Sprzedaż w startupie.</b> Wiele startupów mogłoby funkcjonować w oparciu o sprzedaż do klientów indywidualnych, bez wsparcia inwestora. Jak podjąć decyzję dotyczącą modelu finansowania? Jak najlepiej przygotować się do sprzedaży i zdobyć pierwszych klientów? Jak rozpocząć sprzedaż przy braku kapitału?</p>

13	31 maja 2019 r.	<b>Warsztaty: Zarządzanie finansami w startupie.</b> Jak wycenić koszty wdrożenia pomysłu? W jaki sposób oszacować przychody? Jakie przyjąć założenia prognoz finansowych? W jaki sposób wyliczyć zapotrzebowanie na kapitał?
14	7 czerwca 2019 r.	<b>Warsztaty: Branding i storytelling.</b> Jak komunikować klientom produkty i usługi? Jak sformułować komunikaty, aby były one zrozumiałe i atrakcyjne dla klientów?
15	19 czerwca 2019 r.	<b>Demo Day.</b> Prezentacja wypracowanego pomysłu (MVP) przed zaproszonymi ekspertami, z udziałem pozostałych Uczestników Programu. <b>Spotkanie podsumowujące VI edycję programu.</b>

**Organizator zastrzega sobie możliwość zmiany tematów i terminów poszczególnych warsztatów, spotkań oraz Demo Day na każdym etapie trwania Programu Akceleracji, o czym poinformuje Uczestników Programu Akceleracji.**