

Qualifizierungsprogramm für das SIBB DeepTech Startup Stipendium

Überblick über die Ausschreibungen für Trainer*innen

Corona-Update: Aufgrund der aktuellen Situation und Einschränkung persönlichen Kontakts bitten wir um Prüfung, inwieweit die Qualifizierungsmaßnahmen teilweise oder ganz im digitalen Raum stattfinden könnten, und um ein entsprechendes alternatives Angebot.

Ergänzend zu den hier aufgeführten Themen, dürfen gern auch weitere für Frühphasenstartups relevante Themen und Formate vorgeschlagen werden.

Zeitansatz

Frühe Programmphase	Monat 1-2	Product and teamwork first	
Zielworkshop	Die Teilnehmer*innen erarbeiten in ihrem Team Projektziele für den Zeitraum des Acceleratorprogramms. Die Teams verständigen sich auf diese Ziele und definieren gemeinsam Meilensteine. Sie lernen, wie sie die Erreichung ihrer Ziele fortlaufend überprüfen und managen können.	<i>Zielorientierte Teamarbeit</i>	(Digitaler) Workshop mit Teamindividuellen Anteilen: 2 Tage
Lean Startup	Grundlagen von agiler, nutzerzentrierter und kundenfokussierter Produktentwicklung	<i>Produktentwicklung und Validierung</i>	2 Halbtagesworkshops + 2 Stunden Nachbereitung
Effiziente Projektarbeit: agile Methoden und Teammanagement	Die Teams lernen wie sie in ihrem kleinen Team eine gute, konstruktive Kommunikation etablieren und effizient und zielgerichtet auf ihr Projektziel hinarbeiten. Die zentralen Prinzipien der agilen Projektarbeit mit Sprints, Reviews, iterativem Arbeiten, Kunden-/Nutzerfeedback werden vermittelt und deren Anwendung in den Teams diskutiert.	<i>Zielorientierte Teamarbeit</i>	
Entwickeln einer Persona & Grundlagen der Marktforschung	Die Teams lernen den Nutzen einer Persona kennen und die Methoden eine solche zu entwickeln. Anhand des bereits im Team vorhanden Wissen über ihre Zielgruppe entwickeln sie eine protoypische Persona als Grundlage für ihre weitere Produktentwicklung. Diese können Sie dann bei neuen Erkenntnissen im Projektverlauf weiterentwickeln und ggf. weitere Personas hinzufügen. Die Grundlagen für die Durchführung von Nutzerinterviews werden vermittelt und geübt. Die grundlegenden Prinzipien von Lean User Research werden vermittelt, die Teams erlernen leichtgewichtige Methoden für die Gewinnung von Erkenntnissen für ihre Produktentwicklung im Rahmen des Programms.	<i>Produktentwicklung und Validierung</i>	

User Journey	Die Teams wissen wie man eine User Journey entwickelt und sind nach dem Workshop in der Lage auf Basis einer prototypischen Persona eine User Journey für ihr geplantes MVP zu entwickeln. Sie wissen um die Notwendigkeit diese User Journey bei neuen Erkenntnissen und Veränderungen des MVP anzupassen und sind methodisch in der Lage dazu. Ziel: Verständnis für Nutzer und entwickeln der User Journey stehen im Zentrum!	<i>Produktentwicklung und Validierung</i>	2 Halbtagesworkshops
Service Design	Die Teams lernen die grundlegenden Prinzipien des Service Design kennen sowie Methoden wie sie für ihr Projekt ein Service Design erarbeiten können. Sie lernen den Service Design Canvas als Tool kennen und erstellen einen ersten Canvas für ihr Projekt.	<i>Produktentwicklung und Validierung</i>	
Design Thinking	Die Teams lernen die grundlegenden Prinzipien und Methoden des Design Thinking und wie sie diese anwenden können, mehr über die Problemstellungen und Bedürfnisse ihrer Nutzer(-gruppen) zu erfahren. Die Teams diskutieren final die Bedeutung und konkreten Anwendungsmöglichkeiten der bisher vermittelten Prinzipien und Methoden der nutzerzentrierten Entwicklung für ihre Produktentwicklung / ihr MVP im Projekt und erstellen ggf. konkrete Arbeitspakete.	<i>Produktentwicklung und Validierung</i>	
User Experience & Usability: Grundlagen und Methoden des User Centered Design	Die Teams lernen die Grundlagen der nutzerzentrierten Entwicklung und die Vorgehensweise des User Centered Design kennen und diskutieren die Relevanz von User Experience und Usability für den Erfolg ihres Produkts. In einem Workshop durchlaufen sie einen iterativen UCD-Zyklus und erlernen die Methoden eines Usability-Tests.	<i>Produktentwicklung und Validierung</i>	Halbtagesworkshop
Teamkommunikation und Konfliktbewältigung	Die Teams reflektieren am Ende der ersten Programmphase ihre Zusammenarbeit und Produktivitätshemmnisse. Problemstellungen und (potentielle) Konflikte können thematisiert und ein Lösungsweg zu deren Bewältigung diskutiert werden.	<i>Zielorientierte Teamarbeit</i>	2 Stunden Impuls + teamindividuelle Nachbereitung mit internem Coach

Mittlere Phase	Monat 3-4	Geschäftsmodellentwicklung eher erst hier - Product first	
Geschäftsmodellentwicklung : Customer Development Workshop / Business Model Canvas / Business Model Innovation	Die Teams präsentieren den aktuellen Stand ihrer Business Modelle und erhalten ein initiales Feedback von Trainer und den anderen Teams. Die Teams lernen den Business Model Canvas kennen und wenden diesen auf ihre Projekt an, um ihren Businessplan zu verbessern.	<i>Business Development</i>	Halbtagesworkshop
Service Blueprint	Aufbauend auf der in einem Vorworkshop entwickelten User Journey und der Persona sowie des Business Model Canvas entwickeln die Teams einen Service Blueprint, um die verschiedenen Touchpoints der Nutzer mit der Erbringung der Serviceleistung zu verstehen und das Businessmodell und die Leistungserbringung entsprechend entwickeln zu können.	<i>Business Development</i>	2 Stunden Impuls + teamindividuelle Nachbereitung mit internem Coach
Keynote: "Was unterscheidet den Startup-Unternehmer vom richtigem Unternehmer"	Die Teams erhalten eine Vorstellung davon, welche Eigenschaften ein*e Unternehmer*in erwerben sollte, um erfolgreich ein Business starten zu können.	<i>Business Basics</i>	Impuls: Keynote
Diversity – Warum sind diverse Teams erfolgreicher?	Die Teams lernen, dass diverse Teams erfolgreicher sind und warum ein Klima (toxischer) Männlichkeit dem Business schadet. Wie kann eine solche erkannt werden, wie kann man dagegen arbeiten und eine diverse, integrierende, inspirierende Team- und Firmenkultur etablieren.	<i>Zielorientierte Teamarbeit</i>	Interaktiver Impuls
Go-to-market strategy	Die Teams lernen etablierte Vorgehensweisen und Methoden für einen erfolgreichen Markteintritt kennen und welche Fehler es hierbei zu vermeiden gibt. Sie diskutieren ihre bisherigen Ansätze und erhalten Feedback zur Erarbeitung ihrer eigenen Strategie.	<i>Business Development</i>	Halbtagesworkshop
Marketing and Sales Basics	Die Teams lernen die Grundlagen von Marketing und Sales kennen und was für ihre Phase des Markteintritts relevant ist. Sie leiten konkrete Schritte für ihre erste Phase des Markteintritts ab.	<i>Business Development</i>	Ganztagesworkshop oder 2 Halbtagesworkshops
Online Marketing Basics	Die Teams lernen wie sie ihr Produkt / ihren Service von Beginn an effektiv online kommunizieren und ihre Zielgruppen effizient erreichen. Sie wissen welches Medium und welche Tools sie zu welchem Zweck einsetzen sollten und erarbeiten eine eigene Online Marketing Strategie für die erste Projektphase (Gewinnung erster (Pilot-/Test-)Kunden.	<i>Business Development</i>	Halbtagesworkshop
Branding	"branding vs. marketing", what's the difference, and why is branding so important.	<i>Business Development</i>	2 Stunden Impuls
Sales Pitches und Verkaufstechniken	Die Teams lernen die Grundlagen des Verkaufs kennen und üben die wichtigsten Techniken. Optional: Die Bedeutung eines guten Elevator Pitches und die Grundlagen einen solchen zu entwickeln und einzuüben werden vermittelt.	<i>Business Development (Skills)</i>	Ganztagesworkshop oder 2 Halbtagesworkshops

Verhandlungstechniken	Die Teams lernen die wichtigsten Grundlagen zu Verhandlungstechniken kennen und worauf sie bei ihren ersten Gesprächen besonders achten sollten.	<i>Business Development (Skills)</i>	2 Stunden Impuls
Pricing	Die Teams lernen die Grundlagen der Preisfestlegung und von Preismodellen für ihren Markteintritt kennen (Pricing).	<i>Business Development</i>	2 Stunden Impuls
Datenschutz	Die Teams werden für das Thema Datenschutz bei der Entwicklung ihres Produkts und ihres Geschäftsmodells sensibilisiert und diskutieren inwieweit dieser bei ihrem Projekt Anwendung finden muss. Sie erhalten eine Checkliste (das kleine 1x1) als konkrete Handlungsanleitung und den Arbeitsauftrag diese anzuwenden.	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Nachhaltigkeit / Sustainability	Die Teams setzen sich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinander und welche Bedeutung das für ihr Produkt und ihr Geschäftsmodell hat.	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
<i>Erstellen einer Netzwerklandkarte für das Produkt</i>	<i>Die Teams lernen eine innovative Methode kennen und erarbeiten damit für ihr Produkt einen umfassenden Überblick über das relevante Netzwerk und Ansatzpunkte für dessen Weiterentwicklung und Vermarktung.</i>	<i>Business Development</i>	optionaler interaktiver Impuls
Späte Phase	Monat 5-6	Business Basics and Funding	
Firmengründung - Basics	Die Teams lernen wie sie für ihr Projekt eine Firma gründen. Sie erfahren welche Anlässe eine Gründung erforderlich machen, welche Rechtsform und Ausgestaltung sinnvoll ist, wie die Vorgehensweise und die Regeln sind, und welche Fallstricke es zu vermeiden gilt.	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Legal Aspects - Basics	Legal Aspects – Was ist bei einer Gründung zu beachten, z.B. Rechtsformen, etc. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Grundlagen der Geschäftsführung - Basics	Kaufmännische Grundlagen: Wie führe ich eine Firma? Welches Grundlagenwissen müssen wir erwerben? Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Interlectual Property - Schutz des geistigen Eigentums	Die Teams erfahren wie sie feststellen können, bereits IP geschützt ist, dass sie in ihrem Projekt verwenden (wollen) und für ihre Produktentwicklung brauchen. Sie lernen, wie man geschützte IP recherchieren kann und diskutieren, ob das intendierte Produkt / Leistung schützenswert ist. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Steuerliche Grundlagen der Unternehmensgründung - Basics	Die Teams erfahren, welche steuerlichen Regelungen sie für die Entwicklung ihres Projekts und für die Gründung eines Unternehmens beachten müssen. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Ressourcen & Hilfestellungen für Startups in der Frühphase	Die Teams lernen an wen sie sich für Unterstützung wenden können und welche Informationsquellen und Ressourcen sie nutzen können. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	<i>Business Basics</i>	Interaktiver Impuls
Finanzierung und Förderung Basics	Welche Förderprogramme und alternative Finanzierungsmethoden stehen Startups in der Frühphase zur Verfügung, wie können sie sich dafür bewerben, diese beantragen. Best Practice für Fördermittelbewerbung / -beantragung. Welche Fehler gilt es zu vermeiden?	<i>Förderung, Finanzierung, Investoren</i>	Interaktiver Impuls

Investorenfinanzierung / Venture Capital - Basics	Die Teams lernen, wann es sinnvoll ist ihr Projekt durch Investoren finanzieren zu lassen. Welche Art von Investoren sind geeignet, wie funktioniert die Investorensuche und die ersten Finanzierungsrunden. Was bedeutet VC-Funding für das Team, wie ist der Finanzierungspfad für High Tech Startups, welche Fehler gilt es zu vermeiden? Investorennetworking: Best Practice.	<i>Förderung, Finanzierung, Investoren</i>	Interaktiver Impuls
Pitching	Die Teams erlernen die Grundlagen der erfolgreichen Präsentation ihres Projekts, Produkts, Unternehmens zur Erreichung ihrer jeweiligen Ziele. Sie erhalten Feedback zu ihrem aktuellen Pitch und Unterstützung bei dessen zielgerichteter Verbesserung für das nächste Ziel. Sie sind vorbereitet für die Abschlusspräsentation ihres Projekts zum Programmende.	<i>Förderung, Finanzierung, Investoren</i>	2 Halbtagesworkshops
Businessplan und Finanzplan	Die Teams lernen wie sie einen fundierten Businessplan erstellen und wie sie einen solchen erfolgreich bei der Unternehmensgründung und laufenden Geschäftsführung einsetzen. Sie lernen wie sie einen Finanzplan erstellen und welche Bedeutung dieser hat. Prioritäten und Best Practice für Businesspläne werden erarbeitet. Welche Ressourcen stehen zur Verfügung, welche Fehler gilt es zu vermeiden? Die Teams skizzieren während des Workshops die Grundlagen ihres Businessplans oder überarbeiten den vorhandenen Businessplan und erhalten Feedback. Sie wissen wie sie anschließend ihren Businessplan eigenständig überarbeiten und welche Hilfestellung und Ressourcen sie hierzu nutzen können. Sie lernen, ihren Businessplan mit den richtigen Annahmen zu hinterlegen.	<i>Förderung, Finanzierung, Investoren</i>	Ganztagesworkshop oder 2 Halbtagesworkshops + teamindividuelles Coaching
Startup-Wettbewerbe als zusätzliche Finanzierungsquelle und Investorennetworking	Welche relevanten Startupwettbewerbe gibt es, welche Benefits hat eine Teilnahme, was ist bei einer Bewerbung zu beachten?	<i>Förderung, Finanzierung, Investoren</i>	Impuls