PROGRAM PODNIKATEĽSKEJ AKADÉMIE

9:00 - 9:30 Otvorenie akadémie & Icebreaker

- Zoznámenie sa, nastavenie očakávaní, predstavenie participantov a mentorov.

9:30 - 10:00 Hlboké pochopenie problému

- Ako nájsť a overiť skutočný problém zákazníka (design thinking) a validácia nápadu.

10:00 - 10:30 Pridaná hodnota pre zákazníka a analýza konkurencie

- Ako zistiť pridanú hodnotu pre zákazníka a ako spoznať a pochopiť svoju konkurenciu.

10:30 - 11:00 - AI nástroje pre podnikateľov + vytvorenie webu jednoducho bez vývojárov

- Aké AI nástroje vhodné pre podnikateľov v súčasnej dobe existujú a vibecoding.

11:00 - 12:00 - Obedňajšia prestávka

12:00 - 13:00 - Branding & Predajný marketing, Dominancia na sociálnych sieťach

- Ako vytvoriť silnú identitu značky, ktorá rezonuje s trhom a budovanie osobnej značky a firemného profilu na LinkedIn pre oslovenie partnerov a B2B klientov.
- Ako nastaviť marketingové kanály pre tvoju cieľovú skupinu a tvorba obsahu, ktorý rieši problémy zákazníkov a predáva.

13:00 – 13:45 - Akvizičné a predajné stratégie

- Od prvého oslovenia (cold outreach) po uzavretie obchodu (closing) a ako prekonať námietky zákazníkov a nastaviť cenotvorbu.

13:45 - 13:55 - Prestávka

14:00 - 15:00 - Konzultácie

- Individuálne 30-minútové konzultácie s mentormi na doladenie záverečnej prezentácie.

15:00 - 16:00 - Samostatná práca

- Individuálna príprava na záverečnú prezentáciu.

16:00 - 17:00 - Prezentácie účastníkov (3+3min.)

17:00 - 17:30 - Odovzdávanie certifikátov a vyhodnotenie

17:30 - 18:30 - Networking s občerstvením