

Lean Startup

Znajdź biznes, który da Ci Klientów i wymarzone zyski



TOMASZ MILER
INSPIRATIONS, TRAININGS & MORE

Szkolenie LEAN STARTUP

Jak znaleźć biznes,
który przyniesie
wymarzone zyski?

Lean Startup, czyli jak rozpocząć swoje marzenie o nowych produktach i usługach redukując ryzyko porażki?

Lean Startup to metoda spopularyzowana przez Erica Riesa. Pomaga zminimalizować ryzyko niepowodzeń w tworzeniu produktów. Klienci nie kupują produktów. Klienci kupują wartości. Metoda Lean Startup pomaga sprawdzić za jakie wartości klient zechce zapłacić atrakcyjną cenę, będzie do niej wracał i polecał innym. Ideą „Lean” jest unikanie marnotrawstwa wszelkich zasobów : czasu, pieniędzy i materiałów. Praktycy Lean Startup wiedzą, że ich sukces zależy od tego jak szybko znajdą informacje sprawdzające czy są klienci gotowi płacić za ich produkt lub usługę.

Podczas szkolenia zapoznasz się z teorią Lean Startup, Running Lean, Customer Development i poznasz modele biznesowych, które pozwolą odnieść sukces w nowym

biznesie lub pozwolą szybko zweryfikować Twoje założenia. Poznasz też Lean Canvas (jednostronicowy biznes plan) i inne narzędzia wspierające systematyzację pomysłów biznesowych. Zobaczysz też metody, które pokażą Ci jak zdobyć klientów zanim rozpoczniesz pracę nad swoim produktem i pokażą jak rozpocząć biznes przy minimalnych inwestycjach i minimalnym ryzyku finansowej klapy.

Cel szkolenia

Uczestnik dowie się:

- Jak znaleźć pomysł na biznes/produkt/usługę? (Poznanie metod generowania pomysłów na nowy biznes.)
- Jak przetestować biznes/usługę/product? Nauka testowania produktów. Poznanie metod sprawdzających hipotezy dotyczące wartości Twojego produktu dla Klientów
- Jak znaleźć Klientów na mój product? Zdobycie wiedzy nt. umiejętności dopasowania produktu do potrzeb klienta (a nie odwrotnie)
- Zapoznana się z metodologią Lean Startup/Running Lean oraz Customer Development

Dla kogo?

- Dla właścicieli firm
- Dla menadżerów sektora prywatnego i publicznego
- Dla kadry zarządzającej firm wprowadzających nowe produkty na rynek
- Dla osób odpowiedzialnych za innowacje w firmach

Program

- Omówienie metodologii Lean Startup/ Running Lean i Customer Development.
- Omówienie najpopularniejszych modeli biznesowych
- Przygotowanie własnych Lean Canvas (jednostronicowych biznes planów)
- Omówienie Canvasów (modeli biznesowych)
- Omówienie pomysłów na weryfikację hipotez biznesowych

Czas

Ok. 6 h

**Trener****Tomasz Miler**

Trener zmiany, konsultant biznesowy, trener Lean Education, mentor w Youth Business Poland, fan filozofii kaizen i 1%-owych zmian, autor książki o kaizen, autor bloga o udoskonaleniach i poprawie efektywności www.tomasz-miler.pl

Małymi krokami przebiegł kilka maratonów. Małymi krokami został trenerem, małymi krokami napisał też książkę: „KAIZEN –Jak osiągać wielkie cele małymi krokami”.

Prowadził szkolenia m.in. na Politechnice Warszawskiej, Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, w Deloitte Polska oraz podczas Lean Camp w Mysłowicach.