

Acceleratorn är uppbyggd på tre moduler med olika fokusområden som identifierats viktiga för att digitalisera och tjänstefiera företagets erbjudande. Varje modul inleds med en föreläsning där vi tittar på metoder och processer som vi sedan arbetar igenom i workshop format. Bolaget coachas därefter individuellt. Varje modul avslutas med erfarenhetsutbyte för att ta del av varandras kunskap och lärdomar.

MODUL 1

Kund & Erbjudande

start 19 Okt.

MODUL 2

Marknad & Sälj

16 Nov.

MODUL 3

Team & Kompetens

18 Jan.

Kickoff

Fredag
15 Okt.

DIGITAL TOOLBOX (Alva labs, Team canvas, Miro, google search console etc.)

INDIVIDUELL COACHING

Vecka 1 - Tis 19/10 (09-12)

Föreläsning av Mathias 1h
+ Workshop med hemuppgifter AWL

Vecka 2

1on1 uppföljningar med allokerad affärscoach. Gå igenom materialet med hemuppgifter

Vecka 3

1on1 uppföljningar med allokerad affärscoach och titta på materialet till hemuppgifter

Vecka 4 - 9 november AWL

Presentation
& erfarenhetsutbyte

Vecka 1 - AWL

Föreläsning 16/11 (09-12)
- Inspo Webinar 60min
- Branding workshop - 45 min
- Empathy map -explain 20 min

Vecka 2 (23/11)

1on1 about mkt & empathy map

Vecka 3 (30/11) - AWL

- Inspo webinar sälj Jimmy / Neven 60 min
-KPler 30 min
-Map your sales process - explain 30 min

Vecka 4 - AWL

1on1 about sales process (mån tis ons)
9/12 - 10.00-12.00 (torsdag)
Presentation
& erfarenhetsutbyte

Vecka 1

Föreläsning 18/1
+ Workshop
Alva Labs

Vecka 2

25/1 - 1on1 uppföljning

Vecka 3

1/2 - 1on1 uppföljning

Vecka 4

8/2 - Presentation
& erfarenhetsutbyte

Peer Assist

x Feb.

4 datum.
Baserat på
hela
accelerator-
processen.

**Bolagen väljer
en av de
genomarbetad
e modulerna.**

Value added services

26/10 Normkritik -
Melinda From

10/11 - Frishammar
Ekosystem

(Behöver skickas ut
inbjudan)

