



LETNÁ ŠKOLA POSTAV SVOJE PODNIKANIE NA NOHY

Ste pripravení na svet biznisu, alebo vám ešte niečo chýba? Podnikateľskú myšlienku už máte v hlave, len odpovede na kľúčové otázky pre vstup na podnikateľskú scénu stále neprichádzajú? Príďte na Letnú školu a vypracujte si pomocou skúsených lektorov vlastný Business Model Canvas, ktorý vám pomôže utriediť si myšlienky - kto je vaša cieľová skupina, ako ju oslovíte, či ako budete zarábať! Naučíme vás tiež, ako sa vysporiadať s marketingom prostredníctvom sociálnych sietí pri vašom budúcom podnikaní.

HARMONOGRAM KURZU:

- » 1. deň (12.8.): Metódy a proces vytvorenia modelu
- » 2. deň (13.8.): Stratégie a praktická tvorba
- » 3. deň (14.8.): Základ komunikačnej stratégie
- » 4. deň (15.8.): Marketing zameraný na predaj
- » 5. deň (16.8.): Komunikácia so zákazníkom prostredníctvom sociálnych sietí

PODMIENKY:

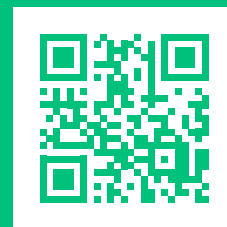
Fyzická osoba – nepodnikateľ s trvalým pobytom v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska s výnimkou Bratislavského samosprávneho kraja

Účasť je bezplatná, počet účastníkov obmedzený.

12.8.-16.8.2019
(pondelok – piatok)
16:00 – 21:00 hod.

UVP TECHNICOM
B. Němcovej 5
040 02 Košice

Kontakt:
ap.ke@npc.sk
www.npc.sk | www.sbagency.sk



REGISTRUJTE SA TU

<https://bit.ly/2Y7WRVC>

Ukončenie registrácie: 9.8.2019 do 12:00 hod.

Letná škola Akceleračného programu, sa organizuje v rámci Národného projektu NPC, Podaktivity 1.4 Akceleračný program. Kód projektu ITMS2014+: 3130311870.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
VÝSKUM A INOVÁCIE

ČO SA NAUČÍTE



METÓDY A PROCES VYTVORENIA MODELU

- » krátke zhrnutie Business Modelu Canvas
- » vzory využívané pri modelovaní
- » dizajnovanie business modelu



STRATÉGIE A PRAKTICKÁ TVORBA

- » stratégie pri tvorbe modelov
- » hodnotenie business modelov
- » tvorba konkrétnych modelov pre účastníkov



ZÁKLAD KOMUNIKAČNEJ STRATÉGIE

- » odvodenie stratégie zo vstupov Business Model Canvas
- » definícia pridanej hodnoty produktu a služieb pre komunikačnú stratégiu
- » príprava komunikačného plánu a budovanie si vzťahov so zákazníkom



MARKETING ZAMERANÝ NA PREDAJ


- » vyvodenie segmentácie trhu z Business Modelu Canvas
- » vytvorenie komunikačných persón a správne ciele reklamy
- » budovanie efektívnych distribučných kanálov vďaka správnej komunikácii so zákazníkom




KOMUNIKÁCIA SO ZÁKAZNÍKOM PROSTREDNÍCTVOM SOCIÁLNYCH SIETÍ

- » framework SEE - THINK - DO - CARE
- » marketing na sociálnych sieťach
- » Google Analytics (základný prehľad)


VAŠI LEKTORI

 **Ing. Viliam Vajda, PhD** – spoluzakladateľ startupového a co-workingového centra, pôsobí v organizačných tímoch, ktoré v Košiciach organizujú Hackathon a Startup Weekend. Pracoval ako odborný asistent Ekonomickej fakulty TUKE, dlhodobo sa venuje mentoringu v oblasti rozvoja biznis nápadov. V biznis sektore sa venuje manažmentu vývoja softvérových produktov v oblasti automatizácie.

 **Ing. Marek Lavčák** – začínal ako hlavný marketingový pracovník národného rozvojového projektu Aktivita zvyšuje úspech (AZU), v roku 2013 sa stal spoluzakladateľom startupového a co-workingového centra, ktorého je výkonným riaditeľom. V biznis sektore je brand konzultantom a členom organizačných tímov, ktoré v Košiciach organizujú Hackathon a Startup Weekend.

 **Mgr. Viktória Margitová** – pracuje ako Online Marketing Specialist vo firme Promiseo, kde zodpovedná za dodanie, vyhodnotenie a kvalitu kampane. Vedie tiež kurzy social media marketingu a copywritingu. Viedla desiatky projektov, od malých lokálnych start-upov, až po nadnárodné korporáty.

HOSŤ PODUJATIA

 **Bc. Peter Šoltés** – založil marketingovú spoločnosť Promiseo, ktorá je Premier Google Partner na Slovensku a zároveň jediný člen Asociácie digitálnych marketingových agentúr na východnom Slovensku. Skúsenosti z aplikácie rôznych marketingových nástrojov a marketingovej komunikácie kombinuje s biznis schopnosťami a za svoje úspechy získal ocenenie Forbes 30 pod 30.

