

**PROGRAMMA.**

# KICKSTART

*Van idee naar succesvolle business.*



**YOUR  
INNOVATION  
HUB**

**DOCKWIZE.NL**



# INLEIDING.

Je hebt een idee voor een nieuw product of nieuwe dienst en het gevoel dat dit idee weleens een succes kan worden. Het is belangrijk om te weten of jouw idee voldoende potentie heeft. Om jouw idee succesvol in de markt te zetten is een goede toetsing ervan noodzakelijk. Hier gaan we in het Kickstartprogramma mee aan de slag. We toetsen of het productidee voldoende onderscheidend is in de markt en je leert in een vroeg stadium het probleem of de behoefte kennen van je potentiële klant. Vervolgens werken we aan het creëren van de optimale oplossing om zo je eerste klanten aan boord te halen!

Tijdens het Kickstartprogramma ga je de aannames die je hebt over het product en de markt zo snel en efficiënt mogelijk valideren (toetsen). Dit doe je onder meer aan de hand van wereldwijd bewezen technieken. Na het programma:

- Ken je het probleem of de behoefte van je doelgroep en heb je dat ook getoetst;
- Heb je getoetst of jouw idee voor een product/dienst aansluit bij de behoefte van je doelgroep;
- Weet je hoe je aan je eerste klanten komt;
- Heb je een eerste opzet voor je business model;
- Weet je waar je sterktes zitten als ondernemen;
- Heb je een duidelijke pitch voor jouw product/dienst.

In het programma ga je direct praktisch aan de slag. De echte versnelling ontstaat niet door kennis, maar door het toe te passen en te experimenteren met jouw idee. De ervaren business coaches van de Kickstart helpen je de methodieken effectief te gebruiken en zijn jouw persoonlijke sparringspartner om tot inhoudelijk betere keuzes te komen.



# RODE DRAAD.

<b>PROBLEM</b>          <i>EXISTING ALTERNATIVES</i>	<b>SOLUTION</b>      <b>KEY METRICS</b>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b>	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b>      <b>CHANNELS</b>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b>          <i>EARLY ADOPTERS</i>
<b>COST STRUCTURE</b>		<b>REVENUE STRAMS</b>		

De rode draad wordt gevormd door het **Lean Canvas**. Het midden van het Lean Canvas is je product of dienst. De linkerkant van het canvas is de interne organisatie; de rechterkant is de kant van de klant. Onderin staan de financiële resultaten. Dit canvas stelt je in staat om het idee te valideren op basis van de Lean Startup principes en wordt gemaakt voor ieder klantsegment.

## **Deliverables & Tools.**

Tijdens het Kickstartprogramma werken we met deliverables & tools. Deliverables zijn de opdrachten die je na iedere sessie compleet kunt maken. De tools beschrijven de verschillende methodes en hulpmiddelen, die we per sessie gebruiken.



# THEMA TRACKS.

Jouw ambitie als ondernemer beïnvloedt de manier waarop je jouw bedrijf inricht. Daarom hebben we binnen het Kickstartprogramma specifieke tracks voor biobased/circulaire impact ondernemers en sociale en/of maatschappelijk impact ondernemers, gegeven door experts uit ons netwerk.

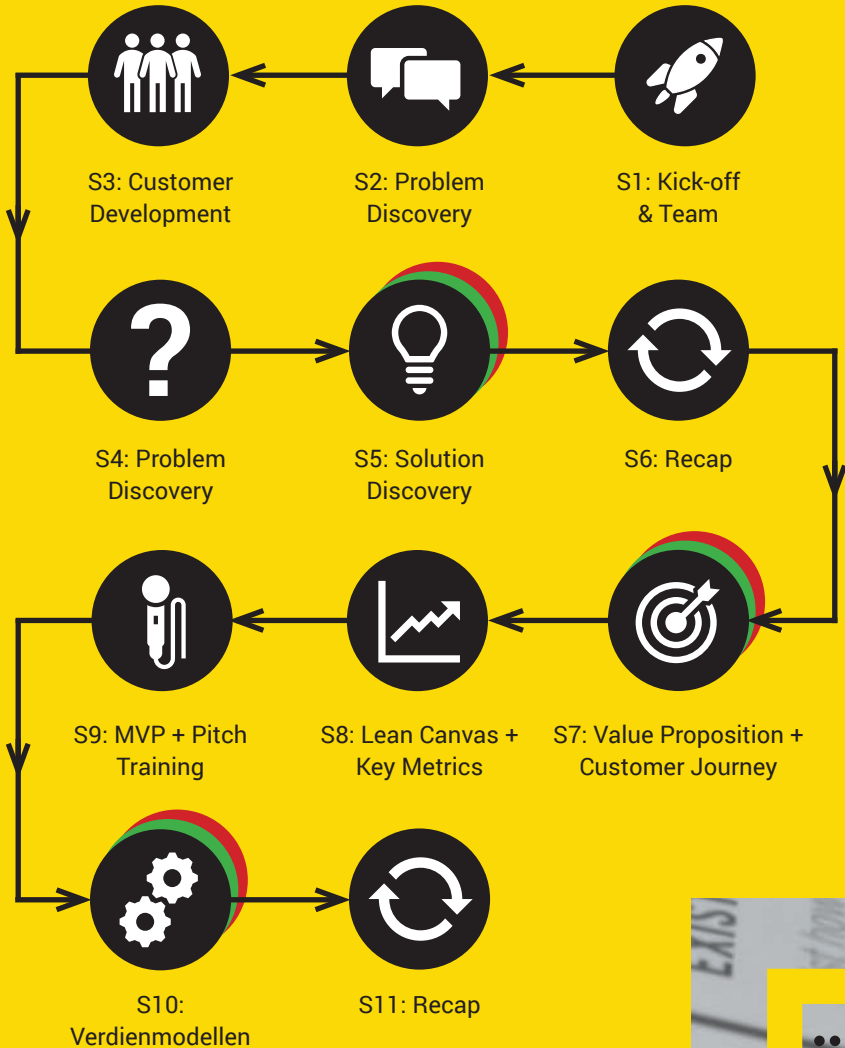
## **Biobased/Circulair.**

Een circulaire ondernemer creëert geen afval en gebruikt grondstoffen steeds opnieuw. Een biobased ondernemer maakt gebruik van hernieuwbare materialen van biologische oorsprong. In alle gevallen is dit type ondernemer bezig om een gezondere wereld te creëren. Doordat anders wordt gekeken naar grondstoffen, productiemethoden en afvalstromen, moeten biobased en circulaire impact ondernemers ook anders kijken naar hun ontwikkeltraject en hun verdienmodel. Binnen het Kickstartprogramma is hier dan ook uitgebreid aandacht voor.

## **Impact/Sociaal.**

Impact first! Dé bedrijfsmissie van ondernemers die met hun sociale onderneming bij willen dragen aan het oplossen van maatschappelijke problemen. Hun visie op impact richt zich op het verbinden van deze missie met een structureel verdienmodel. Het inzichtelijk maken van wat maatschappelijk bijdraagt en hoe zij hun weg vinden binnen een complex stakeholdernetwerk vormen de essentiële ingrediënten van dit thema.

# OVERZICHT.



KICKSTART



BIOBASED/  
CIRCULAIR



IMPACT/SOCIAAL

# KICK OFF & TEAM.

# S01

## Doel.

Het begrijpen van de programm inhoud, het vaststellen van je ambitie, het vastleggen van het eerste productidee en bepalen van het probleem van je doelgroep en begrijpen van de nut en noodzaak van een ondernemersprofiel.

## Programma en tijden.

09.00 – 10.30 uur	Kennismaking en uitleg programma
10.30 – 10.45 uur	Break
10.45 – 12.00 uur	Pitch je idee (n.a.v. de one sentence pitch)
11.45 – 12.30 uur	Van idee naar probleem met de problem statement
12.30 – 13.30 uur	Werklunch
13.30 – 14.30 uur	Uitleg ondernemersprofiel
14.30 – 14.45 uur	Break
14.45 – 16.00 uur	Expertsessie Empathy Map
16.00 – 16.45 uur	Learn en test cards
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week

## Deliverables & Tools.

- One Sentence Pitch
- Problem Statement
- Empathy map
- Strengthsfinder test
- Learn & Test card



# PROBLEM DISCOVERY.

# S02

## Doel.

Bepaal wie je klant is en krijg inzicht in het probleem van de klant. Leer de klant op de juiste manier te bevragen en achterhaal waar de klant zich mee bezig houdt. Stel hypothesen op en meet wat de klant doet.

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S01
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie Problem discovery, Arne Hulstein
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken interviews (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal - Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test card)

## Deliverables & Tools.

- Value Proposition Canvas (vraagzijde)
- Learn & Test Card
- Klantinterviews

# CUSTOMER DEVELOPMENT.

# S03

## Doel.

Inzicht krijgen in jouw klantgroep(en). Het inschatten van de totale marktomvang o.b.v. deze klantgroep(en), het bereikbare deel daarvan en het te bereiken marktaandeel. Plus individuele terugkoppeling op je ondernemersprofiel.

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S02
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie persona's en marktomvang, Suzanne van de Elsacker
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken interviews (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal- Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test card)

## Deliverables & Tools.

- Persona's
- Marktomvang
- Aangescherpt Problem Statement
- Learn & Test card



# PROBLEM DISCOVERY.

# S04

## Doel.

Aanscherpen van de klantinterviews. Achterhalen wat het doel van de klant is en wat de klant hiervoor moet doen om tot een goed resultaat te komen; welke problemen ondervindt de klant hierbij en hoe lost hij dit nu op?

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S03
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie Value Proposition Canvas, Arne Hulstein
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken opdracht expertsessie (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal- Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)

## Deliverables & Tools.

- Value Proposition Canvas (vraagzijde)
- Learn & Test Card
- Klantinterviews



# SOLUTION DISCOVERY.

# S05

## Doel.

Verder uitwerken en ontwerpen van jouw product, dankzij de kennis die je hebt in het probleem van de klant en het doel dat de klant wil bereiken.

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S04
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie Solution Discovery, Jeroen van Oijen
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken opdracht expertsessie (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal- Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)

## Deliverables & Tools.

- Design Thinking
- Value proposition canvas (aanbod zijde)
- Learn & Test card

# RECAP.

# S06

## Doel.

Evalueren van de sessies en opdrachten van afgelopen periode en alle kennis die je tot nu toe hebt opgedaan toepassen en integreren.

## Programma en tijden.

09.00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10.00 – 12.00 uur	Recapsessie
12.00 – 12.30 uur	Lunch
12.30 – 15.00 uur	Aan de slag! Terugblik op opdrachten eerdere sessies
15.00 – 16.00 uur	Pitch je plan
16.00 – 16.45 uur:	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)
16.45 – 17.00 uur:	Evaluatie Kickstart tot nu toe

# WAARDE PROPOSITIE.

# S07

## Doel.

Vertalen van Value Proposition Canvas naar eigen waardepropositie: beschrijven van de belofte aan de klant waarin je vertelt hoe jouw oplossing hun probleem oplost.

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S05
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie Waardepropositie, Jeroen van Oijen
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken opdracht expertsessie (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal - waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)

## Deliverables & Tools.

- Customer Journey
- Learn & Test card

# LEAN CANVAS & PITCHTRAINING.

## S08

### Doel.

Beschrijven van je plan door de negen vakken van het Lean Canvas in te vullen. Bijstellen van het plan door de uitkomsten te gebruiken. Maken van een pitch die de kernboodschap en de waarde van jouw product overbrengt.

### Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 11.00 uur	Terugkoppeling assignment S07
11:00 – 12.00 uur	Expertsessie Lean Canvas, Arne Hulstein
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14 .00 uur	Aan de slag! Uitwerken Lean Canvas
14:00 – 15.00 uur	Pitch training, Jaap Nelemans
15:00 – 16.45 uur	Pitchen & Klassikaal - Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)

### Deliverables & Tools.

- Eerste versie Lean Canvas
- Eerste versie pitch volgens stramien  
Jaap Nelemans
- Learn & Test Card

# MVP, KEY METRICS & CUSTOMER FEEDBACK.

## Doel.

Achterhalen van de behoefte van de klant door een MVP te maken. Leren welke meetvariabelen je moet bijhouden voor het bepalen van je het succes van je product of dienst.

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S08
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie MVP en meten customer feedback, Arne Hulstein
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken opdracht expertsessie (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal- Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)

## Deliverables.

- aangepaste versie Lean Canvas
- eerste prototype
- opzet meetpunten en verantwoording
- Learn & Testcard

# VERDIEN MODELLEN.

# S10

## Doel.

Het begrijpen van mogelijke verdienmodellen. Opstellen van een shortlist van relevante verdienmodellen. Begrijpen van de relatie tussen verdienmodel en omvang activiteiten en organisatie, inclusief het doorrekenen en inschatten hiervan.

## Programma en tijden.

09:00 – 10.00 uur	Recap van de week (Learn Card)
10:00 – 12.00 uur	Terugkoppeling assignment S09
12:00 – 13.00 uur	Lunch
13:00 – 14.00 uur	Expertsessie verdienmodellen en financiële structuur, Ralph Veerhoek
14:00 – 16.00 uur	Aan de slag! Uitwerken opdracht expertsessie (onder begeleiding van coaches)
16:00 – 16.45 uur	Klassikaal- Waar loop je tegen aan?
16.45 – 17.00 uur	Wrap up + vastlegging acties komende week (Test Card)

## Deliverables & Tools.

- aangepaste versie Lean Canvas
- opzet mogelijk verdienmodel
- Learn & Test Card

# RECAP.

# S11

## Doel.

Evaluëren van de sessies en opdrachten van afgelopen periode en alle kennis die je tot nu toe hebt opgedaan toepassen en integreren.

## Programma en tijden.

09.00 – 10.30 uur	Recap van de week (Learn Card)
10.00 – 12.00 uur	Recapsessie
12.00 – 12.30 uur	Lunch
12.30 – 15.00 uur	Aan de slag! Terugblik op opdrachten eerdere sessies
15.00 – 16.45 uur	Pitch je plan
16.45 – 17.00 uur	Evaluatie Kickstart

## Deliverables.

- volledig Lean Canvas



# HAALBAARHEID.

## F01

Facultatieve sessie over de technische en productionele haalbaarheid. Is het mogelijk, ook met het oog op de verwachting rondom mensen en middelen die je in wilt inzetten? Is het haalbaar om hier een bedrijf in te beginnen?

### Programma en tijden.

18:00 - 18:15

Diner

18:15 - 20:00

Werksessie met  
coaches en experts

# LEVENSVAT- BAARHEIDHEID.

## F02

Facultatieve sessie over levensvatbaarheid. Hoe levensvatbaar is jouw product of dienst, gelet op grootte van de markt en opbrengsten? Kan dit product levensvatbaar zijn?

### Programma en tijden.

18:00 - 18:15

Diner

18:15 - 20:00

Werksessie met  
coaches en experts



# COACHES & EXPERTS.



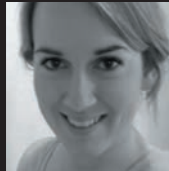
**Arne Hulstein**  
Dockwize  
Programmamanager



**Jeroen van Oijen**  
Dockwize  
Programmacoach



**Imro Wong**  
Dockwize  
Programmacoach



**Suzanne van Elsacker**  
HZ University of Applied  
Sciences - Expert



**Ralph Veerhoek**  
Impuls Zeeland  
Innovatiefinanciering



**Jaap Nelemans**  
HZ University of Applied  
Sciences - Expert



**Marlon Baarends**  
Manager Startup- &  
Innovatieprogramma's



**Cindy Cats**  
Programma-  
coördinator





# HET RESULTAAT.

*Het resultaat van het Kickstartprogramma is dat de basis van je toekomstige business - het probleem, oplossing en marktsegment - zo concreet zijn, dat jouw kans op een succesvolle marktintroductie maximaal is.*



YOUR  
INNOVATION  
HUB

[DOCKWIZE.NL](https://dockwize.nl)

