



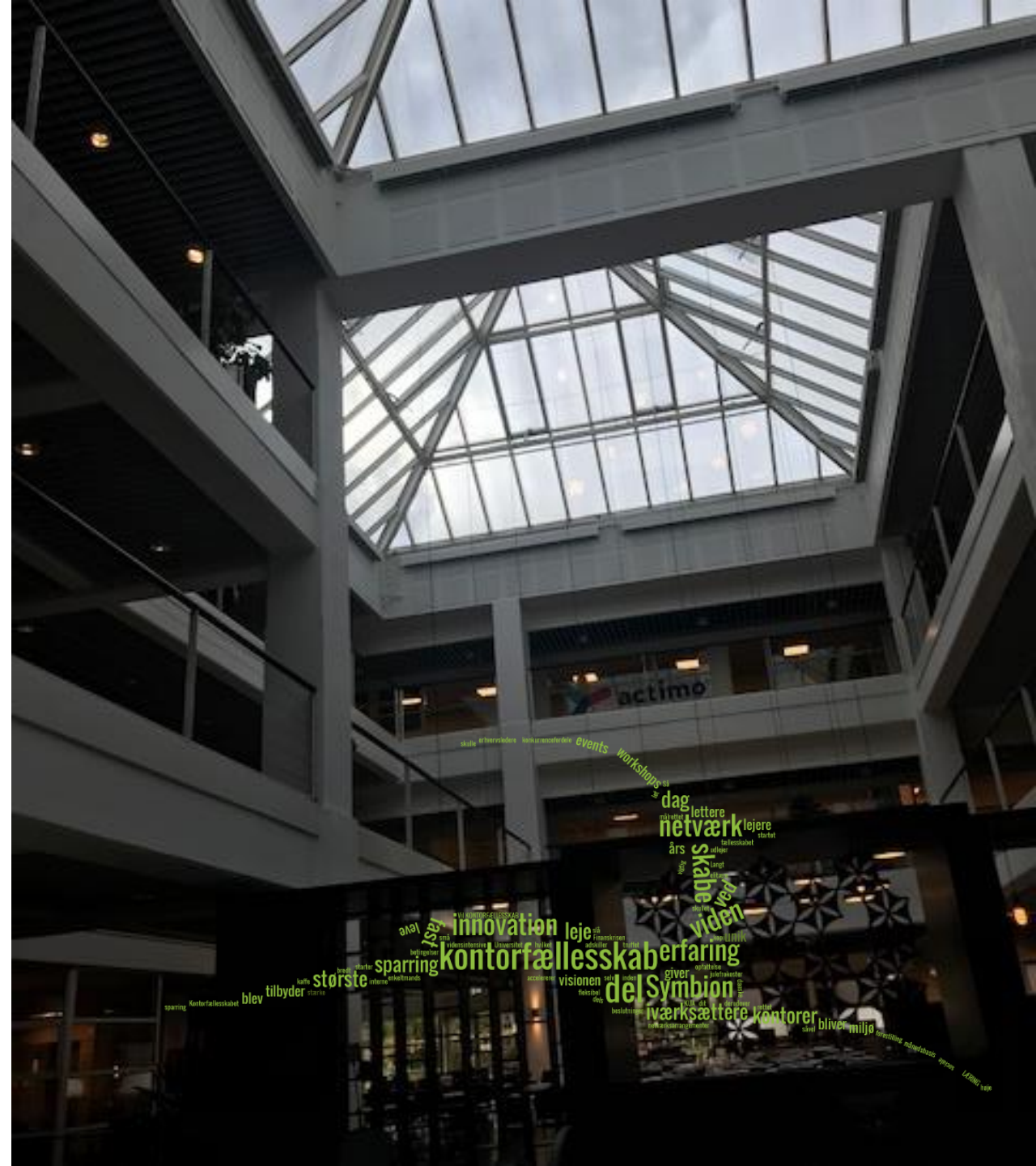
# Vi er Væksthuset

Introduktion til Væksthuset

KlimaKlar møde den 19.11.2018

# Væksthus Hovedstadsregionen

- Vi bor i Danmarks største iværksætermiljø og forskerparken Symbion på Østerbro
- Ca. 60 medarbejdere
- Vores konsulenter har især fokus på iværksættere, startup og innovation samt vækst og skalering.



## Forretningsudvikling og innovation

### Vækstforløb

Forretningsmodel  
Teknologi sourcing  
Innovationsforløb  
Innovationspartnerskab  
B2G  
IPR – patenter og varemærker

### Projekter

BSR starts  
Copenhagen Food Startup  
Sund Vækst  
Grøn Vækst  
EIMC  
Innovationsnetværk

## Salg og internationalisering

### Vækstforløb

Salg  
Go-to-market  
Internationale markeder og eksport  
Internationale netværk og kontakter  
CRM og kundepipeline  
Markedsføring

### Projekter

Vækst gennem  
Internationalisering  
Bornholm ud i verden

## Ledelse og kompetencer

### Vækstforløb

Bestyrelse og advisory board  
Ledelse  
Ressourcestyring  
Kompetenceudvikling  
Lederradar

### Projekter

Vækstrettet-  
kompetenceudvikling  
Viden og Vækst -  
Bornholm



## Venture og kapital

### Vækstforløb

Forretningsplan og budgetter  
Kapital  
Pitchtræning -mødet med investorer  
Funding  
Økonomistyring

### Projekter

Early warning

## Tech og digitalisering

### Vækstforløb

Digitale touchpoints  
Digital leadgenerering  
Produktionsteknologi  
Digital markedsføring og branding  
Lean Startup  
Business Model Canvas

### Projekter

Erhvervspartnerskaber  
Digitaliseringsboost  
KET4clean production

## Iværksættere

### Iværksætterforløb

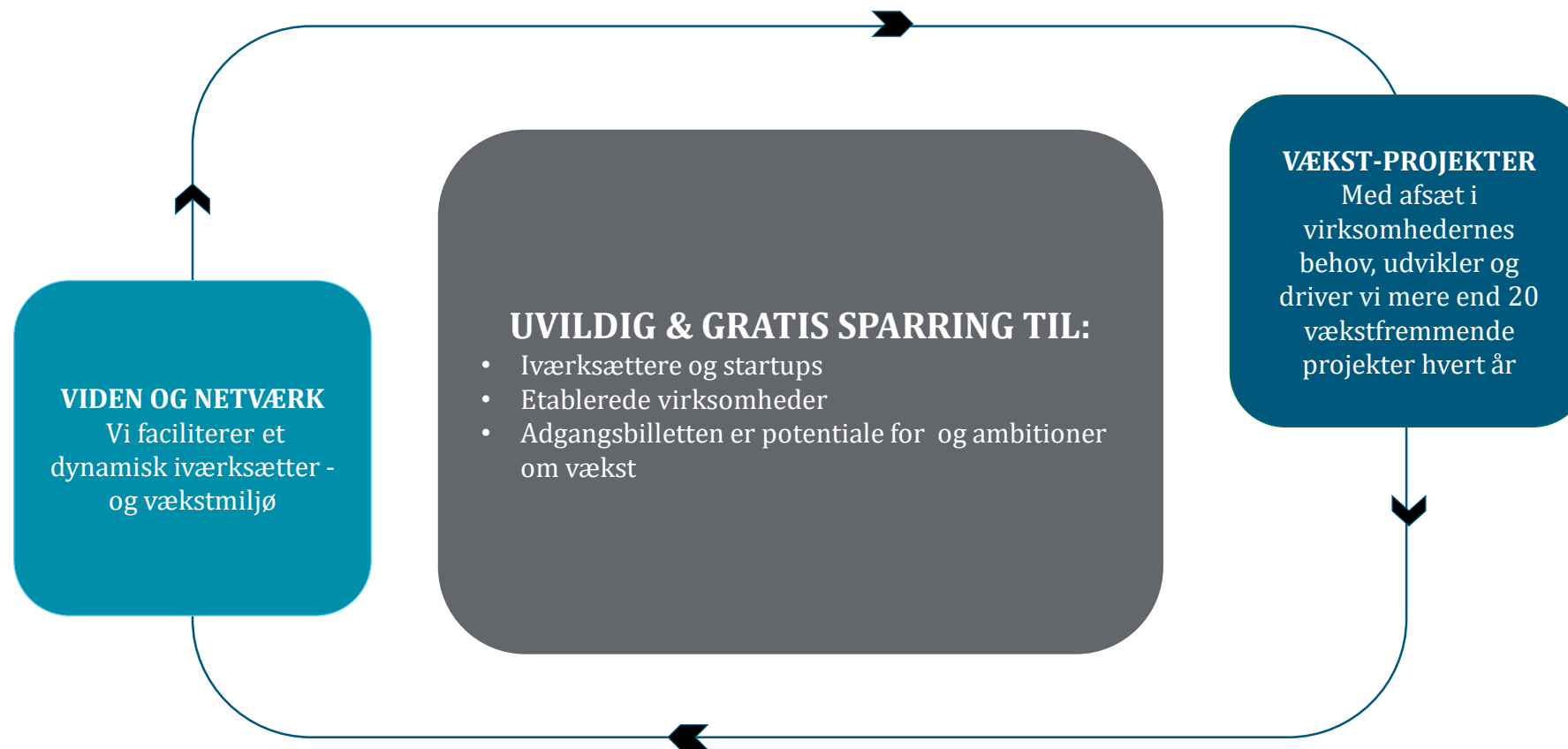
Afklaring eller klargøring til  
vækst  
Forretningside/businessplan  
Fra Ide til handling  
Start og drift af en virksomhed  
Regler, love og virksomhedsformer

### Fællesevents

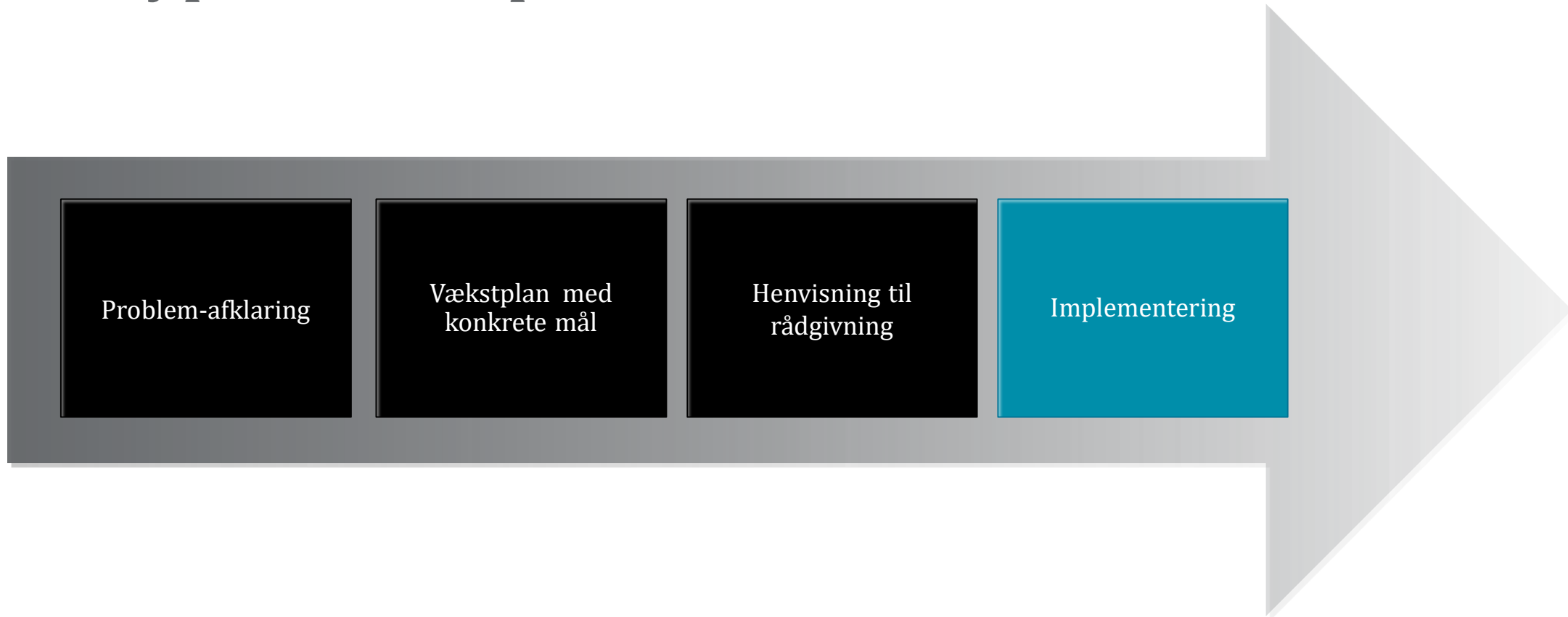
HIP- workshops  
Iværksætterintro'er

# Hvordan arbejder Væksthuset?

# Væksthus Hovedstadsregionens rolle er...



# En typisk kundeproces i væksthuset



# Livscyklus og behov

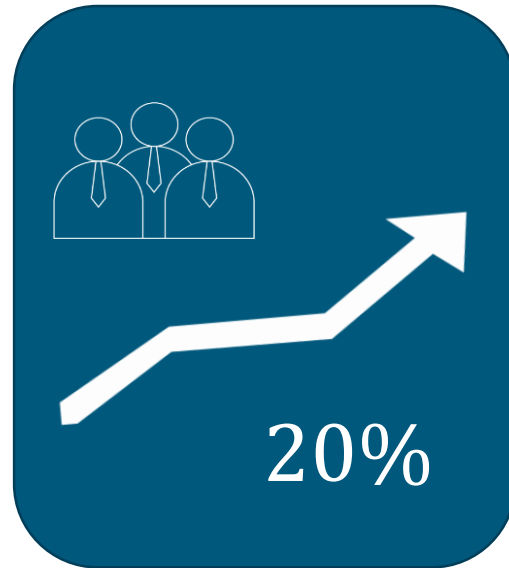


Målgruppen?

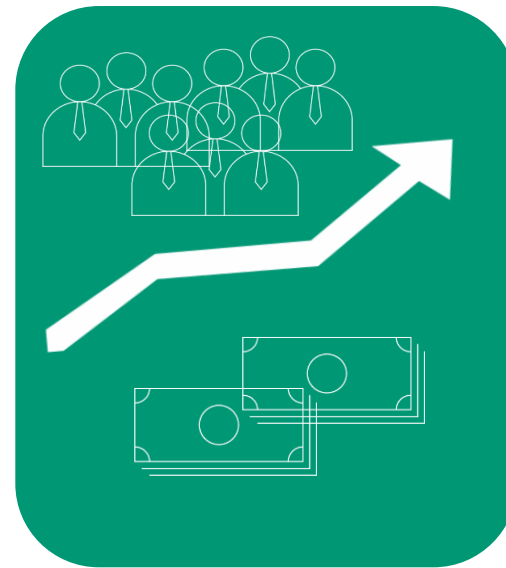


# Målgruppe:

Før-startere og nystartede iværksættere  
Start-ups og smv'er med vækstpotentiale



Mindst 5 ansatte og en ambition om 20% årlig vækst 3 år i træk



Mindre end 5 ansatte og ambition om 10 ansatte eller 10 mio. kr. i omsætning inden 3 år

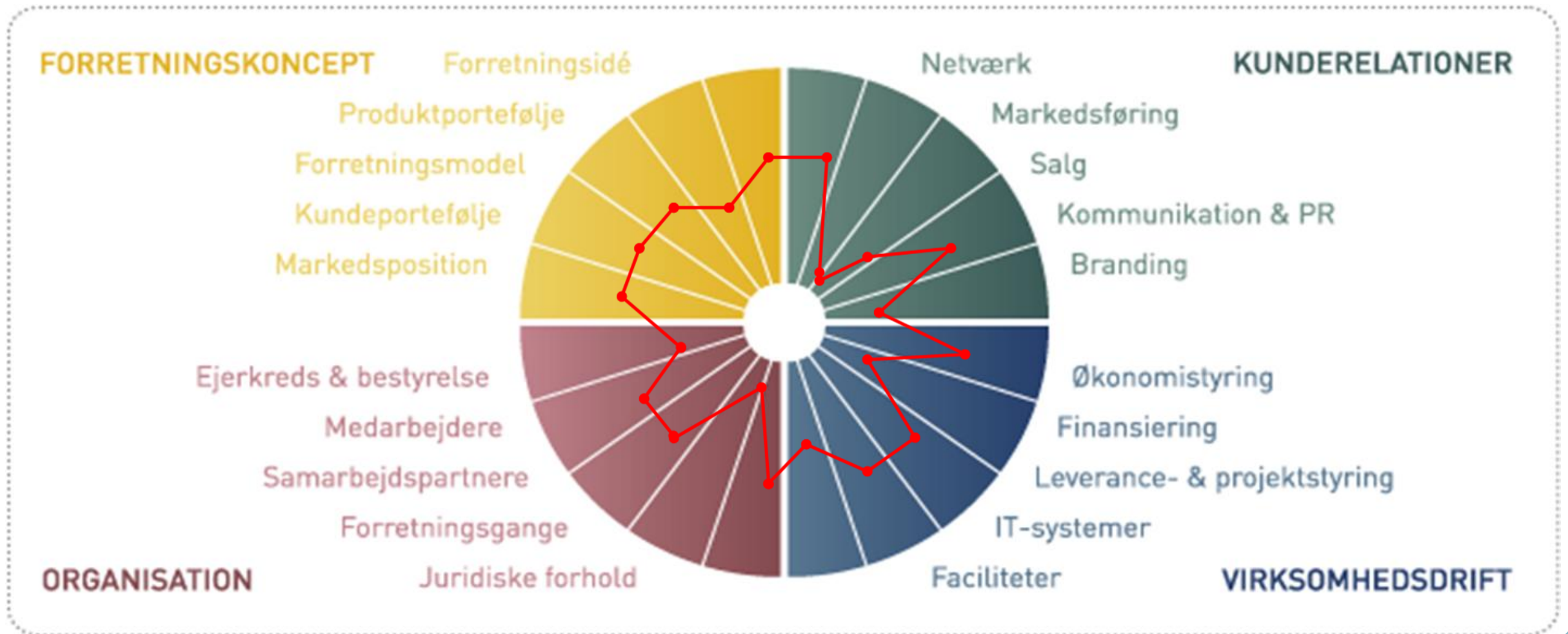


Virksomheder med eksportambitioner

## Forløb med Living Art

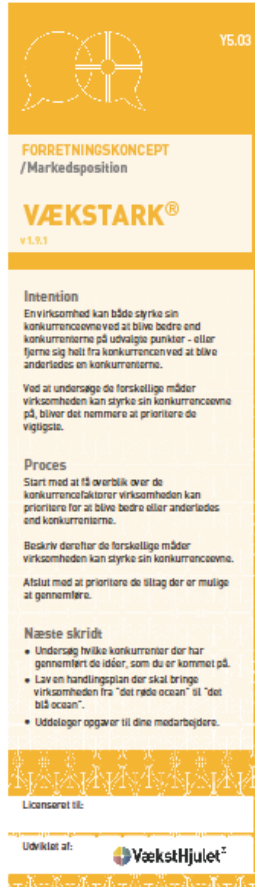
- kontakt etableret via Gladsaxe kommunens Erhvervsafd  
forsommeren 2017

# Screeningsmøde 14.6.2017



# Møder med gennemgang af indsatsområder

- 4 møder over en periode på ca. 2 ½ mdr.
- Vækstark sendt mellem møderne
- Hjemmearbejde for Niels og Jeanette
- Dialog om udviklingsmuligheder indenfor de valgte områder



Y5.03

FORRETNINGSKONCEPT / Markedsposition

**VÆKSTARK®**  
v1.9.1

**Intention**  
En virksomhed kan både styrke sin konkurrenceevne ved at blive bedre end konkurrenterne på udvalgte punkter - eller fjerne sig helt fra konkurrencen ved at blive anderledes end konkurrenterne.

Ved at undersøge de forskellige måder virksomheden kan styrke sin konkurrenceevne på, bliver det nemmere at prioritere de vigtigste.

**Proces**  
Start med at få overblik over de konkurrencefaktorer virksomheden kan prioritere for at blive bedre eller anderledes end konkurrenterne.


Beskriv derefter de forskellige måder virksomheden kan styrke sin konkurrenceevne.

Afslut med at prioritere de tiltag der er mulige at gennemføre.

**Næste skridt**

- Undersøg hvilke konkurrenter der har gennemført de idéer, som du er kommet på.
- Lav en handlingsplan der skal bringe virksomheden fra "det røde ocean" til "det blå ocean".
- Uddeliger opgaver til dine medarbejdere.

Licenseret til:

Udviklet af: 

## Konkurrenceevne Find måder at styrke virksomhedens konkurrenceevne



KONKURRENCE-TILGANG	KONKURRENCE-FAKTORER	MÅDERAT STYRKE KONKURRENCEEVNE	PRIORITERING (1-8)
MÅDERAT BLIVE BEDRE END KONKURRENTERNE	Forbedring af produkt/design		
	Forbedring af kundens købsoplevelse		
	Forbedring af kunderelationer		
	Styrkelse af brandværdi		
	Reduktion af prisniveau		
MÅDERAT BLIVE ANDERLEDES END KONKURRENTERNE	Bredere branchedefinition		
	Fokus på særlig niche		
	Bredere produktdefinition		

Date:

Navn:

Virksomhed:

# Vækstplan med Transformationskortet

