

## Bliv en ekspert i forretningsmodeller; forstå, design og præsentere

*Deltag i en kompetencegivende workshop med fokus på nye og innovative forretningsmodeller.*

I løbet af 12 intensive timer kombinerer vi Business Model Canvas med andre innovative metoder og visuelle værktøjer, mens vi designer innovative forretningsmodeller og strategier for fremtiden.

Til dette endags maraton vil der være rig mulighed for at møde kollegaer, andre visionære erhvervsledere, samt eksperter inden for forretningsudvikling og innovation. Du vil blive præsenteret for innovative hands-on værktøjer til værdiskabelse på helt nye måder gennem avanceret forretningsmodellering, og derfor vil du efter workshoppen kunne bringe ny viden og metoder tilbage til din organisation. Og du vil helt sikkert få mange nye kontakter, som kan være værdiskabende for din organisation.

### **Er det noget for dig?**

Vil du gerne lære mere om, hvordan du bringer din organisation eller virksomhed videre – måske har du allerede en konkret udfordring? Er du en innovativ erhvervsleder, chef i en kommune, arbejder med strategi, innovationskonsulent eller forretningsudvikler i en virksomhed eller kommune? Så er det noget for dig! Programmet retter sig mod deltagere fra Danmark, Norge og Sverige. Sproget vil primært være dansk med enkelte præsentationer på engelsk.

Vil du bringe dig selv og din virksomhed i spil? Og har du mod på at præsentere din virksomhed og tage imod udfordringen om at blive testet og udfordret på den måde, som du driver forretning på? Så har du som medlem af BrainsBusiness eller MARCOD helt eksklusivt mulighed for at blive én af de case-virksomheder, der skal arbejdes med på dagen. Vi har et meget begrænset antal case-pladser, og en af dem kan blive din! Kontakt BrainsBusiness eller MARCOD for mere information.

### **Undervisningsform**

Undervisningsformen vil være en kombination af inddragende indlæg, diskussioner, gruppearbejde og case-arbejde, og du vil komme til at arbejde hands-on med modeller og forretningsmodel-værktøjer.

### **Programmet**

Programmet er sammensat som en intensiv 12 timers workshop. Tempoet er højt og interagerende, og vi sørger for, at du får energi til hjernen med god forplejning. Når du går fra workshoppen, har du fået ny viden og erfaring med, hvordan du kan fortsætte arbejdet med forretningsudvikling gennem forretningsmodellering.

Planen er, at vi starter med registrering og morgenkaffe kl. 9.30. Kl. 10.00 byder vi velkommen, introducerer format og arbejdsmetode, og derefter bliver du præsenteret for en række cases, som du skal arbejde med. Herefter starter det faglige program, hvor du føres igennem 5 spændende metoder til, hvordan du laver forretningsmodeludvikling.

Formatet er baseret på en interagerende læringsmetode, hvor du først får præsenteret værktøjer og teori. Herefter bliver du præsenteret for, hvordan du kan bruge det, og efterfølgende skal du arbejde med formatet hands-on og løse en case under løbende instruktion af underviserne/facilitatorerne. Ind imellem det intensive program kommer der små indlæg fra erhvervsledere og kendte eksempler på, hvordan forretningssucceser skabes med værdiskabende forretningsmodeller.

Når dagen er omme, har du forretningsudviklet en case og lavet en præsentation. Du går derfor fra workshoppen med ny viden og erfaring i, hvordan du kan udvikle forretningsmodeller ud fra princippet; forstå, design og præsentere.

### Indhold:

- Indregistrering og netværksmorgenmad
- Velkomst og introduktion til workshopformatet
- Case præsentation
- Hvad er forretningsmodeller, og hvorfor er de vigtige?
- Workshop 1: Definer udgangspunktet, Product Box (forstå!)
- Workshop 2: Business Model Canvas, (forstå!)
- Workshop 3: Udvikling af forretningsmodeller (Design)
- Workshop 4: Forretningsmodel Narrativer (Præsenter)

I løbet af de 12 timer skal du blandt andet igennem følgende:

### 1. Hvad er forretningsmodeller, og hvorfor er de vigtige?

Hvorfor er forretningsmodellen blevet lige eller måske endnu vigtigere end produktet eller ydelsen? I denne del af workshoppen tager vi dig på en forståelsesrejse for at finde ud af, hvad forretningsmodeller er, og hvorfor de er centrale i en forretnings succes. Du vil her blive introduceret til kendte succeser, hvor teknologi ikke kunne skabe succes alene og nye disruptive forretningsmodeller. I denne del af workshoppen vil du blive introduceret for værktøjer til at arbejde med forretningsmodeller, hvilket danner baggrund for den efterfølgende workshop.

Denne del af workshoppen vil fokusere på:

- Forklare hvad en forretningsmodeller er
- Introducere Business Model Generation
- Forklare trends og cases med succesfulde forretningsmodeller
- Give indsigt i kompleksiteten i en forretningsmodel
- Forstå det teoretiske udgangspunkt
- Vise hvordan Business Model Canvas kan bruges, og give eksempler på hvordan vi taler om forretningsmodeller med dette som udgangspunkt
- Finde værditilbud og fordybelse i Business Model Canvas som indgange til forretningsudvikling

### 2. Definer udgangspunktet, Product box

Før en virksomhed kan innovere, så skal de kende deres udgangspunkt. I denne del af workshoppen vil definere udgangspunktet for den case du skal arbejde med på workshoppen.

Denne analyse ender ud i en "Product Box" der præcist beskriver udgangspunktet. En øvelse der både kan anvendes med nye ideer og eksisterende virksomheder.

Denne del af workshoppen vil fokusere på:

- Erfaring med en konkret metode
- Forståelses af hvordan man definere et produkt/ydelse
- At definere og forstå dit udgangspunkt

### **3. Business Model Canvas, (forstå!)**

Business Model Canvas er et meget anvendt værktøj og et godt udgangspunkt for at forstå og tale om forretningsmodeller. I denne del af workshoppen vil du derfor blive indført i begrebet forretningsmodeller, der introducerer værktøjet Business Model Canvas. Du skal igennem en række øvelser, der gør dig i stand til at arbejde med forskellige cases.

Denne del af workshoppen vil fokusere på:

- Blive ekspert i at bruge business model kanvas
- At definere og forstå dit udgangspunkt
- Et få et fælles begrebsapparat og måde at italesætte forretningsmodeller
- Hvordan virksomheder danner et startpunkt til at innovere nye og eksisterende forretningsmodeller

### **4. Udvikling af forretningsmodeller (Design)**

Vi bevæger os videre med at forstå, hvordan du re-designer værdiskabelsen i forretningsmodeller. Med udgangspunkt i et value prop canvas og en række kreative værktøjer, får du først instruktion gennem en række eksempler, før vi bevæger os ud i at arbejde med en case.

Denne del af workshoppen vil fokusere på:

- Karakteristika ved stærke værditilbud
- Sådan opnår du en dyb kundeindsigt
- Find den rigtige forretningsmodel til dit værditilbud
- Kundeprofilen: kundeopgaver, smerter og gevinster
- Værdikortet: produkter og serviceydelser, smertestillere og gevinstskabere
- Match mellem problem og løsning / Match mellem produkt og marked
- Evaluér dit værditilbud

### **5. Forretningsmodel Narrativer**

Hvordan udnytter man narrativer til at fremme, forstå og innovere forretningsmodeller? Den del af workshoppen starter med en keynote, der giver eksempler på, hvor stærke narrativer kan være i et forstå, innovere og kommunikere forretningsmodeller. Efterfølgende bliver deltagerne sat i gang med at skabe en konklusion når de bliver introduceret til dagens sidste opgave. Opgaven er at du gennem et struktureret narrativ og metode kan beskrive en forretningsmodel.

Denne del af workshoppen vil fokusere på:

- Hvordan du innovere forretningsmodeller ved at forstå mønstre
- At italesætte forretningsmodeller

- Beskrive et forretningsmodel senarie
- Prototype nye forrentingsmodeller