

Ergänzende Veranstaltung der School of Engineering

Titel: Business Concept

Kürzel: EVA_SML_BCo

Umfang in Credits	4 ECTS
Veranstalter	Center for Innovation & Entrepreneurship, ZHAW School of Management and Law
Leistungsnachweis/Bewertung	2 x Coaching Session Mündlicher Abschluss-Pitch
Startdatum	Dienstag 20.09.2016 17:15 Uhr Technopark Winterthur
Art der Durchführung	Wöchentlich 4 Lektionen, Bootcamp
Unterrichtssprache	Englisch / Deutsch
Kurzbeschreibung (max. 300 Zeichen)	<p>Sie erarbeiten in Teams von 2-5 Teilnehmern eine reale Geschäftsidee. Dabei bekommen Sie alle notwendigen Tools mit denen Sie Ihre Geschäftsidee in ein starkes Geschäftskonzept transformieren und es Branchenexperten und Investoren präsentieren können. Vielleicht treffen Sie auch Ihre künftigen Mitgründer. Nach dem Kurs verfügen Sie über...</p> <ul style="list-style-type: none"> • eine ausgearbeitete Geschäftsidee, ein klares Nutzenversprechen und ein starkes Geschäftsmodell • eine IP Strategie, eine Finanzübersicht und Ideen, wie Sie Ihr Startup finanzieren können • wertvolles Wissen über Teamperformance und starke Präsentationsfähigkeiten • Zugang zum Schweizer Startup Ökosystem und haufenweise nützliche Tools
Modulinhalte und Lernziele	<p>Idea: The participants are able to: 1/ Understand the role of entrepreneurs 2/ Understand the principles of entrepreneurship 3/ Identify the essence of entrepreneurial spirit and how it applies to them 4/ Understand the main steps of the startup process and give examples.</p> <p>Opportunity: The participants are able to: 1/ Understand the market potential of the idea and demonstrate an ability to assess it against key criteria 2/ Understand the feasibility of the idea, conduct initial investigations to understand the barriers that must be overcome and formulate a relevant roadmap 3/ Develop a draft version of the value</p>

Ergänzende Veranstaltung der School of Engineering

	<p>proposition of the future product</p> <p>Market relation: The participants are able to: 1/ Identify a target market using appropriate segmentation 2/ Identify and describe potential competition 3/ Understand what a USP is and create a positioning map 4/ Represent the relationships, goods and information of a business using a value chain</p> <p>Finance: The participants are able to: 1/ describe the most important elements of a financial plan. 2/ assess the performance of a startup based on financial key figures. 3/ evaluate the financing needs in a first version.</p> <p>Funding: The participants are able to: 1/ Explain the types and sources of financing for an early stage company 2/ Understand the expectations of various types of investors 3/ Understand how to minimize initial costs using bootstrapping principles 4/ Be able to understand and apply basic valuation methods, including the Discounted Cash Flow (DCF) method</p> <p>Resources: The participants are able to: 1/ Understand the basics of successful team collaboration within a startup setting 2/ Create a draft skill map for their future business 3/ Understand the recruitment options and the recruitment process for their future business</p> <p>Presentation: The participants are able to: 1/ Understand the basics of creating and delivering successful presentations 2/ Convert their business concept into a convincing startup story 3/ Persuasively present their startup story</p>
Zulassungsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Interesse, ein eigenes Unternehmen zu gründen • Allenfalls eine eigene Geschäftsidee • Motivation und Ambition • Alles was Sie vom Durchschnitt abhebt
Literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Tidd, Joe/Bessant, John (2009). Managing Innovation. 4. Auflage, Chichester: Wiley. • Kaplan, Jack M./Warren, Anthony C. (2010). Patterns of Entrepreneurship Management. 3. Auflage, Chichester: Wiley. • Osterwalder, A./Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. 1. Auflage, Chichester: Wiley. • Nagl, A. (2010). Der Businessplan: Geschäftspläne professionell erstellen. 5. Auflage, Wiesbaden: Gabler.

Ergänzende Veranstaltung der School of Engineering

Besondere Regelungen	Die Veranstaltung besteht aus einem Bootcamp, zehn wöchentlichen Trainingsmodulen (17:15 – 21:15) sowie zwei Coaching Sessions. Die Teilnahme am Bootcamp (150 Teilnehmer), am Eco-System Anlass sowie an der Abschlusspräsentation ist obligatorisch.
Kontakt und Auskunft	Jacques Hefti, jacques.hefti@zhaw.ch, 058 934 75 19