



## PROGRAMMA

Datum	Tijd	Programma		Locatie
6 Sept	10:00 - 12:00	Kick-off BL.INC Kennismaking deelnemers en toelichting werkwijze binnen BL.INC programma.		BL.INC BOX
	13:00 - 16:00	Workshop A: How to develop your startup Part 1 Business model canvas	BCGV	BL.INC BOX
13 Sept	09:00 - 12:00	Workshop B: Build the perfect pitch part 1 Let's get personal	NoBlahBlah	BL.INC BOX
	13:00 - 16:00	Begeleider sessie: Wederzijdse kennismaking tussen begeleiders en deelnemers.		BL.INC BOX
20 Sept	09:00 - 12:30	Workshop A: How to develop your startup Part 2 Value proposition	BCGV	BL.INC BOX
27 Sept	09:00- 12:00	Workshop C: Hatch your financial	EY	BL.INC BOX
4 Okt	09:00- 12:00	Workshop A: How to develop your startup Part 3 : The conversation	BCGV	BL.INC BOX
11 Okt	09:00 - 12:00	Workshop D: Marketing & Growth hacking	Bluehub	BL.INC BOX
18 Okt	09:00 – 12:00	Knowledge session 1: Investment Landscape	LIOF/ Rabobank	BL.INC BOX
01 Nov	09:00 - 12:00	Knowledge session 2: Subsidies	TRIAS	BL.INC BOX
08 Nov	09:00 - 12:00	Knowledge session 3: MyDrivesMyHabits	BCGV	BL.INC BOX
15 Nov	09:00 – 13:00	Knowledge session 5: Intellectual property	RVO	BL.INC BOX
22 Nov	09:00 - 12:00	Workshop B: Build the perfect pitch Part 2: elevate your pitch	Noblahblah	BL.INC BOX
29 Nov	09:00- 12:00	Knowledge session 4: Growing pains – The resilient enterprise	Veerkracht college	BL.INC BOX
13 Dec	13:00 – 16:00	Afsluitingsevent: THE GRANDE FINALE Final presentations		Nader te bepalen

## Workshops

### A. How to develop your startup (BCGV)

In drie sessies krijg je inzichten op een actieve manier met behulp van Business Model Canvas, Value proposition, in je markt, hoe je keten eruit ziet en wie je klanten zijn.

### B. Build the perfect pitch (NoBlahBlah)

#### a. Sessie 1 : Let's get personal

Mensen vertrouwen organisaties, instanties en instituten meer als zij gevoel hebben bij de mensen erachter, zo wijzen studies uit. Personal branding – het creëren, onderhouden en uitdragen van je persoonlijke merk – is cruciaal voor ondernemers, leiders en professionals. Het vergroot de kans dat je opvalt en dat mensen je boodschap onthouden. Het geeft diepgang aan menselijke verbindingen door gedeelde waarden en overtuigingen. En het legt de basis voor de impact die je maakt op je omgeving

#### b. Sessie 2: Elevate your pitch

Een goede pitch die goed wordt gebracht is een onmisbaar instrument in de communicatiemix van een succesvol ondernemer. Welk kort en krachtig verhaal vertel je om jezelf, je idee en je onderneming scherp en memorabel neer te zetten? Hoe kom je helder, overtuigend en enthousiast over? En hoe krijg je de ander mee ?

### C. Hatch your financial (EY)

In de workshop 'Hatch your financial' krijg je tips en tools om ervoor te zorgen dat je als onderneming financieel alles goed geregeld hebt voor nu en in de toekomst.

### D. Marketing & Growth Hacking (Bluehub)

Wie is je markt ? Hoe werkt die markt ? Hoe schaal je op?

Hoe positioneer jij je in de markt, wat is je USP en hoe laat je dat aan je markt zien.

'The more I know, the better I understand how little I know.' Hoe zorg je ervoor dat je schaalbaar bent en blijf je verbinden met behoeftes van de snel veranderende wereld om ons heen.

## Kennisessies

### 1. Investment landscape (LIOF & Rabobank)

Het landschap van investeerders voelt voor sommige als een groot bos.

Welke informatie is voor investeerders belangrijk, welke financiële middelen kun jij als startup scale-up een beroep doen, wat is het verschil tussen de verschillende partijen. Hoe voer je het gesprek met een investeerder, wat zijn de do's en de dont's.

LIOF en de Rabobank geven je een kijk in de investeerders keuken.

### 2. MyDrivesMyHabits (BCGV)

We leven in een tijdperk waarin gedrag, communicatie en samenwerking het verschil maken. Het is daarom essentieel als ondernemer om te weten wat je drijfveren zijn, je sterktes en valkuilen zijn. Hoe zorg je ervoor dat je effectief bezig bent in de juiste flow. In deze kennissessie krijg je inzichten in jezelf en je omgeving. Dit gaat je helpen focus te houden.

### 3. Subsidies (TRIAS)

De wereld van subsidies hoe zit die in elkaar, hoe vraag je een subsidie aan. In deze kennissessie word je meegenomen in de wereld van subsidies en krijg je diverse tips die verder helpen.

### 4. Growing pains – the resilient enterprise (Veerkracht college)

We hebben allemaal een doel voor ogen met onze onderneming, maar de weg van de onderneming is niet alleen een weg van voorspoed. Wat zijn de elementen die ervoor zorgen dat je succesvol kunt ondernemen en kunt blijven doorgroeien. Tijdens deze kennissessie leer je op een actieve manier hoe jij eigenaar wordt van je succes.

## 5. **Intellectual property (IE) – (RVO)**

Heb jij een fantastisch idee voor een geweldige uitvinding? Of heb je jouw idee al verder uitgewerkt tot een nieuw, technisch innovatief product of proces? Daar wil je natuurlijk alles uithalen! Hoe zit het met IE-rechten, want zo heten de rechten waarmee je je idee, product of dienst vastlegt en beschermt. Tijdens deze kennissessie leer je ins en outs omtrent IE.

### Spelregels :

1. Je hebt een werkplek in de BLINC BOX gedurende het programma
2. Inloop spreekuur iedere donderdag van 09:00-12:00 uur
3. Toegang tot running community – iedere donderdag van 16:00-17:00 uur
4. Wekelijks een bila van 1 uur met je begeleider, hoe en wat overleg je direct met je begeleider
5. Deelname certificaat
6. Na de deelname van het programma behoort je tot de alumni van BL.INC, welke periodiek bij elkaar komen en kennis delen.

