

PLANNING WORKSHOPS

MARKET READINESS

PROGRAM

BOM 6^e EDITIE

WEEK 1

Dinsdag 8 sept
13.00 - 16.00 uur

Team: Kick-off en buy-in

Maak kennis met elkaar, krijg een beeld van de werkwijze tijdens het programma en ontvang commitment van je team.

WEEK 2

Dinsdag 15 sept
13.00 - 16.00 uur

Klant: Customer discovery

Leer hoe je klantgesprekken voert en krijg een beeld van het wereldbeeld, de activiteiten en de problemen van je eerste klanten.

WEEK 3

Dinsdag 22 sept
13.00 - 16.00 uur

Klant: Customer discovery

Deel de voortgang van jouw marktverkenning en maak jouw klantaannames meer specifiek.

WEEK 4

Dinsdag 29 sept
13.00 - 16.00 uur

Klant: Customer discovery

Deel de voortgang van jouw marktverkenning en voer een experiment uit om het klantprobleem te kunnen valideren.

WEEK 5

Dinsdag 6 okt
13.00 - 16.00 uur

Klant: Validating customer assumptions

Analyseer verzamelde marktdata, herken patronen en trek conclusies over de klant.

WEEK 6

Dinsdag 13 okt
13.00 - 16.00 uur

Businessmodel: Riskiest assumption

Deel jouw voortgang, toets de meest risicovolle aanname van jouw businessmodel en scherp het businessmodel aan.

WEEK 7

Dinsdag 27 okt
13.00 - 16.00 uur

Product: Solution validation

Deel jouw voortgang, maak een demo van jouw oplossing en toets deze bij beoogde klanten.

WEEK 8

Vrijdag 6 nov
13.00 - 16.00 uur

Product: Build MVP

Vertaal de oplossing naar een minimaal levensvatbaar product, een zogeheten MVP.

WEEK 9

Dinsdag 10 nov
13.00 - 16.00 uur

Product: MVP delivery

Scherp je businessmodel aan en bereid de levering van jouw MVP aan je eerste klant voor.

WEEK 10

Dinsdag 17 nov
13.00 - 16.00 uur

Afsluiting

Presenteer jouw resultaten van het programma en licht jouw roadmap voor de komende drie maanden toe.