

Przedsiębiorczość startupowa

Zespół. Rynek i otoczenie konkurencyjne (1/2)

Zajęcia # 2

SEMESTR LETNI 2023/2024

Jeden z kursów na strefawiedzypfr.pl



Strefa
Wiedzy PFR

Dostępne kursy

Dostępne warsztaty

Blog

FAQ

Logowanie/Rejestracja



🏠 > Dostępne Kursy > Lean Canvas

★ POPULARNY KURS

KURS ONLINE

Lean Canvas

Rejestracja



SZCZEGÓŁY KURSU

Innowacje

Przedsiębiorczość

Zarządzanie projektami



Podstawowy



Bezpłatny



Nielimitowany

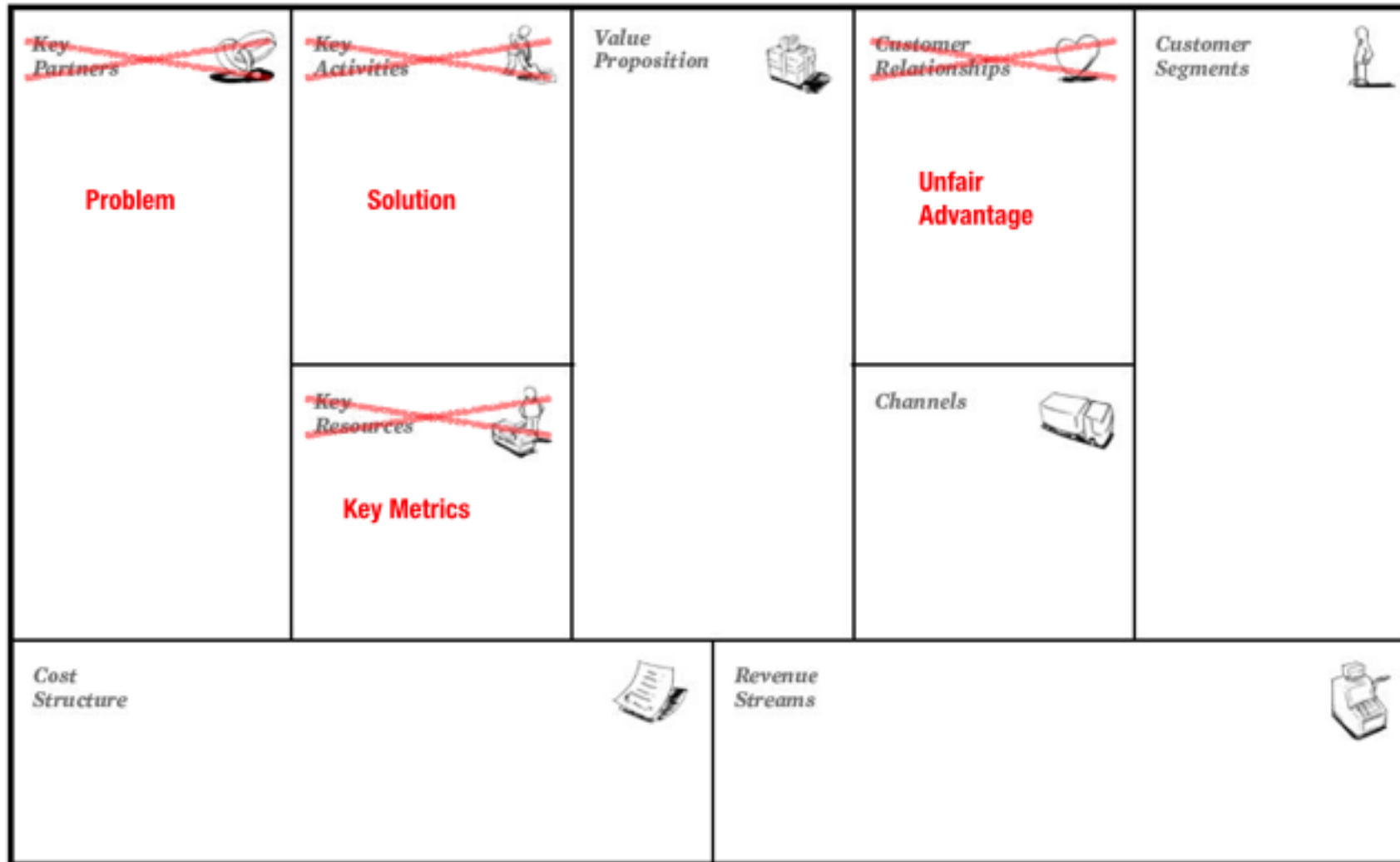


PFR S.A



Certyfikat

Lean Canvas (by Ash Maurya)



Ash Maurya, <https://blog.leanstack.com/what-is-the-right-fill-order-for-a-lean-canvas/>

O'REILLY®

Wydanie III

ASH MAURYA

METODA RUNNING LEAN

Iteracja od planu A
do planu, który da Ci sukces

Typ	Etapy	Status	Wynik
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 1	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 2	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 3	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 4	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 5	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 6	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 7	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 8	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 9	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Lekcja 10	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%
☆ Moduł	Lean Canvas - Test podsumowujący kurs	... W trakcie	<div><div></div></div> 0%

Certyfikat należy wgrać do folderu do 13 czerwca



Strefa
Wiedzy PFR

Certyfikat ukończenia kursu

„Lean Canvas”

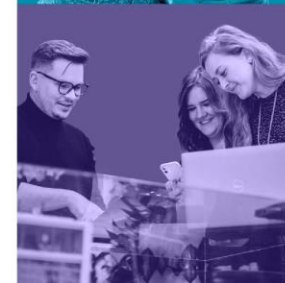
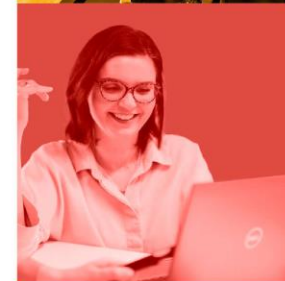
Adrian Grycuk

Potwierdzenie ukończenia kursu oraz znajomości
tworzenia i oceny modeli biznesowych w metodologii
Lean Canvas.



Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju

PREZES ZARZĄDU
Paweł Borys



Można dodać tę informację na LinkedInie

Licenses & certifications



The Lean Canvas

Polski Fundusz Rozwoju S.A. (PFR)

Issued May 2023

Skills: Lean Canvas



The Lean Startup Methodology

Udemy

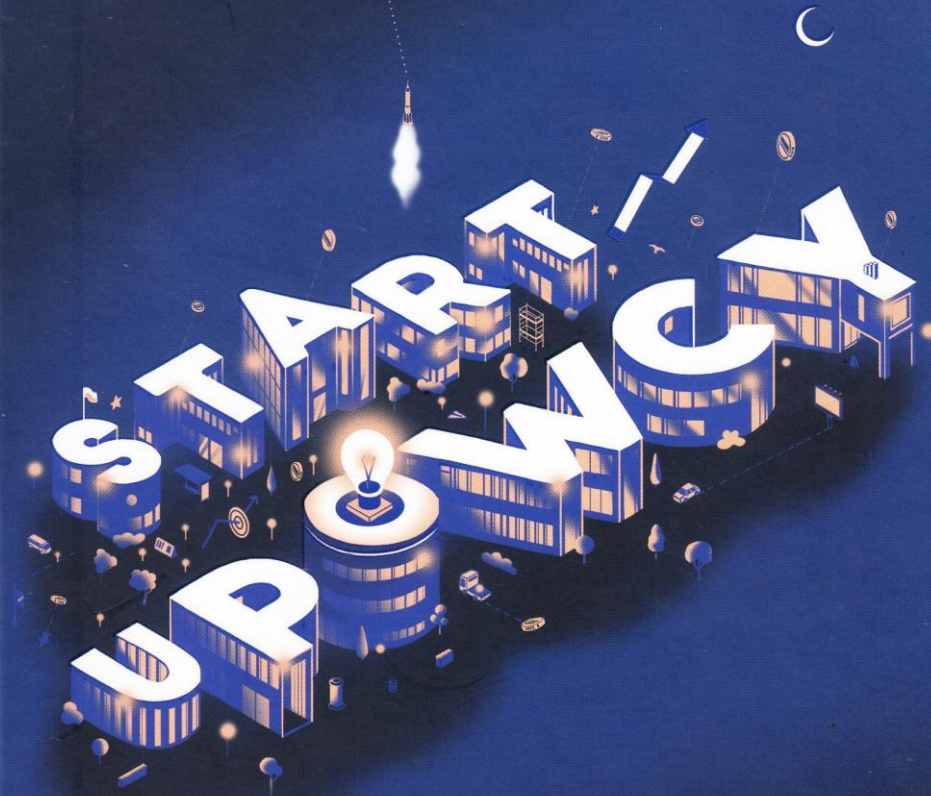
Issued May 2023

Credential ID UC-50847b77-23ed-457e-b650-3e71a3b9cb07

Show credential 

Skills: Startup Lean

STARTUPOWCY

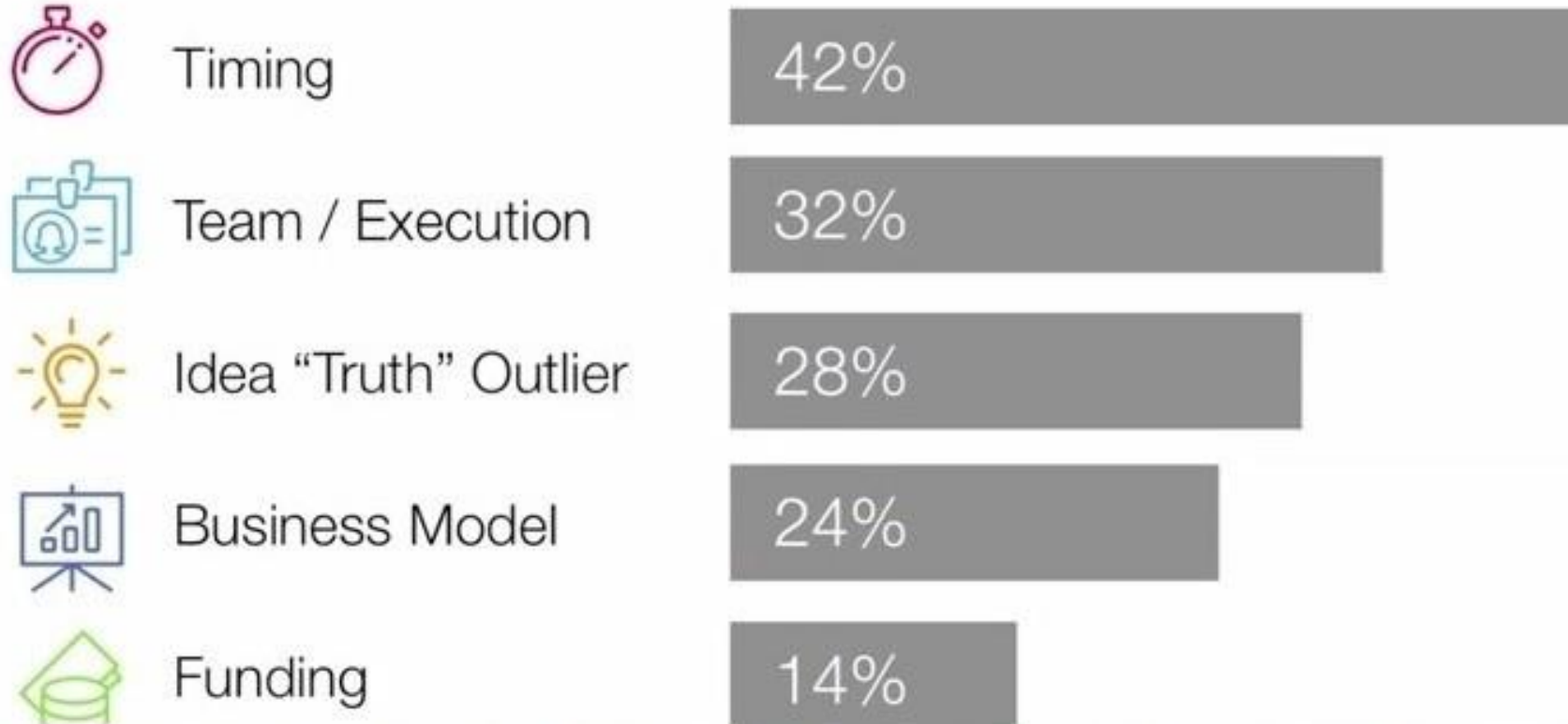


KRZYSZTOF
DOMARADZKI

ARTUR
KURASIŃSKI

JAK POLSKIE START-UPY PODBIJAJĄ ŚWIAT

Top 5 Factors in Success Across More Than 200 Companies



Bill Gross' "The Single Biggest Reason Why Startups Succeed"
TED Talk, March 2015

Pomysły na startupy (cd.)

ICEYE



Rafal Modrzewski

Chief Executive Officer, Co-founder

[LINKEDIN →](#)



Pekka Laurila

Chief Strategy Officer, Co-founder

[LINKEDIN →](#)



Susan Repo

Chief Financial Officer

[LINKEDIN →](#)



Eric Jensen

Chief Executive Officer, ICEYE US

[LINKEDIN →](#)

<https://www.iceye.com/company>

Co można było zrobić lepiej + komentarze i uwagi

Wszystkie zespoły	Moja generalna uwaga: podczas Demo Day na pytania powinni odpowiadać wszyscy członkowie zespołu, a nie tylko jedna lub pojedyncze osoby
Frekwencja.edu.pl	Genialne. IMO nie wprowadzać opłat. ADO – analiza danych osobowych. Widzę ryzyko związane ze zbieraniem i przetwarzaniem danych osobowych (Librus też to może zgłosić).
Dymiarka	Pomysł jest super (dwa komentarze). To jest produkt, który już istnieje. Co z finansowaniem?
EnControl	Zapraszam do preinkubacji, na WEITI jest patent o tym (Łukasz Sztern). Konieczna jest analiza finansowa (oszczędności, cena produkty/usługi).
Bullinder	Zapraszam do preinkubacji (Łukasz Sztern). Dobrze nieszablonowe rozpoczęcie. Super pomysł. Proponuję kontakt z Krajowym Ośrodkiem Wsparcia Rolnictwa. Widać, że zespół świetnie zna temat (dwa komentarze). A jak to wygląda ze świniami?
EmployeeAir	Nie zostało jasno przedstawione, w jaki sposób startup ma na tym zarabiać. Co sądzą o tym pomysły potencjalni użytkownicy? Konieczna lepsza analiza rynku. Ankiety są trudne – lepsze są wywiady. Lepszy founder-market fit (dopasowanie zespołu do rynku). Widzę problem danych osobowych. Integracja z Workday.
Verclido	Potrzeba biznesowa wybrzmiała dopiero w trakcie Q&A (zabrakło tego w prezentacji). IMO mało innowacyjne podejście + nie rozumiem, co jest wartością dodaną? Rozwiązanie mało zrozumiałe dla osoby niezwiązanej z branżą farmaceutyczną.
RhythmAnalyser	Zapraszam do preinkubacji (Łukasz Sztern). Konkurencja jest większa (np. SoundGym) (dwa komentarze). UX i UI są do poprawy + gamifikacja. To jest Duolingo dla muzyków. Czy jest na to rynek i jak jest on duży? UX do zdecydowanej poprawy. Interfejs mógłby mieć większy kontrast. Dualingo ma ptaka jako maskotkę – Wy powinniście mieć Fletchera z Whiplasha. Hipoteza o braku motywacji słuszna, ale nie podjęta. Pomysł technicznie OK, ale zabrakło elementów biznesowych. Zespół skupił się na wykonaniu, a nie wiadomo, kto miałby być klientem. Muzyka jest rynkiem z trudną monetyzacją. Preinkubacja!

innovation = invention x commercialization

Celem startupu jest pozyskanie jak największej liczby jak najbardziej zyskownych klientów

product-market fit

Nie można tego dobrze zrobić nie poznając
dobrze rynku

Zwłaszcza istniejących rozwiązań alternatywnych i
konkurencyjnych do naszego

desk research

słowa kluczowe

język angielski > język polski

Google search operators

porozmawiać z ludźmi,
którzy znają ten rynek

sprawdzić miejsca, w których
rozmawiają ze sobą a. klienci
b. użytkownicy twojego
produktu

zostać klientem konkurencji i
przetestować ich rozwiązania

Równolegle konfrontować tę
rozszerzaną wiedzę o rynku,
klientach, konkurentach i ich
produktach ze swoim
rozwiązaniem – czy dalej jest
wykonalne i ma biznesowy sens?

"For students, founders, investors, corporates or anyone with a passing interest in startups – you're going to want a copy of this."
Jenny Fielding, General Partner at The Fund

KEN VALLEDY & EAMONN CAREY

The Startup Lexicon

Demystifying the everyday
language of startups



bootstrapping

3Fs, 4Fs
(founders, family, friends,
and fools)

VC

CVC

venture building

Grupa Orlen szuka partnera do venture building

Dodane: 20,11,2023



Mam Startup



<https://mamstartup.pl/grupa-orlen-szuka-partnera-do-venture-building/>

business angel/angel investor
(anioł biznesu)

B2B

B2C

B2G

fintech
medtech
martech
edtech
adtech
agtech
insurtech
foodtech
cleantech
femtech

traction
(trakcja)

