



Agogé AB

## **Agogé Affärsplan**

PHILIP SAMARAS

070-971 37 50



2/13: Sammanfattning  
3/13: Företag Beskrivning  
4/13: Produkt/Sälj Argument  
5/13: Agogés applikation  
8/13: Marknadsanalys  
9/13: Organisation  
10/13: Marknadsföring/Försäljningsplan  
11/13: Budget  
12/13: Kursplan  
13/13: Hur en försäljningsprocess ser ut

## Affärsidé

---

Agogé ska med hjälp av ett LMS(Learning managment system) skapa ett pre och onboarding program åt företag vilket kommer underlätta den nya personalens bekantskap med regler, rutiner, personal och arbetsmiljö. Vårt LMS ska vara i app format.

Vi jobbar med ämnet pre och onboarding.

## Mål

---

Agogés mål är att få kandidater mera avslappnade inför deras första arbetsdag och ge dem en plats där all information alltid finns tillgänglig oavsett om det handlar om vart handskar ligger eller hur diskmaskinen fungerar.

Men vårt mål är också att ta bort vikt ifrån företagarnas axlar och höja TTP (Time to Productivity) när det gäller deras nyrekryterade och försäkra att alla deras anställda vet om hur det fungerar hos dem.

## Vision

---

*Agogé ska bli Sveriges mest pålitliga digital onboarding företag.*

---

# Företagsbeskrivning

Aktiebolag under namnet Agogé AB

---

## Affärsidé med behov analys

Agogé planerar att bygga en app som ska vara fokuserad på lärande, i denna app ska det vara enkelt att navigera sig med få knappval.

Människan tappar mera koncentrationsförmåga för varje generation vilket gör att det blir svårt för yngre kandidater att ta in information i 8 timmar konstant.

Enligt en studie som visar koncentrationsförmågan hos milleniums: Så har dem tappat den med 33% vilket gör att vi snittar i 8 sekunder innan vi tappar den.

Med hjälp av vår app kommer dessa personer kunna läsa på om arbetsplatsen i sin egen takt med 8 enkla minuts lektioner.

Detta kommer göra att dem får en bättre förståelse, mindre nervositet och kommer in i arbetet snabbare då dem minns i från vår digitala utbildning.

**God onboarding och preboarding ökar medarbetar engagemang och längden individen stannar hos företaget.**

## Framtiden inom denna bransch

---

Under covid började flera företag vända sig mot digitala lösningar vilket många än idag gör, som till exempel *Coca-cola, Gucci & Mercedes*.

Denna bransch anses bara växa och bli större då anställdas tid blir mindre och mindre för annat arbete.

Om människans hjärna håller på och förändras som den gjorde med milleniums så kommer behovet blir allt mer

Och sist men inte minst så är vi i en lågkonjunktur just nu och anses vara i några år framåt. Under lågkonjunktur anställs det mindre och utbildas mera, men den dagen lågkonjturen släpper så kommer företag behöva utöka deras personal styrka. **Då ska Agogé stå där och se till att det går så snabbt och smidigt som möjligt.**

## Produkt och tjänster

---

Agogé ska bygga en app som ska vara fokuserad på lärande, i denna app ska det vara enkelt att navigera sig med enbart få olika val.

-Profil

-Logga ut

-Lektioner

Då en arbetsgivare ofta har fullt upp så ska enbart användare vara möjlig att maila till sin framtida chef/admin gällande frågor.

Det ska finnas möjlighet i appen att använda sig av ett simpelt dokument som ska göras till e-dokument med uppläsning.

**Pre-boarding:** Pre-boarding handlar om att ge kandidaten en bättre kunskap om arbetsplatsen, kollegor, regler, avtal osv

**On-boarding:** On-boarding handlar om att ge kandidaten förkunskap om deras framtida arbetsuppgifter.

## Sälj Argument

---

Agogé har väldigt unika sälj argument då mycket handlar om fakta och statistik, men utifrån erfarenhet vet jag att människor köper beroende på känslor.

### Agogés sälj argument

- TTP(Time to productivity) Vi hjälper dig "spara mera pengar"
- Vi gör dina nyrekryterade självsäkrare och ökar engagemang.

## Värdeerbjudande

"Agogé ger dina medarbetare en chans att agera från dag ett!"

"Att förstå uppgiften innan man kliver innanför dörren det möjligheten skapar Agogé"

## Slogan

*"Det är dags att agogera!"*

*"Alla förtjänar en bra Agogé"*

# Agogés applikation

Appen i sig ska vara ett LMS med lektioner som snittar på 8-12 minuter styck på grund utav korttidsminnet, vilket är det minne som hjälper oss att lagra information.

*Efter 8 minuter börjar den delen i hjärnan tappa effekt.*

Den ska vara byggd så att företaget som har köpt produkten enkelt ska kunna gå in och redigera bilder & text, men samt se vilka av deras deltagare som gör kursen och vilka som gör bra ifrån sig.

*Detta är en viktig fråga som ska diskuteras, på grund utav GDPR.*

Den ska ha en struktur som gör att vi på Agogé ska kunna göra en hel kurs på **under 20 timmar** då vi börjar tappa lönsamhet efter den tiden. (Drag and drop system)

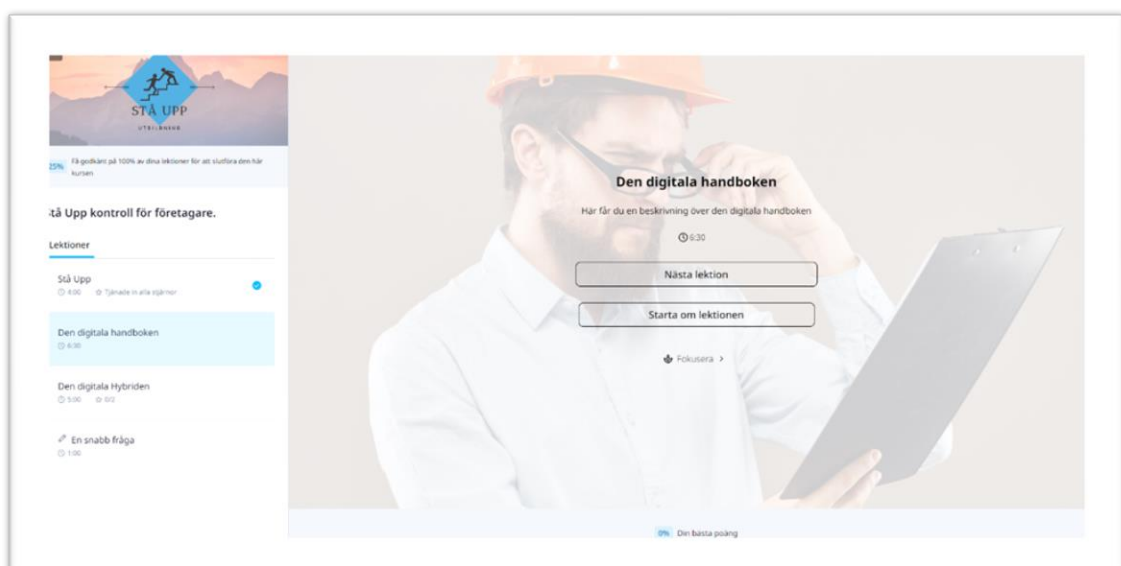
Appen ska vara ett LMS med gamification. (Spel efter varje segment.)

Som tillexempel, så kommer det vara 1-3 informativa slides och sedan ett spel där man går igenom innehållet. (Den statestiken ska synas i "Admin vy".)

*Slide kallas dem sidorna med information.*

Alla företags individuella program ska vara skapade efter företags behov som tillexempel, sommarjobb, deltid & ålder. Vilket vi ska skapa via en behovsanalys som du kommer få se mera utav senare.

Appen ska alltid finnas där för alla företags anställda. Alla har någon gång varit på semester och kommit tillbaka med semester hjärna, då kan det vara väldigt svårt att komma tillbaka i rutiner. Då kan den personen alltid luta sig tillbaka för att kolla i vår app.



## Användarens vy

---

Användare kommer ha en simpel app med få knapp tryck.

Användaren ska ej ha tillgång att chatta med kollegor eller arbetsgivare.

För att träffa en bredare målgrupp ska det finnas möjligheter att skapa ett digitalt dokument för personer som är ointresserade i applikationen.

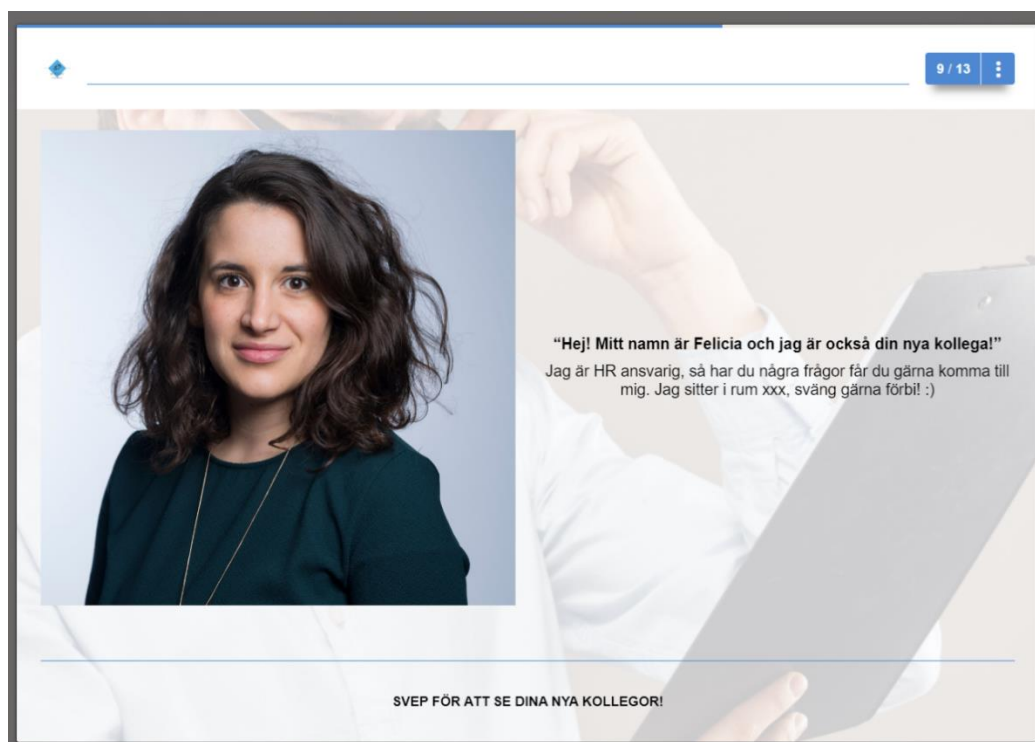
---

## Arbetsgivares vy

För en arbetsgivare ska det finnas en admin-panel som gör att den kan se kandidatens framsteg men även möjliggöra att koppla ihop system för HR ansvariga använder.

Ifrån Admin panelen ska dem även kunna skicka ut autmatiserade SMS och ändra innehåll.

---



# Marknadsanalys

**Målgrupp-** Våra kunder är företag som använder sig utav bemanningsföretag eller har stor personalomsättning.

Ett exempel *Transcom* eller en *ICA*.

Industrier/lager är också en intressant målgrupp då det finns mycket regler och rutiner att följa som kan va svårt att få med på ett papper.

**Då detta är en ganska ny bransch** så kan det vara svårt att få ett företag att förstå eller ens veta om att detta finns, vilket jag tror kan vara ett hot som det står inför.

**Konkurrenter** konkurransen inom den här bransch: Vi ett företag vid namn Knowly AB som omsätter 6.5 miljoner 2022. Dem lanserade precis en ny produkt där dem skapar digitala lärlingsprogram till SaaS-Scania vilket jag ser är en möjlighet.



Detta är appen agogè/StåUpp har använt för att bygga demos, men samt källa till mycket fakta.



# Organisation och ledning

## Ledning

---

Hur ledningen ska se ut handlar mycket om att alla ska kunna bidra med sin kompetens oavsett om det gäller IT, HR eller innovation.

## Nyckelpersoner

---

Philip Samaras

Partner-\*\*\*\*

Partner-\*\*\*\*

Partner-\*\*\*\*

Investerare-\*\*\*

## Partner och rådgivare

---

Jag har hittills pratat med många företag som är intresserade i att bidra med kapital, kompetens, demos och vägledning. Men jag söker partners och ett team som tror lika mycket på idén som jag gör och är redo att satsa. Jag har en investerare som är redo när jag har fått ihop mitt team.

# Marknadsföring och försäljningsstrategi

---

Marknadsföringen är en intressant del då vi har två stycken olika kunder.

Användare och köpare.

Köpare är företaget som använder Agogé och användaren är kandidaten.

## Marknadsföringsplan

---

LOKALT! Första året ska Agogé satsa lokalt då Sörmland och angränsande län har många industrier och lager. **Jobba organiskt**

När Agogé har fått en kund så ska det företaget få en fin tavla som ett certifikat som förhoppningsvis får spridning.

Sedan finns det ett intressant filmprojekt som planeras dra igång med uppstart av Agogé.

## Försäljningsstrategi

---

Agogé är en produkt som ger dig chansen att bli bäst på onboarding! Och det ska kosta att vara bäst!

Försäljningsstrategin är M2M (Mouth to Mouth), det ska vara enkelt att jobba med Agogé, roligt och framför allt lönsamt!

När företaget börjar bli mera etablerat så ska vi komma åt framtidens arbetskraft genom digital marknadsföring. Vi ska ge ungdomar en bild om "Varför ska din arbetsplats va en del av Agogé". Målet är att den kandidaten ska välja företaget med vårt program över företaget som saknar det.

## Försäljnings kanaler

---

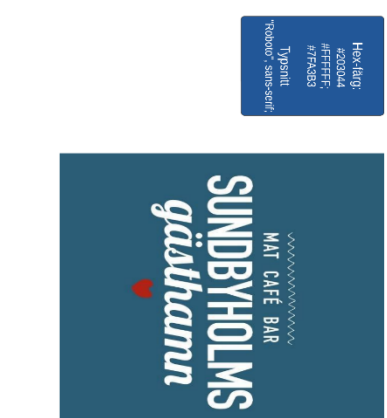
De kanalerna jag personligen tror på mest är det personliga mötet och den subtila men konstanta påminnelsen om att vi finns och vi är redo för dig.

Det jag menar med subtilt men konstant är, kort men ofta inom digital marknadsföring.

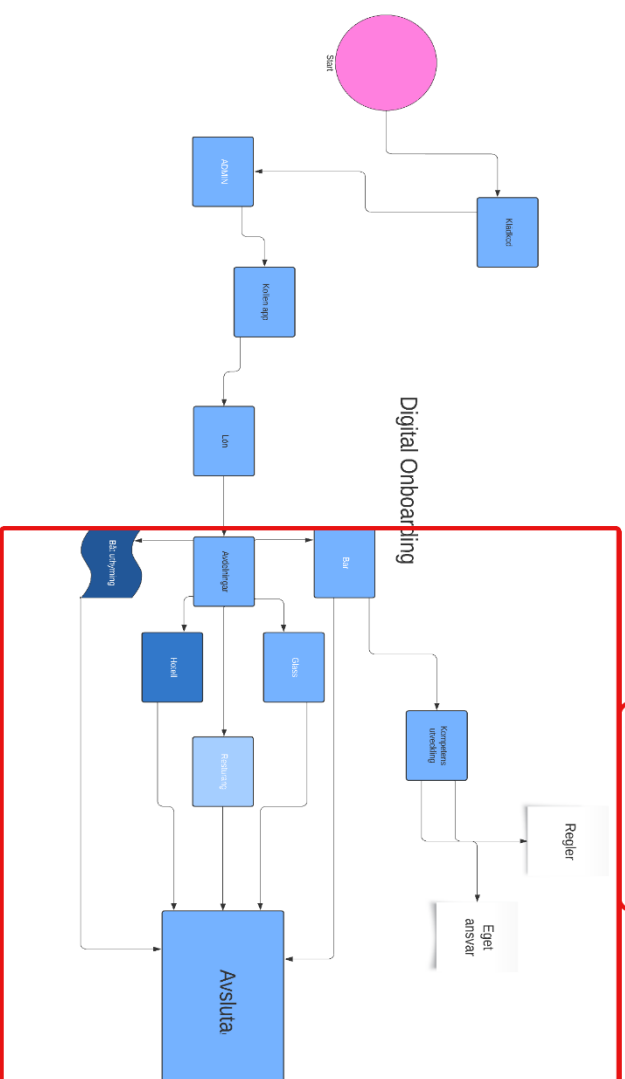
Vi ska synas ofta i våra kunders telefoner, då våra "köpare" är oftast äldre så är facebook mest intressant och våra "användare" tiktok, instagram och Snapchat.



## Philip Sarantis | November 30, 2023

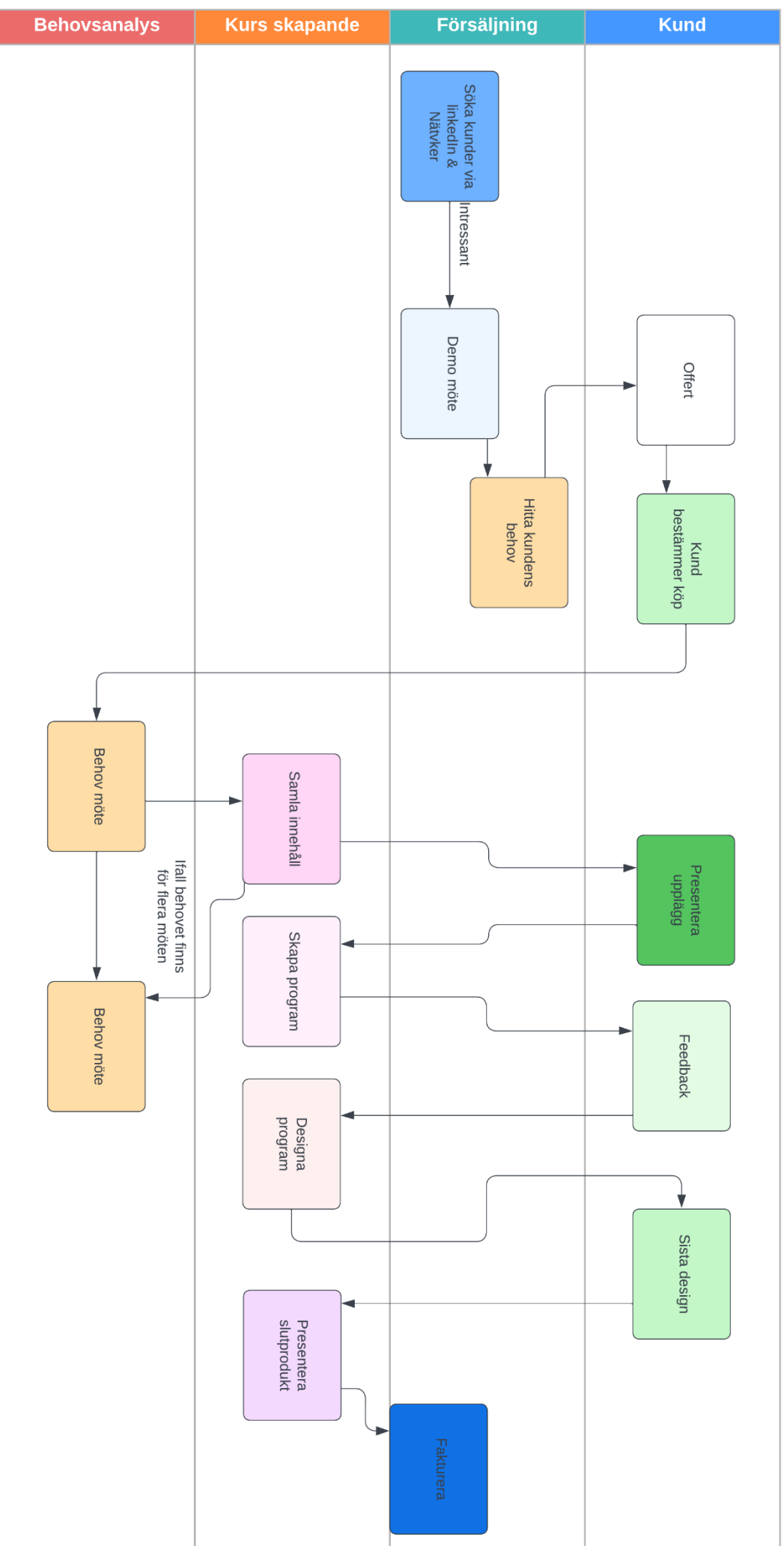


## Ej innuti DEMO



## Stå upp affärsmode

Philip Samaras | November 30, 2023





Agogé AB

## **Agogé Affärsplan**

PHILIP SAMARAS

070-971 37 50

Philip Samaras  
Philipsamaras@gmail.com