

Programminhalte Growth Camp 2021



Das Growth Camp richtet sich an Start-ups in der Wachstumsphase mit dem Ziel, die vielversprechendsten Teams bei Marktexpansion, Produktionsskalierung und Teamentwicklung durch Coaches und Mentoren zu unterstützen.

Start Bewerbungsphase: 1. März 2021 | Ende Bewerbungsphase: 21. März 2021 | Auswahl und Bekanntgabe an Teams: 26. März 2021 | Camp: Termine zwischen April und Juni 2021 | Abschlusstag: 1. Juni 2021

| | | |
|---|---------------------------|---|
| Kick-off, 12. April, 09:00-12:00 Uhr | | Einführung in das Programm, Vorstellung und Kennenlernen der Teams |
| Fixmodul* | | |
| 15 April 09:00-12:00 | Purpose & Impact | Was sind die langfristigen Ziele des Gründerteams mit dem Start-up? Welchen Impact möchte man leisten? Kann heute noch guten Gewissens gegründet werden, ohne einen positiven sozialen, ökologischen und ökonomischen Impact zu haben? Wie kann Impact generiert werden. Wie schauen Status Quo und zukünftige Anforderungen der Kunden aus? Learnings: Relevanz von der Entwicklung des Unternehmenszwecks und positivem Impact im Unternehmen und Schaffung von Awareness in Hinblick auf aktuelle und zukünftige Kundenanforderungen. |
| 20. April 09:00-12:00 | Strategie & Leadership | Benötigen Start-ups eine Strategie? Welche Ansätze der strategischen Ausrichtung gibt es, um dynamisch zu bleiben und auf Anforderungen des Marktes zu reagieren? Learnings: Methodik der strategischen Ausrichtung im Unternehmen. |
| 22. April 09:00-12:00 | Market Space Alpine Tech | Welche Bedeutung hat der Alpine Raum auf mein Unternehmen und umgekehrt? Learnings: Welche Technologien und Entwicklungen benötigt der Alpine Raum (Mobilität, Sport&Outdoor, Tourismus, Bau & Sicherheit) und wie kann mein Unternehmen hier anknüpfen? (Das Modul hat zum Ziel, die Interdisziplinarität im Bereich alpiner Technologien zu fördern und mögliche Usecases zu generieren) |
| 29. April 09:00-12:00 | Pitching | Wie präsentiere ich mein Start-up vor der entsprechenden Zielgruppe? Learnings: Hands-on Training inkl. Direktem Feedback. |
| 4. Mai 09:00-12:00 | Sales & Vertrieb | Wie baue ich einen passenden Sales Funnel auf? Was bedeutet Verkauf & Vertrieb im klassischen Sinne und wie lässt sich das auf das Startup übertragen? Welche Skills benötigt mein Sales Team? Learnings: Aufbau einer professionellen Sales Strategie sowie praktische Übungen im Selling. |
| 11. Mai 09:00-12:00 | Financing + Kooperationen | Welche Finanzierungsformen gibt es? Welche davon eignen sich für mein Unternehmen und meine strategischen Ziele der nächsten Jahre? An wen kann man sich wenden und wie kann ein guter Finanzierungsmix aussehen? Learnings: Kennenlernen und direkte Beratung von diversen Finanzierungsformen (Banken, VC, Business Angel, Crowd Investing, Förderungen...) Wie schauen Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und Start-ups aus? Auf was gilt es zu achten und welche Formen von Partnerschaften gibt es? Von welchen best und worst practices kann man lernen? Learnings: Kennenlernen der unterschiedlichen Kooperationsformen zwischen Startups & etablierten Unternehmen sowie mögliche Hürden und Stolpersteine. |
| 26. Mai 09:00-12:00 | Team & Organisation | Wie baue ich eine Organisationsstruktur auf? Worauf muss ich bei der Zusammensetzung meines Teams achten? Learnings: Unterstützung beim Aufbau der Organisationsstruktur. |
| Flexmodul* | | |
| Flexmodule werden je nach Anforderungen der Start-ups im Laufe des Programms angesetzt. | | |
| Abschlusstag, 1. Juni, Zeit tba | | Am Abschlusstag präsentieren alle Teams ihren Status Quo vor ausgewähltem Publikum. Ziel ist es, potentielle Partner, Kunden und Investoren einzuladen und den Teams die Möglichkeit zu geben, nächste Schritte ihres Unternehmens zu tätigen und wertvolle Kontakte zu knüpfen. |

*Fixmodule sind fester Bestandteil des Programms, Flexmodule können individuell auf Basis von Interessen und Bedürfnissen besucht werden. Fixmodule beinhalten zusätzlich 2 Stunden individuelles Einzelcoaching/Team.

Programm Growth Camp 2021



The Growth Camp is aimed at startups in the growth phase with the aim of the most promising teams in market expansion, production scaling and team development through support coaches and mentors.

Start application phase: 1 March 2021 | End application phase: 21 March 2021 | Selection and announcement to teams: 26 March 2020 | Camp: Dates between April and June 2021 | Demo Day: 1 June 2021

| | | |
|--|-----------------------------------|--|
| Kick-off, 12 April, 09:00-12:00 | | Introduction to the programme, introduction and getting to know the teams. |
| Fixed Moduls* | | |
| 15 April 09:00-12:00 | Purpose & Impact | What are the long-term goals of the founding team with the start-up? What impact do they want to achieve? Is it still possible to found a company today without having a positive social, ecological and economic impact? How can impact be generated. What are the status quo and future requirements of the customers? Learnings: Relevance of the development of the company purpose and positive impact within the company and creation of awareness with regard to current and future customer requirements. |
| 20. April 09:00-12:00 | Strategy & Leadership | Do start-ups need a strategy? Which approaches of strategic orientation are there to remain dynamic and to react to market requirements? Learnings: Methodology of strategic orientation in the company. |
| 22. April 09:00-12:00 | Market Space Alpine Tech | What significance does the Alpine region have for my company and vice versa? Learnings: What technologies and developments does the Alpine Space need (mobility, sports & outdoor, tourism, construction & safety) and how can my company get started here? (The module aims to promote interdisciplinarity in the field of Alpine technologies and to generate possible usecases) |
| 29. April 09:00-12:00 | Pitching | How do I present my start-up to the appropriate target group? Learnings: Hands-on training incl. direct feedback |
| 4. May 09:00-12:00 | Sales | How do I build up a suitable sales funnel? What does Sales & Distribution mean in the classical sense and how can it be transferred to the start-up? Which skills does my sales team need? Learnings: Development of a professional sales strategy and practical exercises in selling. |
| 11. May 09:00-12:00 | Financing Meet-up Cooperations | What forms of financing are available? Which of these are suitable for my company and my strategic goals for the next few years? Who can I turn to and what can a good financing mix look like? Learnings: Getting to know and direct advice on various forms of financing (banks, VC, business angels, crowd investing, subsidies...) What does cooperation between established companies and start-ups look like? What do we have to pay attention to and what forms of partnerships are there? Which best and worst practices can be learned from? Learnings: Getting to know the different forms of cooperation between start-ups and established companies as well as possible hurdles and stumbling blocks. |
| 26. May 09:00-12:00 | Team & Organisation | How do I set up an organisational structure? What do I have to pay attention to in the composition of my team? Learnings: Support in setting up the organisational structure. |
| Flex Modules* | | |
| Flex modules are scheduled according to the requirements of the startups in the course of the programme. | | |
| Demo Day, 1 June, time tba | | On the final day all teams present their status quo in front of a selected audience. The aim is to invite potential partners, customers and investors and to give the teams the opportunity to take next steps in their business and to establish valuable contacts. |

*Fixed modules are an integral part of the program, flex modules can be attended individually based on interests and needs.
Fixed Modules include additional 2 hours of individual coaching / team.

Programma Growth Camp 2021



Il Growth Camp è dedicato alle startup in fase di crescita, con l'obiettivo di fornire alle aziende innovative il know-how giusto per affrontare l'espansione del mercato, aumento della produzione e sviluppo del team attraverso allenatori e mentori.

Inizio fase di applicazione: 1 marzo 2021 | Fase finale dell' applicazione: 21 marzo 2021 | Selezione e annuncio delle start-up partecipanti: 26 marzo 2021 | Campo: Tra aprile e giugno 2021 | Giorno di chiusura: 1 giugno 2021

| | | |
|--|---|---|
| Kick-off, 12 April, 09:00-12:00 | | Introduzione al programma, presentazione e conoscenza delle squadre |
| Mudolo Fisso* | | |
| 15 Aprile 09:00-12:00 | Scopo + Impatto | Quali sono gli obiettivi a lungo termine del team fondatore con la start-up? Quale impatto vogliono ottenere? È ancora possibile fondare un'azienda oggi senza avere un impatto sociale, ecologico ed economico positivo? Come può essere generato l'impatto. Quali sono lo status quo e le esigenze future dei clienti? Apprendimenti: rilevanza dello sviluppo dell'obiettivo aziendale e dell'impatto positivo all'interno dell'azienda e creazione di consapevolezza in merito alle esigenze attuali e future dei clienti. |
| 20. Aprile 09:00-12:00 | Strategia + Leadership | Le start-up hanno bisogno di una strategia? Quali sono gli approcci di orientamento strategico per rimanere dinamici e reagire alle esigenze del mercato? Apprendimenti: Metodologia dell'orientamento strategico in azienda. |
| 22. Aprile 09:00-12:00 | Market Space Alpine Tech | Che significato ha la regione alpina per la mia azienda e viceversa? Apprendimenti: Di quali tecnologie e sviluppi ha bisogno lo Spazio Alpino (mobilità, sport & outdoor, turismo, edilizia & sicurezza) e come può iniziare la mia azienda? (Il modulo mira a promuovere l'interdisciplinarietà nel campo delle tecnologie alpine e a generare possibili utilizzi) |
| 29. Aprile 09:00-12:00 | Pitching | Come posso presentare la mia start-up al gruppo target appropriato? Apprendimenti: Formazione pratica con feedback diretto |
| 4. Maggio 09:00-12:00 | Meet-up di finanziamento + Cooperazioni | Quali forme di finanziamento sono disponibili? Quali di questi sono adatti alla mia azienda e ai miei obiettivi strategici per i prossimi anni? A chi posso rivolgermi e che aspetto può avere un buon mix di finanziamenti? Apprendimenti: conoscere e consigliare direttamente le varie forme di finanziamento (banche, capitali di rischio, business angels, crowd investing, sussidi...) Come si presenta la cooperazione tra imprese consolidate e start-up? A cosa dobbiamo prestare attenzione e quali forme di partnership esistono? Da quali pratiche migliori e peggiori si può imparare? Apprendimenti: conoscere le diverse forme di cooperazione tra start-up e imprese consolidate, nonché i possibili ostacoli e gli ostacoli. |
| 11. Maggio 09:00-12:00 | Vendita e distribuzione | Come posso creare un imbuto di vendita adatto? Cosa significa Vendite & Distribuzione in senso classico e come può essere trasferito alla start-up? Di quali competenze ha bisogno il mio team di vendita? Apprendimenti: sviluppo di una strategia di vendita professionale ed esercitazioni pratiche di vendita. |
| 26. Maggio 09:00-12:00 | Team & Organizzazione | Come posso impostare una struttura organizzativa? A cosa devo prestare attenzione nella composizione della mia squadra? Apprendimenti: Supporto nella creazione della struttura organizzativa. |
| Modulo Flex* | | |
| I moduli Flex sono programmati in base alle esigenze delle start-up nel corso del programma. | | |
| Demo Day, 1 Giugno, tempo tba | | L'ultimo giorno tutte le squadre presentano il loro status quo davanti a un pubblico selezionato. L'obiettivo è quello di invitare potenziali partner, clienti e investitori e di dare ai team l'opportunità di fare passi avanti nella loro attività e di stabilire contatti preziosi. |

*I moduli fissi sono parte integrante del programma, i moduli flex possono essere frequentati individualmente in base agli interessi e alle esigenze. I moduli fissi includono 2 ore aggiuntive di allenamento individuale / squadra.