

A dark blue banner with white and teal text and graphics. The main title 'GoStartup Master' is in large white font. Below it, 'Napredni program za hitrorastoča podjetja' is in teal. The dates '16. 6. – 18. 6. 2020' are in white. A teal arrow points right, and another teal arrow points down. At the bottom, there are logos for the European Union, the Slovenian Republic, and SPIRIT SLOVENIJA, along with the text 'Prijave do 11. 6. 2020'.

**GoStartup master** je napredni program za ustanovitelje startupov in hitro rastočih podjetij, ki želijo nadgraditi svoje podjetniško znanje. Program bo na višjem nivoju obravnaval štiri področja: prodajna miselnost podjetnika, growth hacking strategije, osebna rast podjetnika in strategije za mednarodno rast.

Vse delavnice bodo usmerjene v delo na primerih udeležencev.

## **Kdo se lahko prijavi:**

Program je namenjen podjetnikom iz skupnosti Primorskega tehnološkega parka, ki že generirajo prodajo in so člani skupnosti več kot eno leto.

V program se lahko prijavijo tudi podjetniki, ki niso del skupnosti PTP, so na vodilnem položaju ali lastniki podjetja in so jim poznane osnove startup podjetništva.

Ostali pogoji: podjetja, ki niso starejša od 5 let ter so v letu 2019 imela vsaj 30.000 EUR prometa.

Število mest je omejeno, udeležba v programu je **BREZPLAČNA!**

### **Prijave**

Rok prijave je do petka, 11. junija 2020.

PRIJAVA je možna preko spletne strani Primorskega tehnološkega parka

<https://www.primorski-tp.si/go-startup-master/#prijava>

## Program:

1. Sklop: 16.6.2020: 9.00 – 16.30



The image shows a promotional poster for a GoStartupMaster event. The left side of the poster has a teal background with white and blue text. It reads: "GoStartupMaster", "Building a money making machine", "16. 6. 2020 → 9.00 – 12.00", "Matt Mayfield", and "Telekta". At the bottom of the teal section are logos for the European Union, the Republic of Slovenia, and the Ministry of Economic Affairs and Technology, along with the SPIRIT SLOVENIJA logo. The right side of the poster features a photograph of Matt Mayfield, a man with glasses, wearing a suit and tie. Two large blue arrows are overlaid on the bottom right of the photo, pointing upwards.

**POZOR: Delavnica bo potekala v angleškem jeziku.**

Matt will challenge how you think about your product/service and your relationship with your customer. By combining modern subscription model economics and product design, he argues that most B2B businesses can completely change how they think about the costs of sales, what is a sales “investment”, and how they might fund it. BTW, Matt loves impossible sales problems — his broad experience will almost always find at least one alternative or at least help you think through the sales problem in a structured way. Come prepared to engage and be challenged.

### O predavatelju:

Matt Mayfield je Anglež, ki živi v Sloveniji in že vrsto let svetuje slovenskim startupom o prodajnih strategijah predvsem na področju B2B in prodajni na mednarodnem trgu. Je strokovnjak za razvoj posla z več kot 15-letnimi izkušnjami, eden od pionirjev analize izzivov pri tranziciji in strokovnjak za vzpostavitev ublažitvenih ukrepov. V lasti ima podjetje Telekta in je soustanovitelj podjetja bizXpand, specializiranega za širitev posla.



**GoStartupMaster**

**Growth hacking  
strategy frame**

16. 6. 2020 → 13.30 – 16.30

**Maja Voje**  
Business Consultancy

EVROPSKA UNIJA  
REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO  
SPIRIT  
SLOVENIJA

Growth hacking je metodologija hitrega eksperimentiranja skozi različne trženjsko-prodajne kanale, različne segmente in prilagajanje produkta v namen doseganja rasti podjetja. Recept za uspeh se glasi zelo preprosto: hitreje kot boste eksperimentirali, hitreje boste rasli. Na delavnici bo Maja najprej na primerih povedala kako so podjetja našla svoje vzvode za rast, da boste dodobra razumeli kako drugačni so lahko vzvodi rasti med različnimi tipi podjetij in poslovnimi modeli. Po uvodnem delu sledita vsaj 2 uri delavniškega dela na vaših primerih.

**Cilji delavnice:**

- Opredeliti različne faze trženjsko-prodajnega lijaka za vaš produkt oziroma storitev
- Razviti vsaj 70 idej za eksperimente, ki bodo vašemu podjetju pomagali rasti
- Spoznati orodja za prioritizacijo eksperimentov - ICE Framework in najboljše prakse delovanja growth timov v podjetju

**Priprava na delavnico:**

- Odlično je, da pred delavnico razmislite o personi in produktu/storitvi, za katero bi radi razvili svoj program eksperimentiranja.
- Maja priporoča, da se delavnice udeleži več članov ekipe, če je to mogoče, saj je pri ideaciji in prioritizacij idej dialog zelo koristen
- Morebitna vprašanja pred delavnico lahko pošljete tudi na [grow@majavoje.com](mailto:grow@majavoje.com)

**O predavateljici:**

Maja Voje je strokovnjakinja za "growth hacking" marketing in digitalne transformacije, ki s pristopom "real world, real results" motivira ekipe in organizacije. Njene zgodnje dosežke sestavlja soustvarjanje "best-selling" spletnega tečaja na temo "growth hacking", delo kot CMO v organizaciji OriginTrail med njihovim TGE (token generation event), kjer so zbrali 22 milijonov dolarjev, partnerstvo s Sean Ellis in growthhackers.com za promocijo v Evropi ter upravljanje digitalnih projektov za svetovno znana podjetja kot so Google (2014) in Rocket Internet (2015)

## 2. Sklop: 18.6.2020 od 9.00 do 16.30



**GoStartupMaster**

**Osebna rast  
podjetnika**

18. 6. 2020 → 9.00 – 12.00

**Tina Kastelic**  
Kompetenca

EROPSKA UNIJA  
EVROPSKI SKLAD ZA  
REGIONALNI RAZVOJ

REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA  
GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

SPIRIT  
SLOVENIJA

Vsak podjetnik se na svoji poti sooča tako z uspehi, kot z neuspehi. V vsakem primeru je stresno. Ko nam gre dobro, imamo izzive z usklajevanjem vseh delovnih nalog, razmišljamo o širitvi, iskanju pravih ljudi, mentorstvu, lovljenju rokov in organizaciji časa. Tisti, ki so že malo večji, pa so na prelomni točki, kako postaviti strukturo, ki bo rast podjetja sploh omogočala. Ko pridejo neuspehi, pa se pogosto soočamo z negotovostjo, strahom, kaj nas čaka v prihodnosti. Včasih se preprosto jezimo, ker stvari niso šle po planu. Kljub našim notranjim pomislekom pa navzen (poslovnim partnerjem, sodelavcem) želimo dati občutek, da vemo, kaj delamo. Ste se kjerkoli v napisanem prepoznali? Odlično, potem je ta delavnica prava za vas, saj bomo govorili prav o naštetem. Ne bomo ostali pri teoriji, ampak bo delavnica namenjena izključno reševanju vaših izzivov.

### O predavateljici:

Tina Kastelic je psihologinja, specializantka organizacijske transakcijske analize, direktorica podjetja Kompetenca d.o.o. in podjetnica. V zadnjih letih se je specializirala za kompleksne kadrovske rešitve (kompetenčni modeli, sistemi nasledstev, mentorski sistemi, definiranje odgovornosti in vlog, ipd.). Je tudi coach, ki ima poleg zgoraj navedenih opravljene še izobraževanje z Nevrolingvističnega

programiranja, medicinske hipnoze in psiho-drame. Leta 2017 je postala HR partner za celotno področje orodjarstva (Kompetenčni centri za razvoj kadrov), trenutno je v vlogi Kadrovskega partnerja za področje IKT. Sodeluje tako z mikro kot z velikimi podjetji.

The poster is split into two main sections. The left section has a teal background with white and purple text. It reads 'GoStartupMaster' at the top, followed by 'Strategija in rast podjetja' in '18. 6. 2020 → 13.30 – 16.30'. Below that is the speaker's name 'Aleš Špetič' and company 'Klevio'. At the bottom are logos for the European Union, the Slovenian Republic, the Ministry of Economic Development and Technology, and SPIRIT SLOVENIJA. The right section is a black and white portrait of a man, with two large purple arrows pointing upwards over it.

Od ideje do prvih uspehov na trgu je strategija logična, a po prvih uspehih se mora podjetnik vprašati, kakšno podjetje želi razviti, kaj je njegov cilj in kako jih najboljše doseči. Na delavnici se bodo obravnavali različni primeri strategij rasti za startupe. Strategija zajema načrtovanje rasti prodaje, rasti števila zaposlenih, dotoka svežega kapitala, odpiranje novih trgov in sodelovanje s strateškimi partnerji. Delo bo potekalo na obravnavi primerov udeležencev.

## O predavatelju

Aleš Špetič je na svoji podjetniški poti ustanovil že štiri startupe - Klevio, CubeSensors, DeckReport in Zemanta. Startup CubeSensors sta s poslovnim partnerjem brez zunanjih denarnih sredstev pripeljala od ideje do produkta, ter zmagala na prestižnih tekmovanjih Best HW Launch Festival in TechCrunch Disrupt HW Battlefield. Trenutno pa je Aleš aktiven kot direktor podjetja Klevio.

*Operacijo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Operacija se izvaja v okviru prednostne naložbe 3.1 Spodbujanje podjetništva, zlasti z omogočanjem lažje gospodarske izrabe novih idej in spodbujanjem ustanavljanja novih podjetij, vključno s podjetniškimi inkubatorji ([www.eu-skladi.si](http://www.eu-skladi.si)).*

