



Datum	Tijd	Programma	
28-03	10:00 - 12:00	Kick-off BL.INC Kennismaking deelnemers en toelichting werkwijze binnen BL.INC programma.	
	13:00 - 16:00	Workshop A: How to develop your startup Part 1 Business model canvas	BCGV & BL.INC experts
04-04	09:00 - 12:00	Knowledge session 1 : MydrivesMyhabits	BCGV
	13:00 – 14:00	Begeleider sessie: Wederzijdse kennismaking tussen begeleiders en deelnemers.	
11-04	09:00 - 12:30	Workshop B: Marketing & Growth Hacking	Bluehub
18-04	09:00- 12:00	Workshop A: How to develop your startup Part 2 Value proposition	BCGV
25-04	-----	Geen workshop / kennissessie	
02-05	09:00- 12:00	Workshop A: How to develop your startup Part 3 : The conversation	BCGV
09-05	-----	Geen workshop / kennissessie	
16-05	09:00 - 12:00 -	Workshop C: Hatch your financial	EY
23-05	09:00 – 12:00	Workshop D: Build the perfect pitch part 1 Let's get personal	Noblahblah
30-05	09:00 - 12:00	Knowledge session 2: Intellectual property	RVO
06-06	09:00 - 12:00	Knowledge session 3: Growing pains – The resilient enterprise	Veerkracht college
13-06	09:00 – 12:00	Knowledge session 4: Subsidies	Vindsubsidies
20-06	09:00 - 12:00	Workshop D: Build the perfect pitch Part 2: elevate your pitch	Noblahblah
27-06	09:00- 12:00	Knowledge session 5 : Investment landscape	LIOF& Rabobank
06-07	15:00- 17:00	Afsluitingsevent: THE GRANDE FINALE Final presentations	

Workshops

A. How to develop your startup (BCGV)

In drie sessies werk je op een actieve manier aan je business model. Dit doe je met behulp van Business Model Canvas, waarde propositie en gesprekstechnieken. Zo krijg je inzicht in je markt, hoe je keten denkt en welke uitdagingen je potentiële klanten en leveranciers hebben.

B. Marketing & Growth Hacking (Bluehub)

Wie is je markt? Hoe werkt die markt? Hoe schaal je op?

Hoe positioneer jij je in de markt, wat is je USP en hoe laat je dat aan je markt zien.

'The more I know, the better I understand how little I know.' Hoe zorg je ervoor dat je schaalbaar bent en blijf je verbinden met behoeftes van de snel veranderende wereld om ons heen.

C. Hatch your financial (EY)

In de workshop 'Hatch your financial' krijg je tips en tools die ervoor zorgen dat je als onderneming financieel alles goed hebt ingericht voor nu en in de toekomst.

D. Build the perfect pitch (NoBlahBlah)

a. Sessie 1 : Let's get personal

Mensen vertrouwen organisaties, instanties en instituten meer als zij gevoel hebben bij de mensen erachter, zo wijzen studies uit. Personal branding – het creëren, onderhouden en uitdragen van je persoonlijke merk – is cruciaal voor ondernemers, leiders en professionals. Het vergroot de kans dat je opvalt en dat mensen je boodschap onthouden. Het geeft diepgang aan menselijke verbindingen door gedeelde waarden en overtuigingen. En het legt de basis voor de impact die je maakt op je omgeving

b. Sessie 2: Elevate your pitch

Een goede pitch die goed wordt gebracht is een onmisbaar instrument in de communicatiemix van een succesvol ondernemer. Welk kort en krachtig verhaal vertel je om jezelf, je idee en je onderneming scherp en memorabel neer te zetten? Hoe kom je helder, overtuigend en enthousiast over? En hoe krijg je de ander mee?

Kennissessies

1. MyDrivesMyHabits (BCGV)

We leven in een tijdperk waarin gedrag, communicatie en samenwerking het verschil maken. Het is daarom essentieel als ondernemer om te weten wat je drijfveren zijn, je sterktes en valkuilen zijn. Hoe zorg je ervoor dat je effectief bezig bent in de juiste flow. In deze kennissessie krijg je inzichten in jezelf en je omgeving. Dit gaat je helpen focus te houden.

2. Intellectual property (IE) – (RVO)

Heb jij een fantastisch idee of een geweldige uitvinding? Of heb je jouw idee al verder uitgewerkt tot een nieuw, technisch innovatief product of proces? Daar wil je natuurlijk alles uithalen! Hoe zit het met IE-rechten, want zo heten de rechten waarmee je je idee, product of dienst vastlegt en beschermt. Tijdens deze kennissessie leer je ins en outs omtrent bescherming van jouw idee en krijg je inzicht in welke ideeën partijen in jouw keten beschermen.

3. Growing pains – the resilient enterprise (Veerkracht college)

We hebben allemaal een doel voor ogen met onze onderneming, maar de weg van de onderneming is niet alleen een weg van voorspoed. Wat zijn de elementen die ervoor zorgen dat je succesvol kunt ondernemen en kunt blijven doorgroeien. Tijdens deze kennissessie leer je op een actieve manier hoe jij eigenaar wordt van je succes.

4. **Subsidies (Vindsubsidies)**

De wereld van subsidies hoe zit die in elkaar, hoe vraag je een subsidie aan. In deze kennissessie word je meegenomen in de wereld van subsidies en krijg je diverse tips die jouw slagingskans vergroten.

5. **Investment landscape (LIOF & Rabobank)**

Het landschap van investeerders voelt voor sommige als een groot bos.

Welke informatie is voor investeerders belangrijk, welke financiële middelen kun jij als startup scale-up een beroep doen, wat is het verschil tussen de verschillende partijen. Hoe voer je het gesprek met een investeerder, wat zijn de do's en de dont's.

LIOF en de Rabobank geven je een kijk in de investeerders keuken.

Algemeen

- Je hebt een werkplek in de BLINC BOX (Villa Flora, Brightlands Campus Greenport Venlo) gedurende het programma
- Wekelijks een bila van 1 uur met je begeleider. Hoe en wat overleg je direct met je begeleider
- Na de deelname van het programma behoort je tot de alumni van BL.INC, welke periodiek bij elkaar komen en kennis delen.
- Gedurende de sessies kom je in contact met campus bewoners en UIT-BL.INCERS (Alumni BL.INC)
- Het afsluitement op 6 juli 2023 presenteer je in 5 min pitch je onderneming
- Iedere sessie is iemand van je onderneming aanwezig.
- Wekelijks een bila van 1 uur met je begeleider. Hoe en wat overleg je direct met je begeleider.

Extra:

1. Inloop spreekuur iedere donderdag van 09:00-12:00 uur waar experts EY, LIOF en RVO je helpen.
2. Toegang tot running community – iedere donderdag van 16:30 - 17:30 uur

Criteria om deel te nemen :

1. De onderneming is ingeschreven bij de KvK
2. Je bedrijf is gevestigd in Noord-Limburg of is aantoonbaar verbonden met bedrijven en activiteiten uit de regio Noord-Limburg.

Deelname : € 2500,- (excl BTW)

Wat heb ik na het programma?

1. Concreet business model
2. Inzicht in financieringsmogelijkheden
3. Aangescherpte communicatievaardigheden
4. Heldere propositie van jouw onderneming
5. Rapport over jezelf → Inzicht in jezelf, en hoe je andere in beweging krijgt
6. Duurzame aansluiting op ecosysteem van Brightlands
7. Netwerk connecties in jouw keten.
8. Cruciale aspecten en stukken voor je onderneming gebundeld
9. Deelname certificaat

