

# **Push2 start**

*Pospeševalniški  
go-to-market  
program za  
P2 podjetja*

Program Push2start je namenjen prejemnikom zagonske spodbude P2. V PETIH, praktično orientiranih vsebinskih sklopih omogoča, da postavijo trdne temelje hitrorastočega globalnega podjetja, ter vstopijo na trg v najkrajšem možnem času z največjo možno hitrostjo.

NAROČNIK



FINANCIRANJE



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA  
EVROPSKI SKLAD ZA  
REGIONALNI RAZVOJ  
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST

KOORDINACIJA

## ANALIZA KLJUČNIH ELEMENTOV PODJETJA

Za uspešno načrtovanje je pomembno poznavanje stanja ključnih elementov podjetja ter umestitev na dinamično časovnico z jasno določenimi mejniki in prioritetami. Ta korak je najpogosteje zanemarjen, kar povzroča težave, nejasnosti in zmedo v poslovanju.

AGILNOST

## IZGRADNJA DATA DRIVEN AGILNE ORGANIZACIJE

Drugi sklop je namenjen pridobivanju znanj, veščin in dobrim praksam, ki bodo vaše podjetje spremenile v hitro in agilno organizacijo, s sposobnostjo maksimalnega učenja in sprejemanja odločitev na podlagi zbranih podatkov in ključih metrik.

UČENJE

## MOČ ZGODNJIH UPORABNIKOV

Tretji sklop je namenjen načinom iskanja in validacije ključnih predpostavk, povezanih z vašimi zgodnjimi uporabniki in/ali kupci. Osvojili boste tehnike in metode, ki vam bodo omogočale sistematično izkoriščanje vrednosti vaših zgodnjih uporabnikov z namenom, kasnejšega učinkovitega nagovarjanja širše skupine uporabnikov in kupcev.

## PROTOTIPIRANJE

### IZKORIŠČANJE PREDNOSTI MVP-ja

Četrty sklop je tako namenjen oblikovanju in izvajanju strategije razvoja produkta, ki vas bo v najkrajšem času in z najmanj stroški pripeljala od prve ideje do pravega produkta, ki ga bodo uporabniki oboževali ter omogočala učinkovito prilagajanje produkta po meri uporabnikov.

## UČINKOVITOST

### IZKORIŠČANJE POTENCIALA DIGITALNIH KANALOV

Peti modul je posvečen uporabi sodobnih pristopov, tehnik in orodij digitalnega marketinga, ki vam omogočajo tesen stik s trgom, zbiranje povratnih informacij ter natančno in usmerjeno komuniciranje z vašim tarčnim segmentom. Naučili se boste zastaviti prodajni lijak ter s pomočjo različnih orodij oblikovati učinkovit in kar se da avtomatiziran proces zbiranja in nagovarjanja uporabnikov ter konvertiranja le teh v donosne kupce in navdušene ambasadore.

# 5 RAZLOGOV ZAKAJ V PUSH2START PROGRAM

**Push2  
start** Pospeševalniški  
go-to-market  
program za  
P2 podjetja

# 1

**Prilagojen vašim potrebam** – program temelji na analizi stanja in potreb vašega podjetja. Del programa je tako prilagojen vašim potrebam.

# 2

**Naravnani k rezultatom** – cilj praktičnega programa je implementacija znanj in orodij v praksi, z namenom izboljšanja poslovnih rezultatov in načina dela.

# 3

**Akcijski dokument s ključnimi KPI-ji**, ki ga bo tekom programa izdelalo vsako podjetje, vam bo v podporo pri sprejemanju odločitev in poslovanju.

# 4

**PeerPressure** – vsako podjetje v programu prejme podjetnika - sparing partnerja, ki ga izziva skozi program in po njem ter ga spodbuja k uresničevanju v akcijskem načrtu zastavljenih ciljev.

# 5

**Administrativno-strokovna podpora**. Vsako podjetje v programu prejme skrbnika iz vrst Tehnološkega parka Ljubljana ali Tovarne podjetmov, ki mu bo stal ob strani tekom programa in tudi po njem.

## NAČELA NA KATERIH TEMELJI PROGRAM

- **Soustvarjanje in prilagajanje programa glede na identificirane potrebe sodelujočih podjetij**
- **Izmenjava izkušenj in dialog namesto monotonih enosmernih predavanj**
- **Praktični primeri iz prve roke namesto suhoparne in že slišane teorije**
- **Uporaba orodij, tehnik, delovnih listov, ki jih lahko jutri implementirate pri vašem delu**

# POTEK PROGRAMA

**Push2  
start** Pospeševalniški  
go-to-market  
program za  
P2 podjetja

**Analiza posameznega podjetja** – s pomočjo spletnega vprašalnika bomo v mesecu avgustu analizirali potrebe podjetij, ki bodo podlaga za prvo srečanje.

**Aktivna udeležba** na vsebinskih sklopih programa in izgradnja akcijskega dokumenta.

**Peer feedback** – na mesečni ravni se organizirajo kratki klici med podjetniškimi »pari«, ki se oblikujejo znotraj programa. Klici so namenjeni poročanju o napredku in medsebojnem sodelovanju med udeleženci. So neformalna srečanja, ki niso obvezna, so pa se v preteklosti izkazala za najučinkovitejšo metodo za napredovanje.

**Mentorski feedback** – v program bodo vključeni tudi podjetniški mentorji, ki bodo sodelovali pri reševanju vaših izzivov.

---

## INTERAKTIVNA ORODJA

Za učinkovito delo bomo v program push2start uporabljali sodobna orodja, ki omogočajo sodelovanje, hitro komunikacijo in napredno učenje.

1

**LinkedIn Groups** predstavlja komunikacijsko jedro udeležencev push2start programa.

2

**Miro** kot številka #1 orodje v svetu za vizualizacijo in učenje.

3

**Google Docs** za odlaganje datotek in interaktivno ustvarjanje dokumentov.

4

**Zoom** kot platforma za video komuniciranje

# PROGRAM PUSH2START 2020

**Push2  
start** Pospeševalniški  
go-to-market  
program za  
P2 podjetja

## KOORDINACIJA

11-Sep-2020  
Ljubljana  
9.00 – 13.00

**KJE V PODJETNIŠKEM PROCESU STE IN KAJ VAS ČAKA**  
Nosilec: **Rok Stritar** in **Blaž Zupan**  
Fokus: Podjetniški proces, identifikacija ključnih izzivov

## KOORDINACIJA

11-Sep-2020  
Ljubljana  
13.30 – 17.30

**IZDELAVA AKCIJSKEGA NAČRTA IN  
SREČANJE Z MENTORJI**  
Nosilec: **Rok Stritar** in **Blaž Zupan**  
Gosti: P2 podjetniški mentorji  
Fokus: Izdelava akcijskega načrta, ki opredeljuje največje izzive in ključni fokus vsakega podjetja v prihodnjih 12 mesecih  
Med 15.00 in 17.30 uro se pridružijo mentorji sodelujočih P2 podjetij, ki se jim predstavi akcijski načrt. Jedrni dokument je enak, kot je bil mentorjem predstavljen na šoli za mentorje.

## UČENJE

25-Sep-2020  
Ljubljana  
9.00 – 13.00

**NEPREDSTAVLJIVA MOČ ZGODNJIH UPORABNIKOV**  
Nosilec: **Matt Mayfield**, Telekta  
Fokus: Odkrivanje in validacija uporabnika / kupca, izkoriščanje moči zgodnjih uporabnikov, konkurenčno pozicioniranje produkta, prodaja v zgodnjih razvojnih fazah

## AGILNOST / PROTOTIPIRANJE

25-Sep-2020  
Ljubljana  
13.30 – 15.30

**KAKO MAKSIMIZIRATI UČENJE IN HITROST  
PREMIKANJA**  
Nosilec: **Sašo Jakljevič**, samostojni svetovalec  
Fokus: Agilno vodenje podjetja, odločanje na podlagi metrik, zasuki, učenje in hitrost premikanja, testiranje hipotez, MVP

## AGILNOST

25-Sep-2020  
Ljubljana  
15.30 – 17.30

**PRAVNI NASVETI ZA PODJETJA V ZGODNJI FAZI**  
Nosilec: **Peter Merc**, Lemur Legal  
Fokus: Ključni pravni nasveti za postavitve dobrih temeljev

15-Okt-2020  
Maribor  
9.00 – 13.00

**IZBRANA TEMATIKA GLEDE NA POTREBE PODJETIJ**  
Fokus: Tema in gost bosta izbrana na podlagi identificiranih izzivov sodelujočih podjetij

## UČINKOVITOST

6-Nov-2020  
Ljubljana  
9.00 – 13.00

**DIGITALNI KANALI ZA PODJETJA V ZGODNJI FAZI**  
Nosilec: **Maja Voje**, samostojna svetovalka  
Fokus: pregled relevantnih digitalnih orodij za podjetja v zgodnji fazi, »Customer Decision Journey«, Instagram, Facebook in Google, moč spletnih skupnosti

## UČINKOVITOST

6-Nov-2020  
Ljubljana  
13.30 – 15.30

**IZGRADNJA PRODAJNEGA LIJAKA**  
Nosilec: **Andrej Kunej**, Viny Greta  
Fokus: Izgradnja prodajnega procesa, orodja za spremljanje prodaje

## UPORABNIK

6-Nov-2020  
Ljubljana  
15.30 – 17.30

**AVTOMATIZACIJA PRODAJNIH PROCESOV**  
Nosilec: **Žiga Berce**, Outtale  
Fokus: Avtomatizacija prodajnih procesov; lead generation in marketing automatization

4-Dec-2020  
Maribor  
9.00 – 13.00

**IZBRANA TEMATIKA GLEDE NA POTREBE PODJETIJ**  
Fokus: Tema in gost bosta izbrana na podlagi identificiranih izzivov sodelujočih podjetij

# SPOZNAJ NOSILCE PROGRAMSKIH SKLOPOV

**Push2** Pospeševalniški  
**start** go-to-market  
program za  
P2 podjetja



**Dr. Rok Stritar**  
Oksip

Rok je ustanovitelj in glavni razvijalec spletne trgovine za gorniško opremo Kibuba. Ne dolgo nazaj je opustil svoje delo na ljubljanski Ekonomski fakulteti, kjer je v letih od 2004 do 2016 deloval kot predavatelj za podjetniške predmete, in se popolnoma posvetil razvoju podjetja. Z obsežnim znanjem o podjetništvu in kompetencami na področju razvoja poslovnih modelov bootstrappinga, upravljanja in celostnega razvoja podjetja je mentoriral že številna podjetja, kot so Optiprint, Diagemnomi, Lango, Rast tim in druge.

V svojem podjetju Oksip se Rok največ ukvarja z metodami design thinkinga in vitkega poslovanja, ukvarja se tudi z razvojem programske opreme in svetovanjem na področju informacijskih tehnologij.

<https://www.linkedin.com/in/rok-stritar-50579844/>



**Dr. Blaž Zupan**  
Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani

Blaž je serijski podjetnik, doktor ekonomije, predavatelj podjetništva in soustanovitelj podjetja Optiprint. Podjetje Optiprint, ki oddaja barvne tiskalnike v najem in tako uporabnikom močno poceni barvno tiskanje, je Blaž leta 2009 soustanovil, kot svoj peti podjetniški projekt. Šest let za tem je izpeljal uspešen "exit" iz Optiprinta, ki je takrat imel 20 zaposlenih, milijon evrov prihodkov in dobrih 250 tisoč evrov čistega dobička. Danes je Blaž predavatelj podjetništva na ljubljanski Ekonomski fakulteti in svetuje na področju metode design thinkinga in vitkega poslovanja.

Z izkušnjami na področjih razvoja produkta po metodah design thinkinga in vitkega poslovanja, analize trga, marketinga, distribucije in prodaje je mentoriral in svetoval več kot 500 podjetniškim ekipam, v sklopu iniciativ, kot so Start:up Slovenija, BTC Camp, YES Start, SPIRIT - Mladim se dogaja ipd. Kot poslovni angel Blaž tudi vlaga v startup podjetja.

<https://www.linkedin.com/in/zupanb/>



## **Matt Mayfield**

Telekta

Matt Mayfield je strokovnjak za razvoj posla z več kot 15-letnimi izkušnjami. Je tudi eden od pionirjev analize izzivov pri tranziciji in strokovnjak za vzpostavitev ublažitvenih ukrepov. Je nekdanji inženir z vodstvenimi izkušnjami. Matt je nedavno soustanovil tudi startup DevCenter 2, ki razvija inovativno rešitev za rekrutiranje talentov na področju programiranja, saj po Mattovem mnenju ni več dobrih trgov za tovrstno rekrutiranje.

Matt ni le lastnik podjetja Telekta, pač pa tudi soustanovitelj podjetja bizXpand, specializiranega za širitev posla. Bil je tudi direktor za rast v podjetju D-Labs. V podjetništvu ima bogate mentorske izkušnje.

<https://www.linkedin.com/in/mattmayfield/>



## **Sašo Jakljevič**

Samostojni svetovalec

Sašo je v preteklih letih deloval kot vodja projektov in vodja marketinga v podjetju D.Labs. Nato pa je ustanovil svoje podjetje in se osredotočil na izboljševanje podjetniškega potenciala, tako v osebah kot tudi podjetniških ekipah.

Z izkušnjami v računalništvu ter z osebnim znanjem psihologije in motivacije pomaga in svetuje podjetnikom v semenski fazi okoli tem poslovne strategije, uporabniške izkušnje in prodaje. Kot mentor je že svetoval podjetjem, kot so RSLabs, Microbium, IDL Logistika, elight.ie in licklist.co.uk.

<https://www.linkedin.com/in/sašo-jakljevič-90252095/>





## **Peter Merc**

**Fintech Factory in Lemur Legal**

Peter je ustanovitelj in direktor Fintech Factory, vodilnega podjetja za pravno svetovanje na področju inovativnih plačilnih sistemov, licenc PSD2 za finančne institucije in blockchaina v fintech industriji. Peter je tudi ustanovitelj Blockchain Think Tank Slovenija, neodvisne nepridobitne organizacije, ki gradi most med blockchain industrijo in javnim sektorjem. Peter je tudi ustanovitelj Lemur Legal, slovenskega podjetja za pravno svetovanje, specializiranega za startupe.

<https://www.linkedin.com/in/petermerc/>



## **Maja Voje**

**Samostojna svetovalka**

Maja Voje je mojstrica hekanja rasti (growth hacking), ki je svojo kariero gradila v vodilnih tehnoloških podjetjih, kot sta Google in Rocket Internet. Kot predavateljica sodeluje pri enem izmed najboljše prodajanih spletnih tečajev na Udeemy, ki ga je opravilo že več kot 40.000 študentov. Kot zunanja svetovalka je pomagala podjetjem doseči rast na mednarodnih trgih in do 10-25 milijonskih investicij. Svoje znanje je plemenitila na Said Business School, Univerzi Oxford, na Wirtschaftsuniversität na Dunaju in Inštitutu za mednarodno trgovanje v Šanghaju.

<https://www.linkedin.com/in/majavoje/>



## **Andrej Kunej**

Viny Greta

Andrej ima za seboj že več kot 20 let različnih delovnih in poslovnih izkušenj, ki jih je nabiral tako pri ustanavljanju lastnega podjetja Viny Greta, s katerim so se udeležili natečaja Štartaj Slovenija, ter kot član vodstvene ekipe podjetja Flikka d.o.o. ter v preteklosti v podjetju GenePlanet d.o.o., kjer je bil zadolžen za razvoj novega produkta. Bogate izkušnje je pridobil v Microsoft Slovenija, kjer je bil zadolžen za razvoj poslovanja različnih produktivnih skupin.

S svojimi bogatimi izkušnjami, posebnim načinom reševanja izzivov in s sodelovanjem z drugimi deležniki pomaga startup podjetjem v zgodnjih fazah, pri razvoju poslovne strategije ter razvoju poslovanja in prodaje.

<https://www.linkedin.com/in/andrej-kunej-03a76a6/>



## **Žiga Berce**

Outtale

Žiga je odličen poznavalec slovenske startup scene in tudi področja množičnega financiranja (crowdfunding), ki vsako leto pripravi tudi pregled slovenskih crowdfunding kampanj. Njegovo ozadje zajema oblikovanje uspešnih marketinških strategij za sektor e-poslovanja, kampanj množičnih financiranj in ICO kampanj. Je "geek", ki obožuje vse najnovejšo tehnologije na področju komuniciranja.

Žene ga motivacija, da pomaga drugim doseči njihove cilje, saj z mirnostjo, osredotočenostjo in prepričljivostjo iz tistih, s katerimi dela, potegne najboljše. Sam je ustanovil tri startupe: Outtale skrbi za vzpostavljanje in gradnjo odličnih odnosov med znamkami in strankami, Co-finder pomaga startupom najti dobre ekipe, VIAR pa v proizvodnjo vnaša virtualno resničnost. V crowdfunding kampanjah je podjetjem pomagal zbrati že več kot milijonov evrov!

<https://www.linkedin.com/in/zigaberce/>

# KONTAKT IZVAJALCEV PROGRAMA

**Push2  
start** Pospeševalniški  
go-to-market  
program za  
P2 podjetja

**Urban Lapajne**  
Tovarna podjetmov

[urban.lapajne@tovarnapodjemov.org](mailto:urban.lapajne@tovarnapodjemov.org) | [041 372 418](tel:041372418)

**Elvisa Basailović**  
Tehnološki park Ljubljana

[elvisa.basailovic@tp-lj.si](mailto:elvisa.basailovic@tp-lj.si) | [041 850 115](tel:041850115)

## PRIJAVA

Dogodki so za udeležence brezplačni. Programa se lahko udeležita 2 udeleženca iz posameznega podjetja. Obvezna je potrditev sodelovanja

[www.startup.si/push2start2020](http://www.startup.si/push2start2020)

Usposabljanje za upravičena podjetja (prejemniki P2 2020) po shemi „de minimis“ sofinancirata Slovenski podjetniški sklad in Evropska unija, in sicer iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Izvaja se na podlagi programa »Vsebinska podpora prejemnikov sredstev (MSP) v obdobju od 2018 do 2023«, v okviru Operativnega programa za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014-2020. Znesek državne pomoči „de minimis“ na posamezno podjetje znaša 509.66 EUR in dodatno 339.77 EUR za udeležbo na srečanjih v Mariboru.

NAROČNIK



FINANCIRANJE



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI  
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA  
EVROPSKI SKLAD ZA  
REGIONALNI RAZVOJ  
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST