

URBAN STARTUP PROJECT

het meest complete ecosysteem voor startups

de beste kans voor jouw succesvolle toekomst

Het USP Programma - Overzicht

2



Sterke basis

Van idee naar plan



Idee
(probleem vs oplossing)



Team
(kwaliteiten en valkuilen)



Definiëren
samenwerkingsdoelstellingen

Via het Business Model Canvas helpen wij jou met het formuleren van jouw business model en bedrijf;

Een kritisch gesprek volgt met je USP mentoren, waarbij zwakheden en vraagtekens worden geplaatst bij het concept. Zodra jij deze vragen kunt pareren, ben je klaar voor de volgende stap.

Met een goed geformuleerde, **Sterke Basis** voor jouw startup



Sterke basis

Van idee naar plan



Idee
(probleem vs oplossing)



Team
(kwaliteiten en valkuilen)



Definiëren
samenwerkingsdoelstellingen

Een startup met (internationale) ambities bestaat al snel uit 2 of 3 personen. Je kunt niet alles alleen, daarom is het belangrijk om je eigen kwaliteiten en valkuilen te kennen. Maar ook in een team van 3 personen ontbreekt nog veel kennis. Wij maken samen met jou of jullie een teamscan.

De aanwezige, maar ook de nog missende kennis en vaardigheden kun je dan meenemen in de planning van de komende periode.

USP vult missende vaardigheden aan vanuit haar netwerk. Zo helpen we om jouw team sterker te maken.

Sterke basis

Van idee naar plan



Idee
(probleem vs oplossing)



Team
(kwaliteiten en valkuilen)



**Definiëren
samenwerkingsdoelstellingen**

Urban Startup Project zorgt onder andere voor een kennis impuls voor jou en je startup. Door te benoemen wat de doelstellingen zijn voor de komende periode en deze meetbaar te maken is direct duidelijk hoe de samenwerking tussen jouw startup en USP en haar ecosysteem er uit gaat zien.

Doorbraak

Van plan naar MVP

We investeren 12.000 euro in jouw startup om jou een **Doorbraak** te geven en Investor Ready te maken. De investering doen we in de vorm van **Urbans**. Deze Urbans besteed je binnen het USP netwerk aan technische ondersteuning voor je Minimum Viable Product, juridische ondersteuning, marktonderzoek, inzet van experts en mentoren etc. Binnen USP hebben we voor alle onderdelen de juiste partners om jouw **Doorbraak** te realiseren.



Van Plan naar MVP



Investering vanuit USP



Lean MVP ontwikkeling



Introductie launching customers

Doorbraak

Van plan naar MVP

Is voor jouw idee een stukje ontwikkeling nodig zoals een app. Dan heeft USP een netwerk aan programmeurs en mogelijke partners voor jouw startup. Wij stellen je graag aan hen voor. Zet je Urbans in voor het bouwen van je MVP #1.

Samen zetten we direct een simpel, maar werkend product neer. Met dit Minimum Viable Product ga je vervolgens de markt op!



Van Plan naar MVP



Investering vanuit USP



Lean MVP ontwikkeling



Introductie launching customers

Doorbraak

Van plan naar MVP

Om je concept te testen en valideren heb je je eerste klanten nodig. Via het USP netwerk en dat van jezelf vorm je een groep van eerste gebruikers van jouw MVP. Vervolgens gaan we op basis van hun feedback valideren, verbeteren en **Doorbreken** in de markt!

Van Plan naar MVP



Investering vanuit USP



Lean MVP ontwikkeling



Introductie launching customers

Exponentiële groei (maand 4-8)

Van eerste klanten naar exponentiële groei



Growth hacking netwerk



Talentenpool voor startupteams



Professionalisering van
bedrijfsvoering



Funding campagne

Je hebt je eerste klanten. hoe zorg je er voor dat je maandelijks minimaal 3, 4% groeit (exponentieel)? 3% per maand betekent een groei van meer dan 50% op jaarlijkse basis!

We helpen je deze maanden om optimaal gebruik te maken van je eigen en andere al beschikbare netwerken. Op deze manier creëren we de mogelijkheden om exponentieel te gaan groeien!

Door iedere dag te kijken naar de grootste winmogelijkheden en deze te koppelen aan het USP ecosysteem valideren we telkens weer de belangrijkste aannames in jouw startup.



Exponentiële groei (maand 4-8)



Growth hacking netwerk



**Talentenpool voor
startupteams**



Professionalisering van
bedrijfsvoering



Funding campagne

Door de groei van je startup heb je handjes te kort in je team. Hoe haal je deze binnen en hoe zorg je dat zowel voor jou als voor hen alles goed geregeld is?

We helpen je in de eerste fase met technische developers of echte marketing en salesmannen en vrouwen sparren, die jij kunt gebruiken om jouw visie en product of dienst aan te scherpen. Executie is de komende maanden zeer belangrijk (je kunt niet alles alleen!), samen breiden we je startup uit naar een elkaar aanvullend en elkaar versterkend team.

Exponentiële groei (maand 4-8)



Growth hacking netwerk



Talentenpool voor startupteams



**Professionalisering van
bedrijfsvoering**



Funding campagne

Je bedrijf groeit, en dus ook je werkzaamheden. In deze fase ontwikkel je jezelf verder als eigenaar van een steeds volwassener wordend bedrijf. Dit doen we door het geven van masterclasses, workshops en mentorgesprekken op gebieden als:

- Marketing & Sales
- Legal
- Fundingrealisatie
- Storytelling
- MVP opbouw
- Lerend groeien
- strategisch management
- Data analyse
- etc.

Het doel is om je de juiste stappen op het juiste moment te laten nemen, maar ook te weten welke expertise jij zo snel mogelijk in huis moet halen, wil jij je groeicurve kunnen aanhouden!

Exponentiële groei (maand 4-8)



Growth hacking netwerk



Talentenpool voor startupteams



Professionalisering van
bedrijfsvoering



Funding campagne

In deze fase staat er een duidelijk groeiend product in de markt. Je hebt je eerste klanten en je focus ligt vol op verbetering en groei richting hun behoeften. Gezamenlijk met je gegroeide kennis maakt dit jouw onderneming nu een interessante investeringspropositie! Met USP werken we aan je volgende investeringsronde om je groei verder te versnellen. Dit kan zijn via ons eigen netwerk, demo-days of via crowd.



Toekomst

Externe funding op basis van plan, klanten en groei

Je eerste investering is binnen en je gaat verder groeien! Maar hoe ga je om met investeerders en wat verwachten zij van jou?

USP helpt je met deze vragen. Via de tools van USP zorgen we ervoor dat je de juiste gegevens presenteert aan jouw investeerders, hen effectief op de hoogte houdt van je groeiplannen. Bovendien helpen we je graag om de juiste structuur van aandeelhouders neer te zetten, zodat je ook makkelijk in de toekomst kan groeien en de juiste talent kan aantrekken etc. Bovendien helpen we je met het verder onder de aandacht brengen bij andere investeerders bij nieuwe investeringsrondes.



Investor relations



Investeren in groei



Jouw rol in USP ecosysteem

Toekomst

Externe funding op basis van plan, klanten en groei

De investering is dus ontvangen, maar er zijn vele routes die nu gekozen kunnen worden. Steek je het geld vol in productontwikkeling voor bijvoorbeeld een spiksplinternieuwe app met CMS systeem? Of bewaar je een gedeelte voor marketing en communicatie doeleinden, naast een salesbudget?

Onze experts helpen je om de juiste bottlenecks in jouw groeiproces te formuleren en aan te pakken.



Investor relations



Investeren in groei



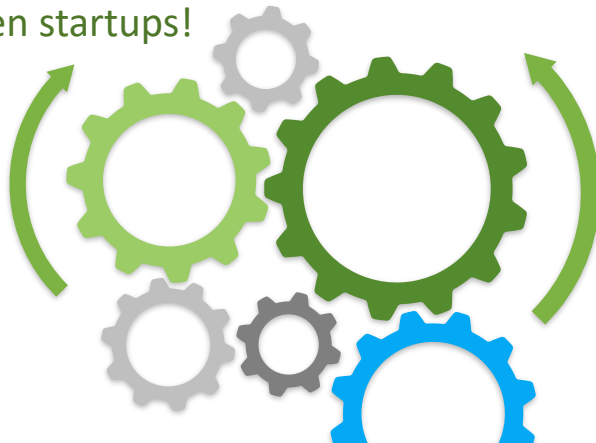
Jouw rol in USP ecosysteem

Toekomst

Externe funding op basis van plan, klanten en groei

Na een jaar heb je als ondernemer alle voorgaande stappen doorgelopen. Je bent gegroeid, op je bek gegaan, maar zeker is jouw ondernemerskennis gigantisch toegenomen.

Deze kennis kun je beschikbaar stellen richting andere startups binnen het USP ecosysteem. Door deel uit te blijven maken van USP blijf je in contact met andere experts in verschillende vakgebieden en biedt je ondersteuning aan nieuwe initiatieven en startups!



Investor relations



Investeren in groei



Jouw rol in USP ecosysteem

Workshops per fase*

16

1

Een sterke basis

1. BMC & Groei
2. Persoonlijke/team analyse

2

Doorbraak

1. Vennootschap oprichting, Intellectueel eigendom en fiscaliteit.
2. Entrepreneurial skills
3. MVP & lerend groeien pt. 1
4. Strategisch plan formuleren
5. Verkopen pt. 1
6. Financiële planning pt. 1
7. Bedrijfsadministratie
8. Overeenkomsten en Algemene voorwaarden
9. Eerste verkopen en validatie

3

Groei

1. MVP & lerend groeien pt. 2
2. Growth Hacking
3. HR management/organisatie
4. Teamstrategie opzetten & (pre-) mediation
5. Verkopen pt. 2
6. Financiële planning pt.2
7. CRM management en opzet
8. Fundingrealisatie
9. Data-Analyse en gebruik
10. Legal

4

Toekomst

1. Investor relations
2. Productontwikkeling & lerend groeien
3. Leren verkopen pt. 3
4. Financiële planning pt. 3

* Programma kan nog veranderen afhankelijk van de input van startups, mentoren en het management van USP

Doe je mee?

Of heb je nog vragen?



Urban Startup Project International N.V.
Kanaalweg 33-35
2903 LR Capelle aan de IJssel



+31 10 820 8850

www.urbanstartupproject.com

