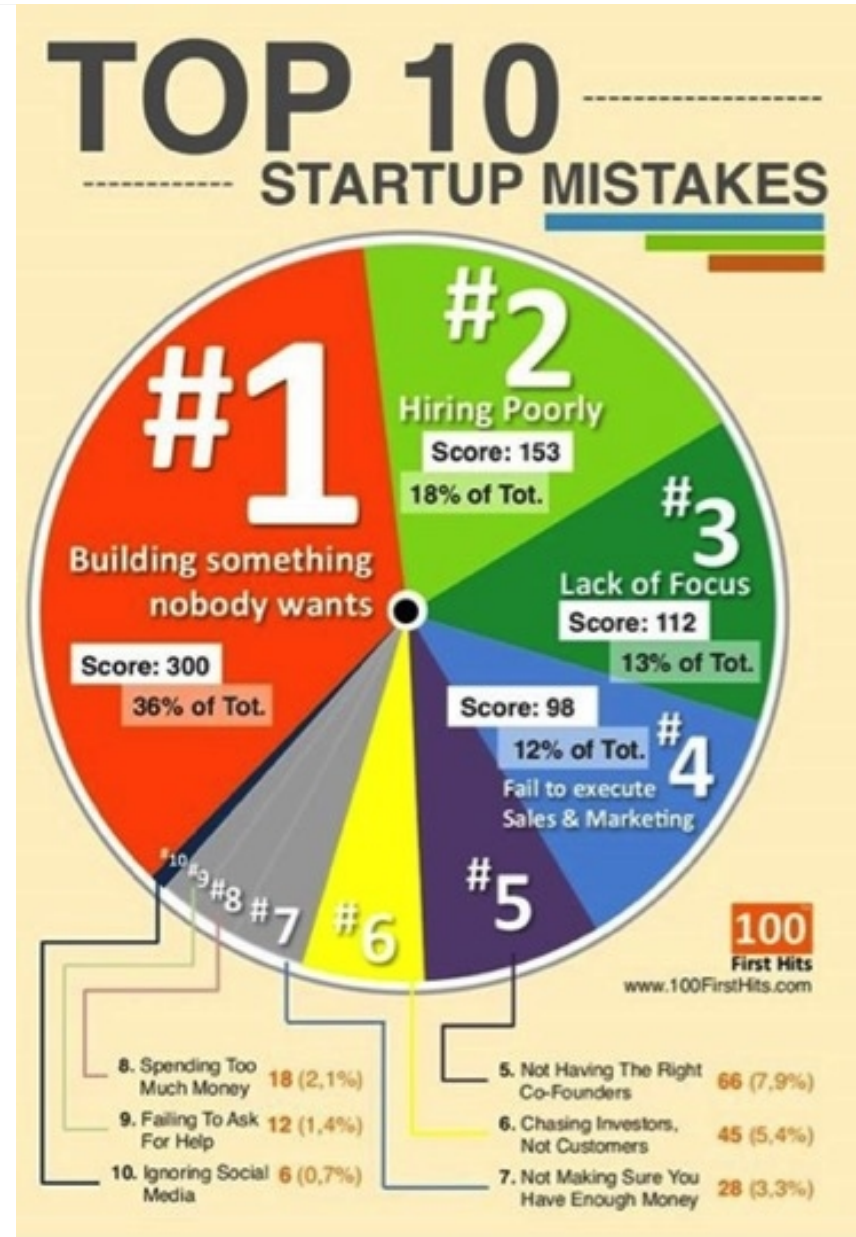


# STiR Utrecht

Programma ondersteuning

# Why business fail:

- They fail to satisfy customers (53%)
  - build something nobody wants (36%)
  - failed to sell (12%)
  - chased investors, not customers (5%)
- They fail to attract the right people (26%)
  - wrong employees 18%
  - wrong co-founders 8%
- They lack focus (13%)
- They run out of money (5%)
  - making sure you have enough money (3%)
  - spending too much money (2%)
- Other reasons (3%)



# Doel Ondersteuningsprogramma

Om te komen tot een goed onderbouwde business case waar zowel de gemeente als de startup blij van worden en zorgen dat we niet falen.

# Coaches: Nico, Nils +

Swen Mulderij



Michael Lek



Pieter Peelen



# Programma

- eens in de twee weken workshop, hier
- team startup plus ambtenaar
- eerst Customer Discovery programma (5 sessies)
- dan Business Design programma (6 sessies)

# Customer Discovery programma

- gebaseerd op Design Thinking van Tim Brown
- focus op klanten en stakeholders
- grondige probleemanalyse
  - wat is het probleem, oorzaak en gevolgen van het probleem
  - waarom is het nog steeds een probleem
  - wie heeft er last van het probleem

# Customer discovery programma

- ontwerp criteria
- oplossingen bedenken
- prototypes testen

Resultaat: Waarde propositie

# Business Design programma

Business case uitwerken op basis van waardepropositie

- Business Case
- Haalbaarheidsanalyses

Resultaat: aanbidding aan gemeente