



Market Readiness Program (MRP) / 10-weeks programma start op 1 februari

Klantinzichten zijn essentieel voor een gezonde groei van je bedrijf. Werk stapsgewijs toe naar commitment van je klant!

Je hebt een goed idee en je weet zeker dat jouw product of service de markt gaat veroveren! Het is immers innovatief en heeft grote maatschappelijk impact. Maar toch merk je dat de interesse van klanten uitblijft, of dat je op zoek naar financiering steeds weer dezelfde vraag krijgt: welk probleem los je op in de markt en wie worden je eerste klanten?

Klantinzicht als basis om succesvol te kunnen groeien

Je wil een nieuw product in de markt zetten, klantinzicht ophalen voor de verdere ontwikkeling van je prototype, of bent al 'op de markt' en merkt dat tractie uitblijft? Je wil door middel van marktvalidatie actief je kans op succes vergroten en daarmee een sterke basis leggen voor verdere gezonde groei van je bedrijf? Dan kan het Market Readiness Program (MRP) dat start op 1 februari jou daarbij helpen!

Het MRP wordt verzorgd door [Gritd](#) en je wordt daarbij 1-op-1 begeleid door [InnovationQuarter](#). Het doel van dit programma is om systematisch klantinzicht te verzamelen en dit om te zetten naar een propositie die naadloos aansluit op het kernprobleem van jouw klant, om daarmee uiteindelijk een betalende (kern)klant aan zich te binden. Bij het MRP volg je tien weken workshops (*zie volgende pagina*), waarin je alle aannames over jouw klant toetst. De eerste weken werk je toe naar een gevalideerd klantprobleem dat het waard is om op te lossen, daarna ga je in de resterende weken aan de slag met jouw product, businessmodel en het commitment van je eerste klant; het programma bevat ook een pitchtraining.

Indien je binnen het programma voldoende progressie hebt geboekt, kunnen we je daarna desgewenst verder ondersteunen met je vervolgstappen richting financiering. Deelname levert het volgende op: (i) een grotere slagingskans van idee naar een duurzaam verdienmodel, (ii) een scherpe focus op het prioriteren van aandacht, tijd en geld, (iii) grondige kennis en inzicht over je klant en benodigd verdienmodel en (iv) een concreet stappenplan voor de volgende fase.

Deelname aan het MRP vergt geen financiële bijdrage, maar uiteraard wel een investering van je tijd en commitment (minimaal 20 uur per week). Het MRP is een intensief maar waardevol programma, dat ondernemers erg waarderen. Een groep bestaat uit circa 10 deelnemers, waarbij de voertaal Engels is. Meer informatie, vereisten en aanmelden kan via onderstaande websites. Op basis van de aanmeldingen zal een verdere selectie plaatsvinden:

- Aanmeldsite voor de online informatiesessie over het MRP op 9 januari (13.00 - 14.30): [deze website](#)
- Aanmeldsite (met verdere info) voor het MRP dat start op 1 februari: [deze website](#)
- Benieuwd naar enkele ervaringen van eerdere deelnemers? Deze websites van de [NOM](#) en [Oost NL](#) geven een inkijkje in het programma

Het beoogde profiel van de deelnemers

- Startup of innovatief MKB, gevestigd in de provincie Zuid-Holland
- Innovatie met economische en maatschappelijke impact en bij voorkeur ook een versterking van het regionale ecosysteem
- Helder beeld van de eerste markt en klantsegment en de toegang tot contacten om ~50 (klant)gesprekken te voeren
- Al in gesprek met potentiële klanten en op het punt de markt te betreden of al enkele (pilot)klanten
- Oprichter/(mede)oprichter of CEO van het bedrijf met voldoende tijd, enthousiasme en open voor feedback

Informatiesessie: 9 januari
Deadline aanmelding: 15 januari
Start MRP: 1 februari



Market Readiness Program (MRP) / Opbouw workshops

Het programma bestaat uit wekelijkse workshops met andere ondernemers en individuele begeleiding door InnovationQuarter

Week 1 | KICKOFF AND MARKET TYPES | 1 februari van 13.00 – 16.00

Introduce yourself and get to know the other entrepreneurs. Find out how the program works and determine your market potential

Week 2 | CUSTOMER PROBLEM | 8 februari van 13.00 – 16.00

Share your progress with the group, gain insight into the earlyvangelist, the different types of customers and the customer problem

Week 3 | PROBLEM VALIDATION | 15 februari van 13.00 – 16.00

Share your progress with the group, describe your problem statement and validate it through customer interviews

Week 4 | SOLUTION | 29 februari van 13.00 – 16.00

Share your progress with the group, gain insight into the different value propositions. Test your solution through customer interviews

Week 5 | SOLUTION VALIDATION | 7 maart van 13.00 – 16.00

Share your insights with the group, determine if you have found your earlyvangelist and validate your solution

Week 6 | PRICING AND BUSINESS MODEL | 14 maart van 13.00 – 16.00

Gain insight into types of pricing and determine the selling price of your solution. Test your pricing through customer interviews

Week 7 | RETURN ON INVESTMENT | 21 maart van 13.00 – 16.00

Share your progress with the group, translate the value proposition into euros and discover the business case for your customer

Week 8 | SALES PROCESS AND COMMITMENT | 28 maart van 13.00 – 16.00

Translate your customers buying process into a sales process. Define the frontstage of your business model and test it through customer interviews. The goal is commitment from your first customers

Week 9 | PITCH TRAINING | 4 april van 13.00 – 16.00

Master the art of presenting. Learn about crafting a compelling story, a memorable presentation and get an idea of the do's and don'ts of pitching. Practice your pitch in a safe environment and receive feedback from the group

Week 10 | FINAL: ROADMAP PRESENTATIONS | 11 april van 13.00 – 16.00

Final 10 minute pitch that covers all of the learnings from the program and your roadmap for the next 100 days