



Programmation « Candidatez au # parcours GIGAMED et devenez un entrepreneur au centre de toutes les attentions du territoire Sète Cap d'Agde »

Le # parcours GIGAMED :

Des étapes de construction et validation pas à pas de son projet - des accompagnants expérimentés et spécialisés - des livrables précis à chaque étape du parcours qui sont proposés dans le cadre de la candidature à l'appel.

→ Ce programme est gratuit et obligatoire pour tous les candidats sélectionnés (confer règlement).

Détail du parcours

Le # parcours GIGAMED est un programme d'ateliers collectifs et de format Master Class intégrant plusieurs partenaires de la pépinière et de l'agence Blue.

⇒ Phase 1 : 5 ateliers

Atelier 1 : Révélation talents et compétences : comment les utiliser au mieux dans le développement de mon entreprise

Témoignage acteur bilan de compétences : le développement personnel et l'entreprise

Livrable : chaîne de valeur de l'entreprise et place de ou des associés

Atelier 2 : Marketing et Slow Design : construire un projet aux performances plurielles - Construire des produits et services qui respectent mieux toutes les parties prenantes : par engagement et pour en faire un avantage concurrentiel de l'entreprise.

Livrable : prototype : outil pour tester des réactions, obtenir des informations

Masterclass RH Juridique

Objectif : les points juridiques opérationnels à connaître pour une startup et nécessaire pour bien préparer sa levée de fonds que ce soit en investissement privé ou public et/ou en dette.

Livrables : support de cours, dataroom, exemple de pacte d'associés

Atelier 3 : Co-construction identifier des parties prenantes et Co-construire avec elles : produit/service/logistique/ vente/qualité... Une petite entreprise a besoin d'alliés pour compléter sa chaîne de valeur, pour renforcer ses offres ou pour entrer plus facilement sur le marché Témoignage entrepreneur

Livrable : stratégie de production et accès marché

Masterclass Commercial

Objectif : comment accélérer de manière opérationnelle son business et structurer sa startup autour de la vente

Livrables : support de cours, exemple de plan d'action commercial, exemple d'OKR



Atelier 4 : L'expérience et le parcours client L'expérience est supérieure au produit et au service délivré, comment alors la construire sur le triptyque avant/pendant/après et y faire correspondre un parcours contact/client

Livrable : parcours d'idées et solutions physiques et digitales

Masterclass Marketing

Objectif : comment maîtriser les canaux d'acquisition et construire une proposition de valeur

Livrables : support de cours, support sur l'utilisation d'outils digitaux (Facebook Ads, Google Ads, Semrush...)

Atelier 5 : Stratégie Media et communication Construire un plan media économe basé sur l'action et l'expérience client (storydoing). Développer les 3 medias : own, won, paid

Livrable : plan media

Master class d'intelligence collective en mode design sprint

Objectif : à partir de cas issus de la promotion, l'atelier va montrer comment, à partir des méthodes issues de l'intelligence collective, les résoudre concrètement avec méthode.

Livrables : contenus pour diriger soi-même un atelier d'intelligence collective

Masterclass : Outils de pilotage société et trésorerie/ montage du BP

Masterclass : La levée de fonds et le financement de sa startup

Objectif : comment réussir sa levée de fonds et financer sa startup

Livrables : support de cours, exemple de deck, toolkit de la levée de fonds

Entretien individuel 1 heure pour chaque startup sur la thématique de son choix et dans l'objectif de répondre à sa douleur du moment.

Modalité : À distance

Livrable : compte rendu de l'entretien et préconisations opérationnelles

ATELIER 6 : Construire son pitch selon sa cible