



Afternoon Tea



METOD

Afternoon Tea

SYFTE

En aktivitet som kompetensutvecklar och skapar nätverk för entreprenörer.

INTRO

Möteskonceptet Afternoon Tea bygger på att vi på ett strukturerat sätt ger entreprenören kunskap, inspiration, utmaningar och nya kontakter. Genom detta skapar vi möjligheter till ny business och utveckling av befintlig business. Konceptet har prövats i olika strukturer och strukturen som du nu kommer få ta del av är den mest uppskattade av entreprenörerna. Man bör ha ett mål vid terminens slut. Målet gör att vi på ett bra sätt kan välja ut pitchare och inspiratörer på ett strategiskt sätt. När konceptet skapades i Varberg var målet att arrangera en unik marknadsplats för kreatörer och designers längs Västkusten – Basaren. Genom teman såsom sälj, värdskap och finansiering kunde entreprenörerna ta del av möten som boostade och stärkte deras medverkan i Basaren. Självklart var ämnena även intressanta för andra, vilket gjorde att tillfällena attraherade olika personer för att skapa nya kontakter och möten för Basaren-entreprenörerna.

STEG-FÖR-STEG

1. Gör en analys av vilka områden som entreprenörerna behöver kompetensutvecklas inom.
2. Sätt ihop en styrgrupp av projektledare och entreprenörer och diskutera resultatet av analysen.
3. Designa ett program för Afternoon Tea i din region. Ett samlat program kan ligga över hösten och ett annat program med ett annat fokus under våren.
4. Bjud inspiratörer och deltagare.
5. Kör igång satsningen.
6. Dokumentera och håll samtalet vid liv under satsningens gång.

TID

Månadsvisa möten på cirka två timmar, en "säsong" per termin.

PLATS

Inspirerande och funktionell plats.

ANTAL DELTAGARE:

10–50 personer.

MATERIAL

Konferensutrustning.

RESULTAT

Entreprenörer som förhoppningsvis har utvecklat sig själva och sin affärsidé och som kanske skapat nya affärer och nya nätverk i mötet med likasinnade.

Afternoon Tea i Varberg 2011

Dagen innan: Deltagarna ska vara förberedda på vad som komma skall och därför skickas ett mail ut till samtliga deltagare med vad vi kommer ta del av. Vilka pitchar och vem inspirerar? Tagga upp dem helt enkelt!

Efter: Lägg ut bilder och notis om innehåll samt pitchar på webben.

Pitchramen: Alla pitchar under Afternoon Tea sker utifrån idén att alla presenterar på samma vis oavsett ämnesval. Pitchen består av 7 powerpoint-slides som alla visas i 30 sekunder vardera. Tiden för presentationen blir då exakt 3,5 minuter. Försök att bara använda bilder utan text. Talarens ord ska vara i fokus och bilderna ge intryck, inte fakta. Efter detta har åhörarna 1 min på sig att skriva ner feedback och reflektioner och under kommande 10 minuter presenteras detta. All feedback lämnas sedan in till Pitchern. Formen gör att den som presenterar lyckas fånga kärnan i budskapet, hålla sig kort och rakt igenom intressant. Dessutom får man direkt feedback och konkreta förslag från åhörarna. Ni kommer inte bli besvikna!

TID METOD

15.00	Projektor och dator riggas. Bord och stolar ställs ut – deltagarna ska sitta tajt för att uppmuntra en dialog med varandra!
15.45	Afternoon Tea präglas av mycket gott värdskap och därför står kvällens värd (arrangör) vid ingången och möter varje besökare med en blick, ett leende och hänvisningar till vad som ska göras innan sittning. Skriva på deltagarlista, få papper och pennor till de kommande pitcharna etc.
16.01	Alla hälsas välkomna till Afternoon Tea! Fråga om någon är där för första gången (om det inte är första gången vill säga). Presentation av värden (dig själv).
16.02	Berätta om vad som kommer hända: 1 inspirationsföreläsning, mingel med kaffe/the/scones och avslutningsvis 2 pitchar. Presentation av dagens 2 pitchar för att deltagarna ska ha möjlighet att kanske prata lite om pitchandet i minglet. Värden berättar att en förklaring om hur pitcharna är inramade kommer senare.
16.03	Välkomna upp på scen inspirationsföreläsaren och berätta kort om denna. Ge denna en varm applåd!
16.05	Inspirationsföreläsning startar.
16.43	Föreläsaren ger deltagarna en mingelövning som ska främja nya kontakter. Detta har värden och föreläsaren kommit överens om innan.
16.45	Värden tackar föreläsaren för allt vi fått med oss och uppmanar ännu en gång att pröva övningen under minglet. Hänvisning till att kaffe/the/scones nu går bra att förtära och att pitcharna startar igen klockan 17.20
17.15	Samla deltagarna. Berätta att pitcharna är CREDDAR-syddas och består av 7 bilder som visas i 30 sekunder vardera. Varje pitch blir då 3,5 minuter. Pitcharen kommer att lämna en fråga på slutet som denne vill ha svar på. Sen har deltagarna en minut på sig att skriva ner feedback på den lapp de fick innan start och som ska lämnas in till pitcharna. Uppmana deltagarna att märka lappen med vilken pitch det är. Berätta att vi sen tar ett par minuter till att ge så mycket muntlig feedback vi hinner till den som pitchat.
17.20	Pitch #1
17.24	Tyst minut för att ensam reflektera och skriva ner tankar kring den fråga pitcharen slängt ut.
17.25	Frågor till pitcharen där några frågor från värden/arrangören får vara förberedda för att få igång en diskussion. 10 minuter för diskussion är nödvändigt när deltagarna väl börjar ställa frågor.
17.35	Pitch #2
17.39	Tyst minut för att ensam reflektera och skriva ner tankar kring den fråga pitcharen slängt ut.
17.40	Frågor till pitcharen där några frågor från värden/arrangören får vara förberedda för att få igång en diskussion.
17.50	Avslutning. Tacka alla som föredragit under eftermiddagen. Berätta om temat för nästa Afternoon Tea och säg något kort om vem inspiratören är. Berätta om lite andra nyheter eller aktiviteter som kan vara intressanta för entreprenörerna att ta del av. Ge någon av deltagarna möjlighet att berätta om någon spännande aktivitet eller nyhet (detta har ni redan bestämt innan – ett planerat reklamslag helt enkelt). Dags att säga hejdå och se till att alla känner sig sedda på väg ut!