

*“For most companies, there’s no shortage of ideas.
The difficult bit is making ideas actually happen”*

John Oswald, Global Principal of the Advisory Team at Futurice

Design to Market Brochure Deelnemers

Design to Market (DtM) is een accelerator voor afgestudeerd designtalent (WO en HBO), aangeboden door de provincie Noord-Brabant en bedrijven in de Brainport Regio. Met ASML als aanvoerder, is een programma opgezet dat leidt tot resultaat en groei in een actief en vruchtbaar design-ecosysteem. Het is onze missie om het designpotentieel maximaal te ontplooiën, met een focus op maatschappelijke relevantie, innovatie en ondernemerschap. Onder het motto *Accelerate your Career* werken designers gericht aan een eigen Startup, of het vinden van een baan als designer bij een bedrijf of organisatie.

Design to Market is een unieke accelerator vanwege:

- De design specialisatie: we richten ons uitsluitend op de ontwikkeling van jonge designers, zodat hen een optimaal effectief traject kan worden aangeboden
- De scholarships: geselecteerde designers blijven volledig eigenaar van hun concept; zij staan dus geen aandelen of financiële bijdrage af aan Design to Market
- Draagvlak van de maakindustrie: het krachtige en betrokken netwerk van de maakindustrie is gebouwd op respect voor individuele 'makers' en denkt mee over eventuele technologische en productietechnische mogelijkheden.
- Community: designers die het programma hebben doorlopen worden uitgenodigd voor het DtM netwerk, waar designers en gevestigde bedrijven elkaar ook in de toekomst voor prototyping, opdrachten en banen kunnen vinden.

Programmalijnen

In de intake procedure bepalen de designer en het Design to Market team in welk spoor de designer het beste kan instromen. Er zijn twee sporen:

- Startup met als input het afstudeerwerk (product of serviceconcept) van de designer
- Eigen studio waarin een opdrachten portefeuille moet worden ontwikkeld

Het traject

Design to Market heeft twee belangrijke kenmerken:

- We zijn een Case-Based Academy
- We hanteren een Stage-Gate procesaanpak

Door het aanbieden van een stapsgewijs en planmatig te doorlopen proces neemt de slagingskans van de designer toe en nemen de risico's van de designer fors af. Elke fase (stage) wordt afgesloten met een presentatie aan een expertpanel met als resultaat een advies over de vervolgstap.

De stage-gate benadering van Design to Market ziet er als volgt uit:

QUESTING (basisplan opstellen)

Na de intake procedure doorlopen de designers eerst een voorbereidende Questing fase. Het doel is het formuleren van een overtuigende '*problem solution fit*' in grote lijnen, dat wordt gepresenteerd tijdens de Entry Pitch I. Bij deze Entry Pitch moet het duidelijk zijn dat de designer klaar is om het netwerk van bedrijven en organisaties goed te benutten.

MATCHING (anderen interesseren voor het plan)

In de hierop volgende matchingfase worden één op één speeddates georganiseerd om designers en bedrijven met elkaar kennis te laten maken. De designers werken hun casus uit in een Lean Startup Method businessplan en starten met het opbouwen van een betekenisvol netwerk.

TESTING (legitimeren van de haalbaarheid van het plan)

In deze fase worden de aannames in het businessplan één voor een getest en waar nodig bijgesteld totdat er een goed doordacht en betrouwbaar businessplan ligt dat haalbaar is.

LAUNCHING (presenteren van de resultaten en een volgende stap zetten)

Na deze fase volgt de Launchingfase met als doel meer bekendheid en draagvlak te genereren. Onder '*launching*' wordt ook verstaan het vinden van een investeerder, een baan, een designprijs of daaraan gerelateerd, een lanceerplek, een wildcard voor een andere accelerator, preorders, etc.

Wat vragen wij van de designers?

Van de designer wordt een professionele en gedreven houding verwacht, gericht op resultaat. Beschikbaarheid voor de -bij de intake- opgegeven data is een belangrijk criterium. Naast de aanwezigheidsuren dient de designer ook rekening te houden met tijd die nodig is om opdrachten te maken of bijeenkomsten voor te bereiden. Tijdens de intakeprocedure worden deze in een scholingsadvies afgestemd. Dit programma is -voor geselecteerde designtalenten- bekostigd door de overheid en het bedrijfsleven, daarom wordt geen financiële bijdrage gevraagd, maar een uren inbreng van 40 uur voor designwerkzaamheden.

Netwerkpartners van Design to Market

In het netwerk onderscheiden we onderwijsinstellingen, bedrijven en maatschappelijke organisaties waaronder belangenorganisaties, overheden en culturele instellingen. Het bedrijevnetwerk, met ASML in de basis, speelt een grote rol op het gebied van mentoring, prototyping, opdrachtgeverschap en werkgeverschap. Dit netwerk is gebouwd op respect voor individuele 'makers' en het besef dat de creatieve industrie bijdraagt aan de economische groei. Dit bewustzijn heeft geleid tot intrinsieke motivatie van het bedrijfsleven om actief bij te dragen aan het ontwikkelen van jong designtalent binnen Design to Market.

Geïnteresseerd? Meld je nu aan, de intakeprocedure verloopt als volgt:

1. De designer upload de gevraagde gegevens op de website. Als het profiel volledig is ingevuld krijgt de intakecommissie van Design to Market hierover bericht.
2. De designer wordt uitgenodigd voor een intakegesprek om nader kennis te maken, de ontwikkelvraag van de designer aan te scherpen, het traject te bespreken en het bij behorende commitment te overleggen.
3. Ongeveer een week na het intakegesprek vindt een telefonische afstemming plaats over de deelname intenties van de designer en het advies hierover van Design to Market.
4. De designer bevestigt per mail -binnen een week na het telefonische gesprek- de wens tot deelname of meldt dat hij of zij van deelname afziet.
5. Voorafgaand aan de eerste bijeenkomst ondertekenen Design to Market en de designer een deelnemersovereenkomst (ook wel 'commitment').

Meer informatie en aanmelden via deze [link](#).

Nog vragen?

Stuur een mail naar: mail@designforum.nl

*Design to Market
Klokgebouw 126
5617 AB Eindhoven*