# **KRATEK POVZETEK VAŠE IDEJE**

# V največ 1000 znakih s presledki opišite svojo poslovno idejo: kateri problem rešujete in komu, kakšno rešitev zanj ponujate, kako se rešitev imenuje, kako se razlikujete od tekmecev in kakšni so odzivi prvih uporabnikov oz. kupcev. Primer opisa najdete [tukaj](http://www.startup.si/sl-si/startup/274/ds-meritve).

# **1. SKLOP: EKIPA**

## Na kratko predstavite ekipo – kje, kako in zakaj ste začeli sodelovati, kdo je bil pobudnik in kdo je aktualni vodja in koliko časa že delujete kot ekipa.

## Za vsakega člana podjetniške ekipe navedite:

1. kontaktne podatke (e-pošta in mobilni telefon) ter spletno povezavo do njihovega LinkedIn profila ali sorodnega orodja, kjer so javno objavljene ključne reference in karierne informacije o posamezniku;
2. stopnjo njegove zaveze za realizacijo startup projekta (za polni delovni čas, delni oz. dodatni delovni čas, občasno priložnostno angažiranje,…)? Stopnja zaveze mora biti dokazljiva tudi z ustreznimi pogodbami, sploh v primeru pridobitve financiranja.
3. za katero poslovno funkcijo v podjetju bo odgovoren, kot to opredeljuje knjiga Delaj vitko na strani 56, in sicer za področje razvoja (inženirski del), designa (oblika in uporabnost produkta) in marketinga (prodajne veščine in znanja). Navedite tudi ključne reference, ki jih ima posameznik iz navedenega področja.
4. ali že ima izkušnje z razvojem startupov (navedite katerih in v kakšni vlogi)?
5. koliko je že/še namerava investirati svojega lastnega kapitala v podjetje?

## Predstavite sodelovanje z morebitnimi zunanjimi člani, podporniki, mentorji, investitorji.

## Ali imate oziroma nameravate pridobiti tudi zasebnega investitorja in kakšna bo njegova vloga v podjetju (pasivni investitor, mentor,…)?

# **2. SKLOP: PROBLEM\***

## Opišite panogo v katero vstopate (velikost, rast, trendi, zakonitosti,…) ter predpostavke na katerih nameravate graditi globalno usmerjeno hitro rastoče podjetje.

## Opišite problem, ki ga rešujete in komu?

## Opišite, kaj vas je pripeljalo do problema, ki ga nameravate reševati? (izkušnje v panogi, naključje, …).

## Opredelite segment (ali več njih) zgodnjih uporabnikov, pri katerih je problem še posebej prisoten in so potencialno že v procesu iskanja ustreznih rešitev ali so v preteklosti poskusili najti rešitev (povpraševanja na trgu, reševanje problema s kombinacijo drugih produktov ipd.).

## Opišite morebitno neposredno oz. posredno konkurenco, ki že delno ali v celoti rešuje opredeljen problem na soroden ali drugačen način. Kako vaši potencialni kupci ali uporabniki trenutno rešujejo opredeljen problem?

##

## Kako vaši potencialni kupci ali uporabniki sami ocenjujejo opredeljen problem? Na kratko opišite proces in rezultate izvedenega testiranja hipotez o problemu s katerim ste pozitivno potrdili obstoj in velikost problema (metoda, število eksperimentov, odziv potencialnih kupcev,…).

## Opišite zakaj po vašem mnenju opisan problem še ni rešen na ustrezen način.

## Opišite, zakaj bi po vašem mnenju rešitev problema predstavljala donosno poslovno priložnost.

# **3. SKLOP: REŠITEV, EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST IN NEULOVLJIVA PREDNOST\***

## Opišite vašo rešitev, navedite v kateri fazi se nahaja (ideja, skice, prototip, končna verzija produkta), katere lastnosti že vsebuje in kaj še načrtujete razviti. Priložite povezavo do vaše spletne strani, ki prikazuje rešitve ali prototipa v kolikor že obstaja.

## Opišite, kje, kako in s kakšnimi rezultati ste preverili ustreznost rešitve glede na problem/probleme, ki ga/jih rešujete. Navedite število eksperimentov (število intervjujev, anket, ...), ki jih nameravate izvesti (ali ste jih že) ter ključne hipoteze, ki jih boste testirali.

## Opišite komu, po kakšni ceni in na kak način predvidevate zaračunavati za uporabo vaše rešitve.

## Koliko naročil/prednaročil za vašo rešitev ali prototip predvidevate v 2021 (konkretne številke in vednost v EUR). V kolikor ste morebiti že ustvarili kakšne prihodke iz naslova vaše rešitve to tudi navedite.

## Zapišite in utemeljite edinstveno ponujeno vrednost (EPV) za vašo rešitev, kot jo boste navajali na vaših promocijskih materialih. Primere EPV najdete v knjigi Delaj vitko na strani 29.

## Opredelite in utemeljite neulovljivo prednost vašega podjetja (jedrna kompetenca, zaščitena intelektualna lastnina, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezav, izkušnje v panogi, …).

# **4. SKLOP: SEGMENTI KUPCEV IN KANALI\***

## Navedite in natančno opišite segmente vaših uporabnikov in kupcev ter jih razvrstite po pomembnosti.

## Navedite in natančno opišite profil vašega zgodnjega oziroma tipičnega uporabnika ter navedite kako ga boste dosegli.

## Koliko zgodnjih uporabnikov nameravate vključiti v fazo testiranja (konkretne številke in/ali imena pravnih ali fizičnih oseb). V kolikor že sodelujete z zgodnjimi uporabniki to tudi zapišite (konkretne številke in/ali imena pravnih ali fizičnih oseb ter njihove odzive - traction). Ali je med njimi že kaj plačljivih uporabnikov?

## Opišite kako boste dosegli posamezne segmente kupcev (opis naj bo realen in izvedljiv in naj vsebuje tudi časovni vidik za 2021).

## Opišite na katerih trgih boste vršili prodajo v letih 2021, 2022 in 2023 (Slovenija / sosednje države / Evropa / globalni trg).

## Navedite in opišite kanale (vhodne in izhodne, plačljive in ne plačljive, posredne in neposredne), ki jih nameravate uporabiti za dostop do uporabnikov in kupcev (ali jih morda že uporabljate). Za obstoječe kanale navedite kako učinkoviti so. Navedite tudi ključni motor rasti.

# **5. SKLOP: TOKI PRIHODKOV, STRUKTURA STROŠKOV IN KLJUČNI KAZALNIKI\***

## Jasno opredelite potencialne tokove prihodkov ter koliko in na kak način bodo kupci plačevali za uporabo vaše rešitve. V kolikor imate prve plačljive kupce, to tudi navedite.

## Jasno opredelite predvideno strukturo stroškov vašega startup podjetja (fiksne in variabilne stroške ter njihovo višino).

## Opredelite ključni kazalnik (ali več njih) za vaše start-up podjetje (finančni in/ali nefinančni kazalniki, stroški in prihodki). Na podlagi kazalnikov utemeljite ter predstavite vaše trenutno stanje ter napoved za 2021, 2022, 2023).

# **6. SKLOP: DOSEDANJE IN PRIHODNJE AKTIVNOSTI - TERMINSKI NAČRT\***

## Časovno, vsebinsko in ekonomsko podajte (a) faze dosedanjega razvoja start-up podjetja in (b) predvidene prihodnje faze razvoja (za leto 2021 po mesecih, za 2022 in 2023 po četrtletjih). Iz podanega morajo biti jasno razvidni ključni mejniki glede posameznih razvojnih faz izdelka/storitve: faza 1 - začetek izvajanja razvojnih aktivnosti, faza 2 – priprava MVP in testiranje, faza 3 – zaključek razvoja in komercializacija.

## Časovno in vsebinsko opredelite dosedanje in predvidene prihodnje scenarije financiranja start-up podjetja (ekipa, iz prodaje – bootstrapping, zunanji investitorji …).