## PRIJAVNI vprašalnik

Vlogi je potrebno priložiti investicijsko dokumentacijo oziroma prijavni obrazec, ki je sodobna verzija poslovnega načrta. Prijavni obrazec se nahaja na spletni strani Sklada [www.podjetniskisklad.si](http://www.podjetniskisklad.si/) in www.startup.si, kjer je potrebno odgovoriti na ključna vprašanja v povezavi s poslovanjem podjetja, skladno z vsemi navodili. Prijavni obrazec je potrebno natisniti, podpisati in priložiti razpisni dokumentaciji.

**Prijavni vprašalnik v oddani razpisni dokumentaciji ne sme presegati 10 A4 strani** **(max. 11pt velikost črk)!**

V prijavnem obrazcu se nahajajo naslednja vprašanja:

EKIPA

1. Naštejte ustanovitelje in glavne reference ustanoviteljev ter ključnih zaposlenih.
2. Ali ima član ekipe lastniški delež še v katerem podjetju oziroma ali sodeluje npr. kot solastnik, član jedrne ekipe ali v kakšni drugi aktivni vlogi, še v kakšni drugi start up ekipi in kateri?
3. Kakšna je stopnja zaveze posameznega člana ekipe za realizacijo ideje (polni čas, delni čas, hobi…)? Zraven zapišite vrsto pogodbenega razmerja (pogodba o zaposlitvi, podjemna pogodba, študentski servis…).
4. Koliko časa ekipa že dela skupaj?
5. Kako dobro ekipa ali posamezni člani poznajo industrijo/panogo v kateri dela oz. namerava delati podjetje?
6. Najboljše ekipe imajo ustrezno kombinacijo tehničnega in poslovnega znanja ter znanja oblikovanja proizvodov/storitev. Kdo je kdo v vašem timu?
7. Kje je locirano vaše podjetje?
8. Ali ste se pripravljeni preseliti v tujino, če bi bilo to potrebno?
9. Predstavite sodelovanje z morebitnimi zunanjimi člani, podporniki, mentorji investitorji.
10. Predstavite zasebnega investitorja in kakšna bo njegova vloga v podjetju (poslovni investitor, mentor).

PROBLEM IN REŠITEV

1. Opišite rešitev (proizvod/storitev), ki jo ponuja vaše podjetje.
2. Opišite problem, ki ga rešujete in komu ga rešujete (lahko navedete več segmentov)?
3. Kako je danes rešen ta problem in zakaj je vaša rešitev boljša?
4. Povezava na vašo spletno stran, ki prikazuje vašo že realizirano idejo in poslovanje na trgu (marketing materiali, slike izdelka, ...)?
5. Kaj vse ste že razvili in kaj še načrtujete razviti v naslednjih letih?
6. Kaj je kompetenca in edinstvena prodajna vrednost/prednost vašega podjetja?
7. Kakšna je vaša vizija, kje vidite vaše podjetje čez 5 let?
8. Naštejte glavne predpostavke, na katerih temelji vaše podjetje in hitra globalna rast vašega podjetja.

TEHNOLOGIJA

1. Opišite tehnologije, ki jih uporabljate in kaj je pri tem posebnega?
2. Katere elemente tehnologije ste vzeli od drugod in katere ste razvili sami?
3. Ali imate oziroma boste zaščitili intelektualno lastnino?
4. Ali je celostna intelektualna lastnina v lasti podjetja in ali imate vse ustrezne licence za druge tehnologije, ki jih uporabljate?
5. Ali izhaja vaša jedrna kompetenca iz tehnologije (ali je to ključna prednost pred konkurenco)? Če da opišite, če ne, navedite iz kje izhaja?

SEGMENTI UPORABNIKOV, KANALI

1. Naštejte vaših deset (10) največjih strank.
2. Koliko imate strank, ki so že večkrat kupile vašo storitev/vaš proizvod ali so kupili dodatne storitve/proizvode?
3. Na kakšen način pridobivate uporabnike/ kupce?
4. Na kakšen način nameravate pridobiti veliko število uporabnikov / kupcev in hitro rasti na globalnem trgu?
5. Opišite in časovno opredelite vaš tipični prodajni proces, od začetnih korakov do sklenitve pogodbe/prodaje.

TRG

1. Opišite vaš ciljni trg, velikost trga in napovedi rasti trga.

2. Kateri so vaši glavni/ključni kupci proizvodov/storitev?

3. Kakšna je načrtovana rast podjetja v naslednjih 5 letih?

4. Kakšen bi imel vpliv povišanje cene proizvoda/storitev na dvig prodaje?

KONKURENCA

1. Opišite morebitno neposredno oz. posredno konkurenco, ki že delno ali v celoti rešuje opredeljen problem na soroden ali drugačen način (opišite najmanj 3 konkurente, navedite njihove rešitve, »spletno« povezavo ter prednosti in slabosti konkurence).
2. Kako vaši potencialni kupci ali uporabniki trenutno rešujejo opredeljeni problem?
3. V čem je vaš proizvod oziroma storitev boljša od konkurence?

FINANCE

1. Navedite ključne finančne (npr. prihodki, stroški...) in nefinančne metrike (npr. število uporabnikov/strank, število zaposlenih...) v treh časovnih presekih; na dan oddane prijave, čez 6 mesecev in čez 12 mesecev.
2. Opišite koliko strank že plačuje za uporabo vašega produkta/storitve in kako jim zaračunavate? Naštejte vaše največje tri stranke ter višino povprečnih prihodkov, ki vam jih prinese ena stranka. Navedite koliko naročil/prednaročil za vašo rešitev ali prototip predvidevate v letih 2017, 2018 in 2019 (konkretne številke in vednost v EUR).

DRUGO

1. Ali ste že bili vključeni v kakšen pospeševalnik ali izobraževalni program?

2. Ali imate mentorje, svetovalni odbor ali druge posameznike, ki vam pomagajo pri razvoju podjetja?

3. Ali je vaše podjetje ustanovljeno in registrirano v Sloveniji?

4. Ali ima podjetje odprte tožbe oziroma ali obstaja nevarnost kakšnih tožb do podjetja ali drugih pravnih sporov?

5. Ali ima podjetje poravnane vse davčne obveznosti?