

# NAVODILA ZA DEMO DAN PREDSELEKCIJE STARTUP SLOVENIJA 2020 ZA P2

Ocenjevalni kriteriji in potek DEMO DNEVa

Splošne usmertive za predstavitev

Predloga za predstavitev

POTEK DEMO DNEVA

# POTEK PREDSTAVITVE

**Demo dan bo v celoti potekal online preko orodja Zoom. Prijavljeni ste podrobno že prejeli na elektronski naslov. Podrobna navodila bodo na voljo na strani [www.startup.si/p2-demodan](http://www.startup.si/p2-demodan).**

## **Potek predstavitev:**

- **1 min** za pripravo
- **5 min** za predstavitev + **6 min** za vprašanja komisija
- seznanitev s številom doseženih točk takoj

**Predstavitev v .pdf ali .pptx najkasneje **do 1. aprila** naložite na registracijski obrazec, ki ga boste prejeli na vase elektronski naslov. Razmerje slike v predstavitvi naj bo 4:3. Pazite na maksimalno dovoljeno velikost datoteke, ki je 15 MB.**

# OCENJEVALNI KRITERIJI

## 1. Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe

*(maksimalno število točk = 10)*

- **Interdisciplinarna ekipa** pokriva področje razvoja (inženirski del), designa (oblika in uporabnost produkta) in marketinga (prodajne veščine in znanja) in ima z omenjenih področij tudi izkušnje.
- Ekipa **že ima izkušnje z razvojem in vodenjem startup oz. MSP podjetij.**
- Člani ekipe dokazujejo **visoko stopnjo zaveze** za realizacijo projekta.
- Ekipa jasno razume ključne korake za realizacijo zastavljenih ciljev in se zavedajo potencialnih pasti in izzivov.
- Nastop podjetnika **je prepričljiv** in v **celoti izkazuje ključne podjetniške lastnosti** (vizijo, samozavest, poglobljeno poznavanje trga,...).

## 2. Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve (vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, neulovljivo prednost)

*(maksimalno število točk = 10)*

- Startup **jasno razume problem** segmenta uporabnikov hkrati pa ima hipoteze o problemu **validirane** s strani zgodnjih uporabnikov. Problem **je relevanten** in uporabniki zanj tudi **iščejo rešitev**.
- Startup ima **jasno opredeljeno rešitev** (določene minimalne lastnosti produkta ali storitve), ki je že v **fazi konkretizacije** (prototip, skice, ...). Startup je **ustreznost rešitve glede na problem/probleme** tudi ustrezno **preveril** pri uporabnikih.
- **Jasno je artikulirana** edinstvena ponujena vrednost ter **jasno definirana in utemeljena** neulovljiva prednost (jedrna kompetenca, zaščitena intelektualna lastnina, prednost prvega na trgu, poslovna skrivnost, specifično znanje, mreža povezav, izkušnje v panogi, ...)

### 3. Jasna opredelitev segmentov kupcev/ uporabnikov, validacija ter dostop njih

*(maksimalno število točk = 8)*

- Startup ima **jasno opredeljene** segmente kupcev, **natančno izdelane** profil(e) zgodnjih uporabnikov, **oboje pa podkrepljeno** s podatki. Ima **jasno in realno opredeljene in s konkretnimi podatki validirane** kanale (vhodne in izhodne, plačljive in ne plačljive, posredne in neposredne) in načine, kako bo dosegal posamezne segmente kupcev.
- Zgodnji uporabniki / prvi kupci dodatno podkrepijo predpostavke.

#### **4. Jasnost in realnost ključnih kazalnikov (števila uporabnikov, angažiranih kadrov, razvoja produkta)**

*(maksimalno število točk = 7)*

- Iz predstavitve so jasno razvidni ključni kazalniki poslovanja podjetja, in sicer trenutno stanje in stanje 6 do 12 mesecev ter po porabi P2 financiranja.
- Kazalniki vsebovati podatke o prihodkih, številu uporabnikov, angažiranih kadrih in stanju razvoja produkta. Iz navedenega mora biti razvidno, da je napredek podjetja dovolj ambiciozen in hkrati realen.

# SPLOŠNE USMERITVE ZA PREDSTAVITEV



# Splošni napotki

- 10 standardnih diapozitivov (uporabite predlogo)
- Po predstavitvi pripravljenost na vprašanja (komisija, publika)
- Kratka in jedrnata predstavitev
- Predstavitev razumljiva širši skupini ljudi
- Brez dolgih besedil na diapozitivih
- Čim več vizualnega materiala (slike, koncepti itn)
- Pravo razmerje med tehnološko inovativnostjo in poslovnim potencialom

# Inovativnost predstavitve

- Na diapozitivih uporabljajte predvsem **slikovni material**, grafe, prikaze, skice ipd.
- Na diapozitive **ne pišite dolgih besedil**
- Če je le možno **prikažite možnost uporabe vašega izdelka**
- Imejte čim bolj **inovativno predstavitev**, ki pokaže uporabnost

# PREDLOGA

Za pripravo prezentacije

# Podjetje, logotip

Ime in priimek, funkcija v podjetju, kontaktni podatki

**Enostavčna razlaga, kaj počnete za stranke.**

# Problem ( + priložnost)

- Kateri problem fizičnih oseb ali podjetij rešujete?
- Opišite problem, ki ga naslavljate in rešujete oziroma bolečino, ki jo lajšate z vašo rešitvijo.
- S tem diapozitivom med drugim tudi vzbudite pozornost in zanimanje poslušalcev.
- Ste testirali pri ljudeh, da problem tres obstaj in da menijo, da ga je vredno rešiti?

# Produkt (+ rešitev problema)

- Opišite, kako točno vaš produkt rešujete problem strank?
- Kaj je vaš proizvod oziroma storitev prinaša kupcem/strankam – večjo hitrost, nižje stroške, večjo učinkovitost,...?
- Kdo so vaše stranke in kateri segmenti se pojavljajo na trgu?
- Poskrbite, da vsi poslušalci točno razumejo, kaj prodajate in kaj je vaša ponudba vrednosti.

# Produkt DEMO

- DEMO v živo? (vedno zažejneno ampak tvegano, če se kaj zalomi)
- Slike, skice, posnetki ipd. vašega prototipa
- Ali lahko pokažete, da porodukt uporabljajo resnične stranke!

# Kaj je edinstvenega?

- Opišite vašo jedrno kompetenco (tehnologija, odnosi, partnerstvo, itn.).
- Kako je/bo vaša tehnologija zaščitena?
- V čem ste boljši oziroma razični od konkurence?
- Predstavite poznavanje strukture trga in konkurence ter njihove ponudbe.



# Prodaja in marketing

- Kakšen že dosežen prodajni uspeh?
- Pilotne stranke? Bolj prepoznavne stranke?
- Napredek pri številu uporabnikov?
- Referenčne izjave strank?
- PR pokritost?
- Drugi konkretni podatki in dejstva za okrepitev vaših argumentov?

# Poslovni model

- Razložite na kakšen način služite denar!
- Kakšne so priložnosti za rast/ stopnja skalabilnosti podjetja?
- Kateri so vaši distribucijski kanali in kdo so vaši dobavitelji ter drugi partnerji?

# Investicija in finančni potencial

- Koliko denarja ste v projekt investirali sami?
- Ste že prejeli kakšno investicijo?
- Navedite koliko sredstev potrebujete za realizacijo poslovne ideje?
- Navedite, zakaj boste porabili finančna sredstva (stroški dela,...)
- Kakšen tip investitorjev iščete, kakšna so vaša pričakovanja?

# Status in terminski plan

- Opišite ključne mejnike za bližnjo prihodnost in zakaj so te mejniki pomembni.
- Kdaj nameravate ključne mejnike doseči?
- Mejnike opremite tudi s ključnimi kazalniki, ki so predmet 4. ocenjevalnega kriterija.

# Podjetniška ekipa

- Napišite člane podjetniškega tima in njihove ključne dosežke (prodaja, design, tehnologija).
- Kaj vas drži skupaj v ekipi?
- Je kaj res posebnega na vaši ekipi?

# Povzetek in predlog za sodelovanje

- Povzemite ključne točke vaše poslovne priložnosti v nekaj stavkih.
- Zaključite prezentacijo z jasnim predlogom za sodelovanje – kaj so prvi naslednji koraki?