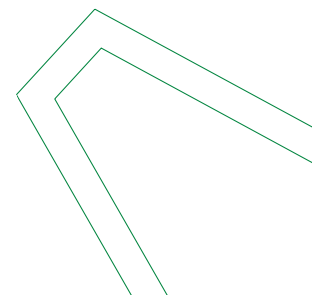


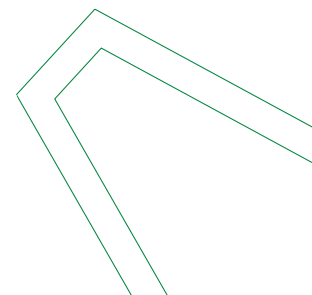
DEMO DAN, 23.3.

- Datum: **23.3.** s pričetkom ob **10.00 uri** v **CIP NLB**
- **5 min za predstavitev** + 10 min za vprašanja komisije
- Število točk izveste takoj



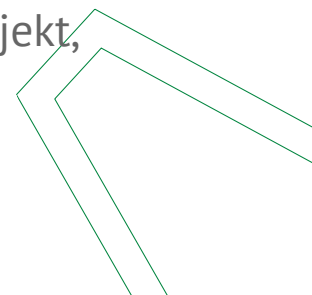
OCENJEVALNI KRITERIJI

1. Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe **(max 10 točk)**
2. Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve **(max 4 točke)**
(vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, neulovljivo prednost)
3. Jasna opredelitev segmentov kupcev/uporabnikov, validacija ter dostop njih **(max 3 točke)**
4. Jasnost in realnost ključnih kazalnikov danes in čez 6/12 mesecev **(max 13 točk)**
(stanje prihodkov, števila uporabnikov, angažiranih kadrov, razvoja produkta, možnost doseganja naslednje razvojne stopnje)



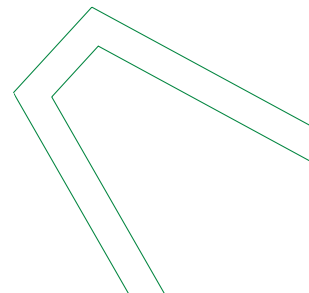
OBVEZNI SLAJDI

1. **ZNAMKA PODJETJA / PRODUKTA ZA DOLOČEN TRG**
(SLIKA Z NAVEDBO)
2. **PREDSTAVITEV BOLEČINE / PROBLEMA PRI UPORABNIKIH IN KUPCIH**
(PO SEGMENTIH)
3. **PREDSTAVITEV PRODUKTA**
4. **VIRI PRIHODKOV IN NAČIN ZARAČUNAVANJA**
(CENE, MARŽA, MODEL)
5. **OPREDELITEV IN VELIKOST DOSEGLJIVEGA TRGA**
6. **KONKURENCA**
(NEPOSREDNA OZ. POSREDNA KONKURENCA) – POZICIJA NA TRGU
7. **EKIPA**
(JEDRNA EKIPA, STOPNJA ZAVEZE IN ANGAŽIRANJA NA PROJEKT, ZUNANJI ČLANI)
8. **UTEMELJITEV PORABE IN NAPREDKA SK75**
Izdelava tabele z metrikami; danes, čez 6 / 12 mesecev in na daljši rok:
 1. STANJE PRODUKTA
 2. STANJE PRODAJE (uporabniki / kupci)
 3. STANJE EKIPE (jedrna ekipa, stopnja zaveze in angažiranja na projekt, zunanji člani)
 4. ZASEBNI INVESTITORJI (kdo, zakaj, potencialni exit, vrednost)



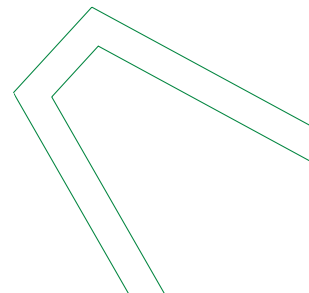
PREDSTAVITEV PRODUKTA

- Slika / screenshot produkta
- Stopnja razvitosti danes
- Plan razvoja v naslednjih 6 / 12 mesecih z opredeljenimi stroški



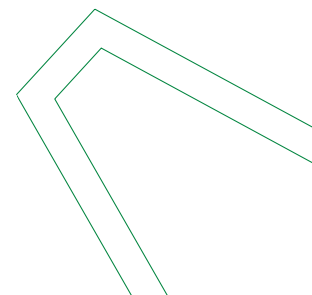
VIRI PRIHODKOV IN NAČIN ZARAČUNAVANJA

- Jasno opredelitev modela zaračunavanja
- Jasna opredelitev ključnih finančnih kazalnikov na enoto: prodajna cena, strošek, marža, ...
- Primerjava s konkurenco



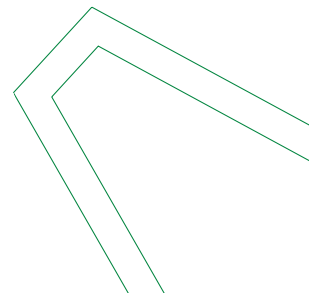
OPREDELITEV IN VELIKOST DOSEGLJIVEGA TRGA

- Bottom-up pristop opredelitve **velikosti dosegljivega trga** na primeru treh trgov, na katere vstopate v naslednjih 6/12 mesecih



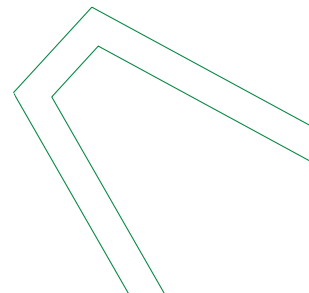
MARKETING IN PRODAJA

- Kakšna je vaša vstopna strategija na trg?
- Kakšna je vaša marketinška in prodajna strategija?
- Kako boste vzbudili pozornost pri vaših kupcih?
- Opredelitev kazalnika CAS (customer acquisition cost) za posamezni naveden trg



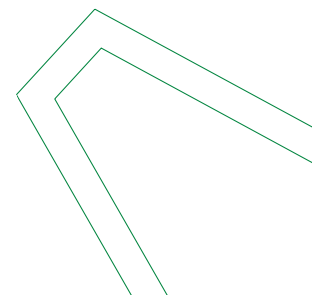
KONKURENCA

- Natančno opišite vašo konkurenco.
- Opišite 2 – 3 glavne konkurente
- Opišite, kaj so vaše prednosti pred konkurenco in kaj je vaša edinstvena prodajna prednost.
- Konkurenco skušajte opredeliti čim bolj podrobno in natančno, prav tako pa vaše prednosti pred konkurenco.



EKIPA

- Za vsakega člana jedrne ekipe navedite:
 - Stopnja zaveze za vaš startup (v urah / teden)
 - Lastniški delež, ki ga ima v podjetju
 - Njegova vloga v podjetju
 - Izkušnje iz panoge v kateri deluje vaš startup in s področjem, ki ga član pokriva
 - Drugi projekti / startupi v katerih je posameznik še aktiven in v kakšni vlogi
- Navedite zunanjo ekipo
- Navedite ime investitorja in koliko denarja je vložil v startup



KLJUČNI MEJNIKI IN KAZALNIKI

	Danes	6 / 2020	12 / 2020	12 / 2021
Stanje produkta				
Do 3 ključne nefinančne metrike (št. uporabnikov / kupcev, partnerjev, ...)				
Ključni finančni metriki prihodki / zaslužek				
Ekipa Št. FTE, Št. zunanjih				
Zasebni investitor Prisotnost / investicija / exit				

INVESTICIJA IN FINANČNI POTENCIAL

- Navedite koliko sredstev potrebujete za realizacijo poslovne ideje
- Navedite, zakaj boste porabili finančna sredstva (stroški dela,...)
- Ocenite finančni potencial vaše poslovne ideje

