

NAVODILA ZA DEMO DAN PREDSELEKCIJE STARTUP SLOVENIJA 2019 ZA P2

Splošne usmertive za predstavitev

Predloga za predstavitev

Ocenjevalni kriteriji in potek DEMO DNEVa

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?

POTEK DEMO DNEVA

DEMO DAN

- **Torek (16.4.)** ali **sreda (17.4.)** od 10. do 15. ure v **kongresnem centru Radisson Blu Plaza Hotel Ljubljana**
- na dan se v **eni ocenjevalni skupini** predstavi do **15 podjetij**, ki so znotraj skupine razdeljena v **tri termine**:
 - TERMIN 1: 10.00 – 11.15; 5 podjetij
 - TERMIN 2: 11.20 – 12.35; 5 podjetij
 - TERMIN 3: 13.00 – 14.15; 5 podjetij
- Podjetja bodo dodeljena v skupina na podlagi **ure oddane prijave**
- Točen termin prejmete po elektronski pošti **najkasneje v petek, 2.4.**
- Prestavljanje terminov zaradi organizacijskih razlogov ni mogoče spreminjati

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.

POTEK PREDSTAVITVE

- **1 min** za pripravo
- **5 min** za predstavitev + **6 min** za vprašanja komisija
- seznanitev s številom doseženih točk takoj
- Predstavitev v .pdf ali .pptx obliki pošjete po na elektronski naslov info@startup.si najkasneje **do 10. aprila**. Razmerje slike v predstavitvi naj bo 4:3. Pazite na maksimalno dovoljeno velikost datoteke, ki je 15 MB.