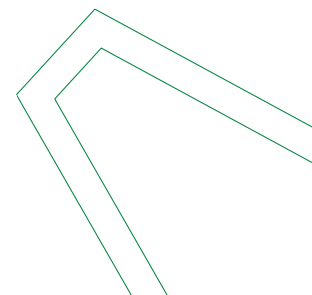


OCENJEVALNI KRITERIJI 1/4

Ocena potenciala in kompetentnosti ekipe (max 10 točk)

- **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,...)

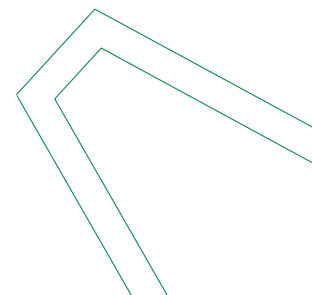


OCENJEVALNI KRITERIJI 2/4

Razumevanje in relevantnost problema ter ustreznost rešitve (max 4 točke)

(vključuje tudi edinstveno ponujeno vrednost, neulovljivo prednost)

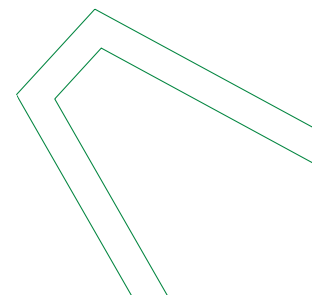
- Startup jasno razume problem segmenta uporabnikov hkrati pa ima hipoteze o problemu validirane s strani zgodnjih uporabnikov. Problem je relevanten in uporabniki zanj tudi iščejo rešitev.
- Startup ima jasno opredeljeno rešitev, ki je že v konkretizirani (rešitev že uporabljajo prve stranke oziroma uporabniki). 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, ...)



OCENJEVALNI KRITERIJI 3/4

Jasna opredelitev segmentov kupcev/uporabnikov, validacija ter dostop njih
(max 3 točke)

- Startup ima **jasno opredeljene** segmente kupcev, **natančno izdelane** profil(e) zgodnjih uporabnikov, **oboje pa podkrepljeno** s podatki. Ima tudi **jasno opredeljene in validirane** kanale (vhodne in izhodne, plačljive in ne plačljive, posredne in neposredne) in načine, kako bo dosegal posamezne segmente kupcev.
- Startup ima **jasno in realno** opredeljene kanale, ki so **podkrepljeni s podatki (prve uporabnike / kupce)**.

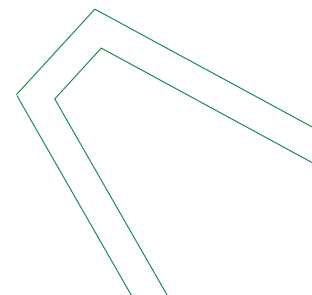


OCENJEVALNI KRITERIJI 4/4

Jasnost in realnost ključnih kazalnikov danes in čez 6/12 mesecev (max 13 točk)

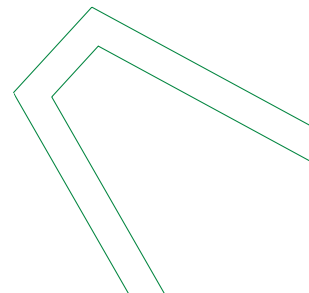
(stanje prihodkov, števila uporabnikov, angažiranih kadrov, razvoja produkta, možnost doseganja naslednje razvojne stopnje)

- Iz predstavitve so jasno razvidni ključni kazalniki poslovanja podjetja, in sicer **trenutno stanje in stanje čez 6 oz. 12 mesecev** (po porabi investicije).
- Kazalniki vsebovati podatke o prihodkih, številu uporabnikov, angažiranih kadrih in stanju razvoja produkta. Iz navedenega mora biti razvidno, da je napredek podjetja z investicijo dovolj ambiciozen in hkrati realen.
- Iz predstavljenih kazalnikov (doseženih in načrtovanih), je jasno razvidno, da podjetje ima potencial za hitro rast.

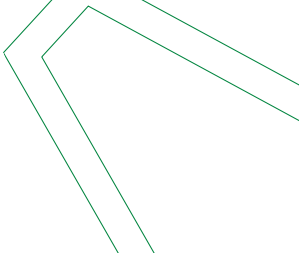


IZKUŠNJE DOSEDANJIH GENERACIJ

- EKIPA
 - **prodajna** kompetenca
 - **tehnoška** kompetenca
 - izvršnost in učljivost
- PRODUKT
 - stopnja razvitosti
 - validacija s strani trga / zgodnjih uporabnikov / prvih kupcev
- PODJETJE
 - **dolžina “steze”** in možnost/verjetnost **doseganje naslednje razvojne stopnje;** prihodki / trg / produkt ob upoštevanju omejenih resursov SK75

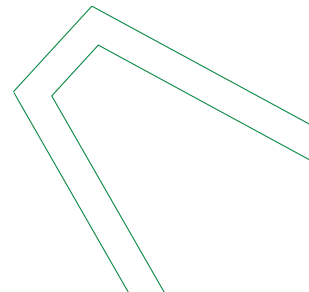


OBVEZNI SLAJDI

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 EKIP (jedrna ekipa, stopnja zaveze in angažiranja na projekt, zunanji člani)
 4. ZASEBNI INVESTITORJI (kdo, zakaj, potencialni exit, vrednost)
- 

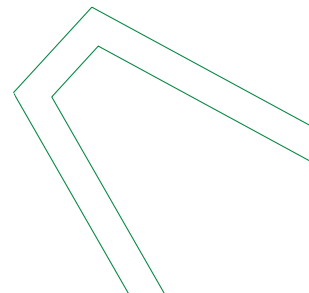
PREDSTAVITEV PRODUKTA

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



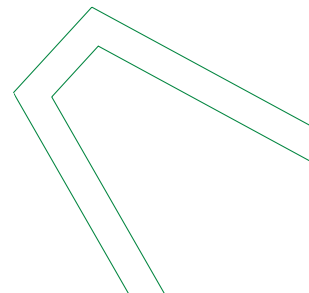
VIRI PRIHODKOV IN NAČIN ZARAČUNAVANJA

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



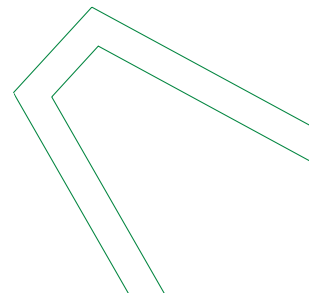
OPREDELITEV IN VELIKOST DOSEGLJIVEGA TRGA

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



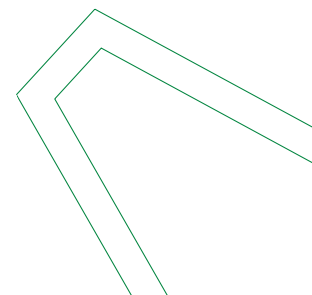
MARKETING IN PRODAJA

- 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



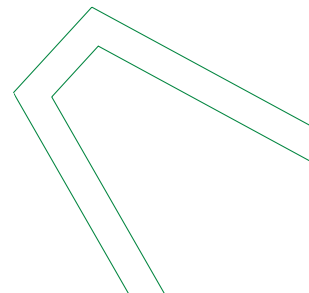
KONKURENCA

- 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	12 / 2020	6 / 2021	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

