

Такмичење за најбољу технолошку иновацију, 2021.

Категорија: Реализоване иновације

Kорак 2.

Пословни модел вашег пословања
заснованог на иновативном производу/софтверу/процесу/услузи

Назив ТИМА: ??? (попуниити, а ??? и заграду обрисати)

Назив ИДЕЈЕ: ??? (попуниити, а ??? и заграду обрисати)

МИНИСТАРСТВО ПРОСВЕТЕ, НАУКЕ И ТЕХНОЛОШКОГ РАЗВОЈА
РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

ФАКУЛТЕТ ТЕХНИЧКИХ НАУКА, НОВИ САД
ТЕХНОЛОШКО-МЕТАЛУРШКИ ФАКУЛТЕТ, БЕОГРАД
ПРИВРЕДНА КОМОРА СРБИЈЕ

**УГОВОР О ТАЈНОСТИ**

Овај Уговор склапају:

Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије, Немањина 22, Београд, Србија (у даљем тексту Организатор), у својству oрганизатора Такмичења за најбољу технолошку иновацију 2021.

и

г-дин/ђа/ђица \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (у даљем тексту Рецензент) са адресом \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

Уговор ступа на снагу даном када га последња Страна потпише. Чином потписивања сматраће се тренутак преузимања пријаве такмичара са *wеб* портала Такмичења за најбољу технолошку иновацију (у дањем тексту Такмичење) [www.inovacija.org](http://www.inovacija.org), у складу са упутством за преузимање које ће организатор доставити Рецензенту.

Организатор и Рецензент желе да сарађују у процени пристиглих пријава такмичара. У циљу заштите права интереса откривених поверљивих информација и материјала, примењиваће се следећи услови који се односе на одавање предметних информација и материјала:

1. Пријемом пријаве такмичара, Рецензент се обавезује да ће поверљиве информације из такмичарске пријаве користити искључиво у сврхе оцене идеје као технолошке иновације и неће их користити ни у какве друге сврхе. Рецензент ће применити исти степен опреза који користи при заштити сопствених поверљивих информација које добије од Организатора када их открива трећим лицима. У сваком случају Рецензент ће предузимати све разумне мере опреза у циљу спречавања откривања поверљивих информација.
2. Рецензент неће ни на који начин покушавати да дозна идентитет Подносиоца пријаве мимо Организатора, нити ће на други начин добијена случајна сазнања о његовом идентитету на било који начин користити, укључно са ступањем у контакт са Подносиоцем пријаве, његовим послодавцем или било ким другим на било који начин повезаним са Подносиоцем пријаве или његовом постојећом или потенцијалном конкуренцијом, укључно са другим такмичарима на овом Такмичењу.
3. Све информације које сачини било која Страна као резултат извођења процењивања по основу овог Уговора биће размењене међу Странама овог Уговора у року од 14 дана од пријема пријаве. Такве информације биће чуване као поверљиве, неће се одавати трећим лицима и неће бити коришћене у друге сврхе осим оних које су овде наведене, осим уколико се о томе Стране овог Уговора не сагласе писменим путем.
4. Уколико Рецензент буде приликом процењивања пријаве открио постојање интелектуалне својине која се може комерцијализовати, патентирати или на други начин заштитити, а што је у било којој мери засновано на поверљивој информацији коју му на увид ставља Организатор, он то сазнање неће искористити у циљу комерцијализације, патентирања или другог начина заштите интелектуалне својине без претходно прибављене писмене сагласности Подносиоца пријаве на Такмичење, кога заступа Организатор. Организатор ће о евентуалној могућности заједничке комерцијализације и/или заштите интелектуалне својине Подносиоца пријаве и Рецензента обавестити Подносиоца пријаве, и уколико се он писмено сагласи да приступи заједничкој комерцијализацији и/или заштити интелектуалне својине, тада ће Организатор открити индентитет обеју страна једна другој, након чега ће оне саме или уз помоћ Организатора међусобно регулисати права и обавезе. Ово ће бити учињено на такав начин да ни на који начин не ремети права и статус других такмичара.
5. Поверљиве информације примљене по основу овог Уговора, у било ком облику, биће у сваком тренутку у власништву Стране која их поверава. Обе Стране ће вратити или уништити поверљиве информације друге стране које не буду искоришћене у току процењивања у року од шездесет (60) дана од дана подношења захтева од Стране Уговора да се исти врате или униште. Уколико се затражи враћање поверљивих информација, сви материјални докази који садрже поверљиве информације примљене по основу овог Уговора, укључујући и све преводе, копије или њихове делове, биће враћени, као што ће и сви електронски записи или други облици поверљивих информација друге Стране који се могу репродуковати бити избрисани у том року од шездесет (60) дана, изузев једног примерка који може задржати правни саветник једне од Страна у сврху праћења извршења Уговора.
6. Рецензент неће бити у обавези да чува у тајности, нити да ограничено користи, у складу са овим Уговором, било какву поверљиву информацију коју прими, а која је: (а) била у поседу Рецензента пре него што ју је доставила друга Страна; или (б) уколико је или постане опште позната, без кривице Рецензента; или (ц) уколико буде с правом примљена од стране трећег лица (лица које га не обезбеди у име Стране која поверава информацију) без икаквог ограничења. Све остале поверљиве информације, Рецензент ће бити у обавези да чува 5 година у тајности, од дана потписивања овог Уговора.
7. Ништа садржано у овом Уговору неће бити тумачено као пренос било ког права на поверљиве информације поверене по основу овог Уговора или на основу права на интелектуалну својину, нити ће створити било какве друге обавезе, укључујући обавезе према заступнику или партнеру, између Страна, осим онако како је то овде изричито назначено. Овај Уговор не значи ни понуду ни обавезу да се ступи у пословни однос.

Овај Уговор биће тумачен у складу са законодавством Републике Србије.

Овај Уговор представља целокупан споразум међу Странама и биће измењен једино на основу писаног документа који потпишу обе стране и у односу на датум ступања на снагу овог Уговора.

САГЛАСНИ И УГОВОР ПРИХВАТАЈУ:

|  |  |
| --- | --- |
| РЕЦЕНЗЕНТ (не ТАКМИЧАР)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(потпис)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(место и датум) | ОРГАНИЗАТОРМинистарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(име, презиме и фукција овлашћеног лица)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(потпис овлашћеног лица) |

Садржај

[Резиме / кратак преглед 1](#_Toc75186994)

[1. Инвенција – технички опис 2](#_Toc75186995)

[1.1. Новина 2](#_Toc75186996)

[1.2. Анализа постојећег стања технике 2](#_Toc75186997)

[1.3. Производ/услуга/процес/софтвер 2](#_Toc75186998)

[2. Тржишни потенцијал иновације 3](#_Toc75186999)

[2.1. Величина тржишта и тржишни потенцијал 3](#_Toc75187000)

[2.2. Анализа конкуренције 3](#_Toc75187001)

[3. Пословни модел 4](#_Toc75187002)

[3.1. Циљни клијенти у 2021. години 4](#_Toc75187003)

[3.2. Вредност (понуда) за циљне клијенте 5](#_Toc75187004)

[3.3. Канали продаје за циљне клијенте 5](#_Toc75187005)

[3.4. Односи са циљним клијентима 5](#_Toc75187006)

[3.5. Приходи 6](#_Toc75187007)

[3.6. Кључни ресурси 6](#_Toc75187008)

[3.7. Кључне активности 7](#_Toc75187009)

[3.8. Кључни партнери 7](#_Toc75187010)

[3.9. Структура трошкова 8](#_Toc75187011)

[4. Вредност компаније 10](#_Toc75187012)

[4.1. Визија вашег пословања 10](#_Toc75187013)

[4.2. (На)говор за инвеститора (енгл. *pitch*) 10](#_Toc75187014)

[4.3. Одрживост вашег пословања 10](#_Toc75187015)

[4.4. Потенцијал експанзије – скалабилност 11](#_Toc75187016)

[4.5. Параметри за одређивање вредности компаније 12](#_Toc75187017)

Списак табела

[Табела 1 – Планирани циљни клијенти у наредних годину дана 4](#_Toc75187018)

[Табела 2 – Пословна спецификација 4](#_Toc75187019)

[Табела 3 – Пројекција прихода у XII месеци 6](#_Toc75187020)

[Табела 4 – Опис кључних ресурса 6](#_Toc75187021)

[Табела 5 – Опис кључних ресурса: Инвестиције за почетак пословања 7](#_Toc75187022)

[Табела 6 – Продајна цена и варијабилни трошкови по јединици производа/услуге/процеса/софтвера 8](#_Toc75187023)

[Табела 7 – Фиксни месечни трошкови пословања 8](#_Toc75187024)

[Табела 8 – Праг рентабилсности 8](#_Toc75187025)

[Табела 9 – Време изласка на тржиште и време остварења профита 9](#_Toc75187026)

[Табела 10 – Циљеви одрживог развоја 11](#_Toc75187027)

[Табела 11 – Биланс успеха који се односи на учешће ваше компаније у пословању оног ко од вашег инвеститора откупи његов део, за првих 12 месеци пословања од куповине (након завршеног развоја) 12](#_Toc75187028)

[Табела 12 – Новчани токови 13](#_Toc75187029)

# Резиме / кратак преглед

|  |
| --- |
|  |
| Упутство за Такмичаре: Када завршите са писањем целог документа, вратите се на ову тачку. Кратак опис служи како би се сумирали сви елементи вашег пословања засновног на иноватинвом производу/услузи/процесу/софтверу. МАКСИМАЛНО 3 СТРАНЕ.Приликом састављања Резимеа, руководите се следећим питањима: 1. Шта ново нудите тржишту (шта је јединица производа, новина, предности у односу на постојећа решења)?
2. Колики је тржишни потенцијал (величина тржишта, ко су потенцијални купци, тржишни потенцијал)?
3. Ко је циљни купац у 2021. години (опис циљног купца, шта тражи, тржишни циљ (колико планирате да продате у првој години))?
4. Опис пословног модела (опис вредности, канал продаје, промоција, кључне активности, кључни ресурси, партнери).
5. Ко сте ви и зашто ћете успети? (опис тима/предузећа, стручност, улоге у тиму/предузећу, колико сте до сада продали).
6. Финансијски аспекти (планирани приходи, расходи, време изласка на тржиште и достизање профита и сл.).
* Напомена – У резиме стављате само текст (и то НЕ у виду одговора на питања). Не стављате слике, графиконе, табеле и слично.
 |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

# Инвенција – технички опис

|  |
| --- |
| Новина |
| Упутство за Такмичаре: Шта је то НОВО у вашој инвенцији (да ли је у питању унапређење или значајна новина (теже се копира) или је нешто потпуно ново у односу на постојеће стање технике?)? Колико дуго процењујете да ће инвенција бити у примени након вашег изласка на тржиште? Колико дуго сте развијали инвенцију? Да ли сте је заштитили?* Напомена – Овде НЕ ОПИСУЈЕТЕ како функционише иновативни производ, нити које су предности, већ шта је новина.
* Напомена (ВЕОМА БИТНА) – Све изнето МОРА да се поклапа са ТЕХНИЧКОМ СПЕЦИФИКАЦИЈОМ коју сте већ предали на Такмичењу, и која је доступна рецензентима.
* Напомена (ВАЖИ ЗА ЦЕО ДОКУМЕНТ) – Уколико ваш документ садржи слике, табеле, скице и слично, испод објекта треба навести наслов, нпр: „Слика 1 – Решење инвенције АБЦ“ и обавезно ПРЕ ПОЈАВЕ слике у тексту објаснити шта слика приказује, нпр „Слика 1 приказује решење наше инвенције...“.

Уносите текст преузет из документа Корак 1. уз допуну за Корак 2. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Анализа постојећег стања технике |
| Упутство за Такмичаре:Наведите постојећа решења која постоје код нас и у иностранству. Укажите на ТЕХНИЧКЕ ПРЕДНОСТИ И НЕДОСТАТКЕ у односу на Ваше решење. * Напомена – Овде НЕ ПИШЕТЕ о конкуренцији, већ о решењима. Обавезно ставите фотографије туђих решења, референце на патенте које сте пронашли и друго. На крају дајте и табеларни приказ постојећих и вашег решења поређених према истим критеријумима.
* Напомена (ВЕОМА БИТНА) – Све изнето МОРА да се поклапа са ТЕХНИЧКОМ СПЕЦИФИКАЦИЈОМ коју сте већ предали на Такмичењу, и која је доступна рецензентима.

Уносите све што сте сазнали до сада, интегрисано из документа Корак 1. уз допуну за Корак 2. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Производ/услуга/процес/софтвер |
| Упутство за Такмичаре:Шта је јединица производа? Из чега се састоји, тј. које делове има (без откривања интелекуталне својине). Назначите функционалности.* Напомена – дајте довољно детаља како би стручњаци могли да разумеју о чему је реч. Унесите и фотографије (максимално 2, а остале, ако желите, ставите у додатак).
* Напомена (ВЕОМА БИТНА) – Све изнето МОРА да се поклапа са ТЕХНИЧКОМ СПЕЦИФИКАЦИЈОМ коју сте већ предали на Такмичењу, и која је доступна рецензентима.

Уносите интегрисано спецификацију из документа Корак 1. уз допуну за Корак 2. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

# Тржишни потенцијал иновације

|  |
| --- |
| Величина тржишта и тржишни потенцијал |
| Упутство за Такмичаре:Овде показујете своје ПОЗНАВАЊЕ ИНДУСТРИЈЕ. Колика је величина тржишта (искажите бројчано колико је сличних производа продато претходне, односно претходних година)? Да ли тржиште расте или је засићено? Да ли је тржиште профитабилно (односно колики је тржишни потенцијал – ово исказујете бројчано)? Ко су потенцијални купци?* Напомена (ВАЖИ ЗА ЦЕО ДОКУМЕНТ) – Уколико ваш документ садржи слике, табеле, скице и слично, испод објекта треба навести наслов, нпр: „Слика 1 – Решење инвенције АБЦ“ и обавезно ПРЕ ПОЈАВЕ слике у тексту објаснити шта слика приказује, нпр „Слика 1 приказује решење наше инвенције...“.

Уносите све што сте сазнали до сада. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Анализа конкуренције |
| Упутство за Такмичаре:Колико на тржишту има оних који нуде слично решење, или решење које на други начин задовољава исту потребу корисника (купац, клијент и корисник нису исто: купац плаћа, клијент одређује шта се купује, а корисник је тај коме решење заправо треба)? Прикажите најзначаније конкуренте (шта нуде, по којој цени, на којим су тржиштима, колико се дуго баве тим послом и сл). Да ли постоје баријере уласка? Које су ваше ПОСЛОВНЕ ПРЕДНОСТИ у односу на конкуренцију? Колико брзо конкуренција може да понуди слично решење?* Напомена – За разлику од тачке 1.2 Анализа постојећег стања технике, овде пишете о конкурентима који су присутни на тржишту на које излазите и ви, која решења они нуде, колико су успешни у томе, колико постоје на тржишту, које сегементе тржишта покривају и сл.

Уносите све што сте сазнали до сада, интегрисано из документа Корак 1. и нова сазнања. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

# Пословни модел

|  |
| --- |
| Циљни клијенти у 2021. години |
| Упутство за Такмичаре:Овде НЕ пишете о томе ко све може да буде ваш клијент (потенцијални клијенти). То сте написали у тачки 2.1 Величина тржишта и тржишни потенцијал.Овде треба да напишете ко је ваш циљни клијент за наредних годину дана? Потребно је да опишете ко су, шта желе, где су и слично. Овде пишете сет претпоставки, прекопирате у ЦЕЛОСТИ текст из документа Корак 1 и уносите промене које сте сазнали након разговора са клијентима, као и нова сазнања настала у међувремену.* Напомена (ВАЖИ ЗА ЦЕО ДОКУМЕНТ) – Уколико ваш документ садржи слике, табеле, скице и слично, испод објекта треба навести наслов, нпр: „Слика 1 – Решење инвенције АБЦ“ и обавезно ПРЕ ПОЈАВЕ слике у тексту објаснити шта слика приказује, нпр „Слика 1 приказује решење наше инвенције...“.
 |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |  |
| --- | --- |
| **Планирани циљни клијенти у наредних годину дана** | **Тржишни циљ (колико планирате продају у наредних годину дана)** |
|  |  |
|  |
|  |
|  |
|  |

Табела 1 – Планирани циљни клијенти у наредних годину дана

|  |  |
| --- | --- |
| **ИЗЈАВА** | **ДОКАЗ** |
| **Референц листа** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Остварени контакти са циљним клијентима за наредних годину дана** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Остварена пословна сарадња са партнерима (добављачи, произвођачи, дистрибутери...)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Табела 2 – Пословна спецификација

|  |
| --- |
| Вредност (понуда) за циљне клијенте |
| Упутство за Такмичаре:Овде НЕ описујете свој иновативни производ (то сте назначили у тачки 1.3 Производ/услуга/процес/софтвер).Овде наводите искључиво које вредност мислите да ће интересовати ваше циљне клијенте. Структура писања овог дела (за сваку групу циљних клијената појединачно) јесте: вредност коју пружате циљном клијенту и кориснику, ваша понуда (одговор на то шта они желе), и цена која је њима прихватљива кад се одлучују о куповини овог производа. Овде пишете своје претпоставке шта сте мислили да би била вредност за клијента и корисника. Прекопирајте у ЦЕЛОСТИ текст из документа Корак 1.Поред тога, наведите ПРОМЕНЕ КОЈЕ СУ УСЛЕДИЛЕ у односу на ваше првобитне хипотезе после разговора са клијентима, као и нова сазнања настала у међувремену. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Канали продаје за циљне клијенте |
| Упутство за Такмичаре:Кроз које канале ваши сегменти (циљни клијенти) очекују да буду услужени, тј. како ћете им продавати? Напишете шта вам је била претпоставка (прекопирајте у ЦЕЛОСТИ текст из документа корак 1).Наведите ПРОМЕНЕ које сте предвидели у односу на своје првобитне хипотезе, као и нова сазнања настала у међувремену. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Односи са циљним клијентима |
| Упутство за Такмичаре:Сваки од дефинисаних сегмената циљних клијената очекује одређену врсту односа с вама. Шта тачно сваки од ових сегмената очекује? Које односе сте већ успоставили? Колико вас ти односи коштају?Односи са клијентима дефинишу врсту релације коју градите са њима, и разликују се од сегмента до сегмента. Потребно је да дефинишете какву врсту односа желите да изградите са својим циљним клијентима. Односи могу да се крећу од личних до аутоматизованих.Напишете шта вам је била претпоставка (прекопирајте у ЦЕЛОСТИ текст из документа корак 1).Наведите ПРОМЕНЕ које сте предвидели у односу на своје првобитне хипотезе, као и нова сазнања настала у међувремену. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Приходи |
| Упутство за Такмичаре:Продајом којих производа или услуга ћете остваритати приходе? Који су ваши капацитети, а које су потребе циљних клијената? Која цена је циљним клијентима стварно прихватљива? Приход се односи на новац који компанија генерише од сваког сегмента клијената (на дуг рок, трошкови морају да буду мањи од прихода како бисте могли да генеришете зараду). Ако су клијенти срце пословног модела, онда су приходи његове артерије. Неопходно је да себи поставите питање: „За коју вредност је сваки сегмент клијената спреман да плати?“ Успешан одговор на ово питање ће омогућити компанији да генерише један или више извора прихода за сваки сегмент клијената. Сваки извор прихода може да има различите ценовне механизме. Свака врста прихода је производ продате количине и цене по којој је продаја извршена.* Напомена – Уносите све што сте сазнали до сада (интегрисано документ Корак 1. и нова сазнања).
 |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Производ/услуга** | **Месечна продаја** | **Продајна цена по комаду** | **Укупан приход** |
| ком | (валута) | (валута) |
| A |  |  |  |
| Б |  |  |  |
| В |  |  |  |
| .... |  |  |  |
| **Укупно** |  |

Табела 3 – Пројекција прихода у XII месеци

|  |
| --- |
| Кључни ресурси |
| Упутство за Такмичаре:Које кључне ресурсе морате да поседујете како бисте испоручили вредност коју сте планирали? Колико новца и у шта морате да уложите да би ваш пословни модел функционисао? Ко је тим људи који ради на реализацији иновативног производа за тржиште?Кључни ресурси се односе на најважнију имовину која вам је неопходна како би ваш пословни модел могао да функционише. Сваки пословни модел захтева ресурсе. Кључни ресурси могу да буду ЉУДСКИ, ИНТЕЛЕКТУАЛНИ, ТЕХНИЧКИ, ТРЖИШНИ и ФИНАНСИЈСКИ. Кључни ресурси могу да буду у вашем власништву или подуговорени/изнајмљени од стране партнера. Како је решен проблем интелектуалне имовине? Колико је још потребно да уложите или сте већ уложили у остварење ваше пословне идеје?* Напомена – Уносите све што сте закључили до сада (интегрисано документ Корак 1. и нови подаци).
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Опис тима** |  |
| **Интелектуална својина** |  |
| **Технички ресурси** |  |
| **Тржишни ресурси** |  |
| **Финансијски ресурси** |  |

Табела 4 – Опис кључних ресурса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Врста улагања** | **Опис улагања** | **Већ уложено** | **Треба да се уложи** | **Укупно** |
| Стална имовина | Улагања чији се ефекат очекује у периоду > 1 године |  |  |  |
| Нематеријална имовина | Улагања у развој производа/услуге |  |  |  |
| Улагања у концесије, патенте, лиценце и слична права |  |  |  |
| Некретнине | Улагања у земљиште |  |  |  |
| Улагања у објекте |  |  |  |
| Опрема | Улагања у машине и уређаје |  |  |  |
| Улагања у возила |  |  |  |
| Улагања у IT опрему |  |  |  |
| Улагања у намештај |  |  |  |
| Улагања у алат и инвентар |  |  |  |
| Обртна имовина | Улагања чији се ефекат очекује у периоду < 1 године |  |  |  |
| Залихе | Улагања у сировине и материјал |  |  |  |
| Улагања у робу |  |  |  |
| Улагања у резервне делове |  |  |  |
| Унапред плаћени трошкови | Трошкови који морају да настану пре него што почну да се остварују приходи |  |  |  |
| Готовина | Потребна новчана средства на рачуну/благајни |  |  |  |
| **Укуно инвестиције (1+2)** |  |  |  |

Табела 5 – Опис кључних ресурса: Инвестиције за почетак пословања

|  |
| --- |
| Кључне активности |
| Упутство за Такмичаре:Које кључне активности су неопходне да бисте испоручили вредност циљним клијентима, а да их обавља ваш тим, односно предузеће? Појаснити и садржај и време (по месецима) обављања ових активности: производња, пласман, задовољење потреба клијената и корисника, како ће клијенти да чују за производ, како ћете доспети до њихове свести и заинтересовати их за њега?Уносите све што сте закључили до сада (интегрисано документ Корак 1. и нова сазнања). |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Кључни партнери |
| Упутство за Такмичаре:Ко су ваши кључни партнери? Ко су вам кључни добављачи? Које кључне ресурсе добијате од партнера? Које кључне активости спроводе парнери?* Напомена: наводите конкретна имене добављача, партнера и слично.

Уносите све што сте закључили до сада (интегрисано документ Корак 1. и нова сазнања). |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Структура трошкова |
| Упутство за Такмичаре:Који су најважнији трошкови које генерише ваше пословање? Који кључни ресурси су вам најскупљи? Које кључне активности су вам најскупље? Који трошкови зависе од нивоа активности, а који трошкови постоје и када нема активности. Структура трошкова описује све трошкове који су неопходни да би пословни модел био оперативан. Овде се наводе најважнији трошкови за функционисање пословног модела. Трошкови се могу релативно лако израчунати након што се дефинишу кључни ресурси, кључне активности и кључни партнери. Трошкови чија је висина условљена обимом активности, тј. који се могу довести у везу са јединицом производа/услуге, називају се ВАРИЈАБИЛНИ ТРОШКОВИ. Трошкови који морају да настану без обзира на обим активности називају се ФИКСНИ ТРОШКОВИ. Израчунајте тачку профитабилности.Уносите све што сте закључили до сада (интегрисано документ Корак 1. и нова сазнања). |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Производ/услуга/процес/софтвер** | **А** | **Б** | **В** |
| (валута) | (валута) | (валута) |
| **1.** | **Продајна цена производа/услуге** |  |  |  |
| Варијабилни трошкови (по јединици производа/услуге/процеса/софтвера) |
| 2.1. | Трошкови сировина/материјала |  |  |  |
| 2.2. | Трошкови услуга на изради производа |  |  |  |
| 2.3. | Трошкови амбалаже |  |  |  |
| 2.4. | Варијабилни трошкови енергије |  |  |  |
| 2.5. | Варијабилни трошкови рада |  |  |  |
| 2.6. | Трошкови дистрибуције и продаје |  |  |  |
| 2.6. | Остали варијабилни трошкови |  |  |  |
| **2.** | **Укупни варијабилни трошкови**  |  |  |  |
| **3.** | **Допринос (јединице производа) покрићу фиксних трошкова (1. минус 2.)** |  |  |  |

Табела 6 – Продајна цена и варијабилни трошкови по јединици производа/услуге/процеса/софтвера

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Фиксни месечни трошкови пословања** | **Износ** (у валути?) | **Коментари** |
| Фиксне плате запослених  |  |  |
| Фиксни трошкови енергије  |  |  |
| Фиксни трошкови маркетинга и продаје |  |  |
| Закупнина |  |  |
| Амортизација |  |  |
| Остали фиксни трошкови | Услуге књиговодства |  |  |
| Телефон/интернет |  |  |
| Одржавање/чишћење |  |  |
| Друго |  |  |
| **Укупни месечни фиксни трошкови** |  |  |

Табела 7 – Фиксни месечни трошкови пословања

|  |  |
| --- | --- |
| **Праг рентабилности = (Фиксни трошкови / Допринос покрићу)** | **0,00 (валута)** |

Табела 8 – Праг рентабилсности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Иновација** | **Време развијања иновације (од идеје до прве продаје)** | **Време за достизање прага рентабилности** |
| (број месеци) | (број месеци) |
| А |  |  |
| Б |  |  |
| В |  |  |
| .... |  |  |
| Напомена: Испод табеле дајте појашњење за бројке које ставите; обавезно назначите да ли су једна или обе колоне за вас само план или сте то већ остварили и слично. |

Табела 9 – Време изласка на тржиште и време остварења профита

# Вредност компаније

|  |
| --- |
| Визија вашег пословања |
| Упутство за Такмичаре: Опишите ВАШ ПОСЛОВНИ САН. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| (На)говор за инвеститора (енгл. *pitch*) |
| Упутство за Такмичаре:Ако бисте неком ИНВЕСТИТОРУ морали за један минут да објасните шта је то што радите и зашто би требало да уложи у ваше пословање, како бисте то урадили? |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Одрживост вашег пословања |
| Упутство за Такмичаре:Опишите на који начин ћете развијати своје одрживо пословање, из економског, друштвеног и еколошког угла. Потребно је да у табели озачите „x“ у она поља које сте одабрали за своје циљеве одрживог пословања. Опишите конкретно сваки циљ, који сте одабрали, за Ваше одрживо пословање. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Циљеви одрживог развоја (енгл. SDG – *Sustainable Development Goals*)** | **Опис** | **Ваши циљеви одрживог развоја** |
| SDG 1 Свет без сиромаштва | Искорењивање сиромаштва у свим облицима |  |
| SDG 2 Свет без глади | Укидање глади, постизање сигурности хране и побољшање исхране и промовисање одрживе пољопривреде |  |
| SDG 3 Добро здравље | Осигурање здравог живота и промовисање благостања за све у свим узрастима |  |
| SDG 4 Квалитетно образовање | Осигурање инклузивног и равноправно квалитетног образовања и промовисање могућности целоживотног учења за све |  |
| SDG 5 Родна равноправност | Постизање родне равноправности и оснаживање положаја за све жене и девојке |  |
| SDG 6 Чиста вода и санитарни услови | Осигурање доступности и одрживог управљања водом и санитарним условима за све |  |
| SDG 7 Доступна и обновљива енергија | Осигурање приступа, поузданој, одрживој и модерној енергији за све |  |
| SDG 8 Достојанствен рад и економски раст | Промовисање одрживог, инклузивног и одрживог економског раста, пуно и продуктивно запошљавање и достојанствен рад за све |  |
| SDG 9 Индустрија, иновација и инфраструктура | Изградња отпорне инфраструктуре, промовисање инклузивнеи одрживе индустријализације и подстицање иновација |  |
| SDG 10 Смањење неједнакости | Смањење неједнакости унутар и међу земљама |  |
| SDG 11 Одрживи градови и заједнице | Допринос да градови и људска насеља буду инклузивни, сигурни, еластични и одрживи |  |
| SDG 12 Одговорна потрошња и производња | Осигурање одрживих образаца потрошње и производње |  |
| SDG 13 Акција за климу | Предузимање хитних мера за борбу против климатских промена и њихових утицаја |  |
| SDG 14 Живот под водом | Очување и одрживо коришћење океана, мора и морских ресурса за одрживи развој |  |
| SDG 15 Живот на земљи | Заштита, обнова и промовисање одрживе употребе копнених екосистема, одрживо управљање шумама, борба против ширења пустиња, заустављање и обртање деградације земљишта и заустављање губитка биодиверзитета |  |
| SDG 16 Мир, правда и снажне институције | Промовисање мира и инклузије у друштво зарад одрживог развоај, обезбеђење приступа правди за све и изградња ефикасних, одговорних и инклузивних институција на свим нивоима |  |
| SDG 17 Партнерством до циљева | Ојачавање средстава за примену и ревитализовање глобалног партнерства за одрживи развој |  |

Табела 10 – Циљеви одрживог развоја

|  |
| --- |
| Потенцијал експанзије – скалабилност |
| Упутство за Такмичаре: Да ли постоје неке додатне области у којима се може искористити ваша технологија? Размислите о потенцијалним моделима ширења: тима, производа/услуге, тржишта, корисника, промене употребе. Објасните позитивне и негативне стране које су у вези са могућношћу умножавања вашег производа/услуге.Не постоји пословање без ризика. Постоји само непознавање ризика. Свест о ризицима налаже припрему резервних стратегија за сваку ситуацију. Ове ће стратегије створити сигурност и код вас и код ваших инвеститора, а уштедеће и време за одлучивање у критичним ситуацијама, што је у тим тренуцима драгоцено. Предвидите и унутрашње и спољашње ризике. Унутрашњи (системски и подсистемски) јесу, рецимо, непоклапање визије, различити погледи на успех, различите дефиниције успеха, пословни однос који зависи од приватних односа, непосвећеност, неискреност, нефокусираност, неозбиљност, поткрадање, лоши односи, недовољно дефинисана или недефинисана расподела добити, нелојалност запослених, лоше руковање новцем, недовољно планирање итд, што све зависи од вас и начина на који се постављате у комуникацији с другима. Спољни (надистемски), на пример, могу бити нова конкуренција, промена моде, криза, пропаст најважнијег купца или добављача, нови прописи, природне непогоде, потреси на тржишту радне снаге, на тржишту капитала и на тржишту производа, промена цена на тржишту, и још много тога што не зависи од вас. Анализирајте своје ризике, и предложите резервне стратегије. Што креативније, то боље. КЉУЧНИ ДЕО који треба овде ДА ПОКАЖЕТЕ јесте ВРЕМЕ у ком ће се остварити претпоставке пословног модела. |

(уместо ове заграде Такмичар уноси задати текст, слике, табеле итд; НЕ МЕЊАТИ дефинисани фонт и стил „aParaTekst”; дакле заграду и текст у њој ИЗБРИСАТИ)

|  |
| --- |
| Параметри за одређивање вредности компаније |
| Упутство за Такмичаре:Иновативна компанија не може финансирати сопствени развој приходима из пословања. Наиме, улагање у истраживање и развој новог производа (услуга, процес, софтвер) мора почети одмах и тек по његовом успешном завршетку могућа је његова прва продаја и остварење прихода. Трошкови постојања компаније, истраживања и развоја производа стога морају бити финансирани од стране независног инвеститора. Овај инвеститор тиме купује део власништва будуће успешне компаније са намером да га касније препрода (вама или неком трећем), уз добит. Тако видимо да је са становишта инвеститора сама компанија иновативни производ који има своје трошкове и свог циљног купца. Да би инвеститор желео да уложи своја средства у вашу компанију, морате му представити цену и начин његовог изласка из ваше компаније у неком тренутку у будућности.Инвеститор приликом улагања има на уму следеће параметре:1. Тим и начин његовог функционисања (да ли ”миришете на успех”, да ли сте раније наилазили на тешкоће, и како сте их превазишли – инвеститори не верују онима који кажу да никад нису имали проблема и да никад нису грешили)
2. Тржишни потенцијал и начин на који ће га купац компаније искористити
3. Пословни модел и ризике који из њега проистичу
4. Време у ком ће се остварити претпоставке пословног модела (тренутак када инвеститор излази)
5. Тражено улагање и начин на који ће оно бити утрошено.

Овде ПОПУЊАВАТЕ САМО ТАБЕЛЕ. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Пословни ПРИХОДИ** | **Износ (у валути)** | **Пословни ТРОШКОВИ** | **Износ (у валути)** |
| 1. Приходи од продаје |  | 1. Варијабилни трошкови |  |
| А |  | А |  |
| Б |  | Б |  |
| В |  | В |  |
| ... |  | ... |  |
|  |  |  |  |
|  |  | 2. Фиксни трошкови |  |
| 2. Остали приходи  |  | 3. Остали трошкови |  |
| **Укупни пословни приходи** |  | **Укупни пословни трошкови** |  |
| **Оперативна добит/губитак** |  |
| Порез на добит |  |
| **Добит/губитак за период од 12 месеци** |  |

Табела 11 – Биланс успеха који се односи на учешће ваше компаније у пословању оног ко од вашег инвеститора откупи његов део, за првих 12 месеци пословања од куповине (након завршеног развоја)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Новчани токови** | **Година развоја** | **Прва година након завршеног развоја** |
| (валута) | (валута) |
| **Новчани ток из оперативних активности** |
| 1. Приливи од продаје производа и услуга |  |  |
| 2. Остали приливи |  |  |
| 3. Одливи по основу варијабилних трошкова |  |  |
| 4. Одливи по основу фиксних трошкова  |  |  |
| 5. Остали одливи |  |  |
| **I Нето новчани ток из оперативних активности (1.+2.-3.-4.-5.)** |  |  |
| **Новчани ток из инвестиционих активности** |
| 1. Продаја сталне имовине |  |  |
| 2. Набавка сталне имовине |  |  |
| **II Нето новчани ток из инвестиционих активности (1.-2.)** |  |  |
| **Новчани ток из активности финансирања** |
| 1. Повећање основног капитала |  |  |
| 2. Добијени кредити и позајмице |  |  |
| 3. Донације, субвенције, грантови |  |  |
| 4. Отплата кредита и позајмица |  |  |
| 5. Порез на добит |  |  |
| **III Нето новчани ток из активности финансирања (1.+2.+3.-4.-5.)**  |  |  |
| **IV Нето прилив/одлив периода (I+II+III)** |  |  |
| V Готовина на почетку периода |  |  |
| Готовина на крају периода (IV+V) |  |  |

Табела 12 – Новчани токови