

NAVODILA – 1. del



- Uporabite **grafično gradivo** (fotografije, ikone, infografike, video) raje kot tekst.
- Velikost pisave naj **ne** bo **manjša od 30**.
- **1 misel** sodi na **1 prosojnico**.
- Skupno število prosojnic („glavnih misli“) naj bo med **10 in 15**. Skupno imate na voljo 10 minut, od tega je **5 minut** namenjenih vaši **predstavitvi**, preostalih **5 minut** pa **vprašanjem komisije**.
- Za predstavitev lahko uporabite kakršnokoli obliko, AMPAK vedno imejte pripravljeno **prezentacijo** tudi v **PDF obliki**. Za ‚pitch‘ predstavitve bomo uporabljali računalnike z OS Windows, ne nujno zadnje verzije.
- Vrstni red prosojnic prilagodite vaši ideji (ni nujno, da sledite vrstnemu redu v predlogi).
- Preden začnete z izdelavo prezentacije, vam svetujemo, da si ogledate **primere pitchev** na spletu (ali na POPRI spletni strani).

NAVODILA – 2. del

- Kriteriji ocenjevanja so naslednji:

Poglavje	Podrobno	%
POSLOVNI MODEL / VSEBINA		50 %
	Ujemanje in usklajenost segmentov poslovnega modela	
	Tržni potencial ideje	
MSP		25 %
	Prototip ali MSP (predstavitvena vrednost)	
	Zaželenost ideje (odzivi kupcev, intervjuji s strokovnjaki)	
NASTOP		25 %
	Nastop (jasnost, suverenost, angažiranost) in odgovori na vprašanja. Časovna usklajenost.	

UVOD



- Na prvi strani navedite **ime ideje** in/ali **slogan**

Primer: Moje ime je [ime in priimek] in vam bom predstavil/a [ime ideje] + 1 stavčni opis ideje

PROBLEM(I)



- **Probleme opišite** skozi zgodbo(e) o tipičnem kupcu
- Probleme lahko naštejete in **podkrepite z dokazi / statistikami**

REŠITEV / IDEJA



- Opišite vašo **rešitev** (izdelek ali storitev)
- Opišite **glavne značilnosti** vaše rešitve in kako posamezne značilnosti rešitve rešujejo prej opisane probleme.
- Prikažite **delovanje MSP** (prototipa)

KONKURENCA



- Opišite, **kako** kupci **rešujejo probleme** danes
 - Ali jih rešujejo na preprost način?
 - Kakšne so **lastnosti** konkurenčnih izdelkov ali storitev in v čem je **vaš izdelek ali storitev boljši** od konkurence?

VSTOP NA TRG



- Opišite **prodajne** in **promocijske kanale** glede na vaše ciljne kupce.
- Opišite **lastnosti trga** in njegovo **velikost**.

STROŠKI / PRIHODKI



- Opišite, kako ste določili **ceno**?
- Naštejte vaše **stroške** (vsaj za 1. leto).
- Opišite poslovni model – zakaj ste se tako odločili?

REZULTATI



- Opišite, kaj ste naredili do sedaj? Ali ste izdelali **MSP** (prototip)? Opišite **delovanje** MSP?
- Opišite, kakšni so rezultati **intervjujev** s potencialnimi kupci.
- Naštejte informacije, ki ste jih izvedeli od **strokovnjakov** ali drugih oseb s katerimi ste govorili.
- Opišite **ključne metrike**.

PRIHODNOST



- Kaj potrebujete za **zagon podjetja**?
- Kaj **želite od komisije** (povezave, kontakti, informacije, nasvet)?
- Kaj je **namen** vaše predstavitve?

EKIPA



- **Fotografija** članov ekipe
- Opišite člane vaše ekipe in njihova **ključna znanja**

ZAKLJUČEK



- Navedite ali ponovite vaš **slogan**: (In ne pozabite....“Kupujem tam, kjer nekaj veljam!”)
- **Zahvalite** se poslušalcem in povabite strokovno komisijo k vprašanju
- Na prosojnice zapišite vaš **kontakt** (email, telefon, spletno stran)