

# **Finalna runda**

Finalna runda se sastoji od dva dijela. Prvi dio je online predaja rješenja, a drugi dio je pitch na Završnici natjecanja. Svaki dio nosi određen udio bodova te se na kraju sve zbraja pri odabiru pobjednika. Bodovi u finalu se zbrajaju od nule (ne uzima se u obzir prva predaja rješenja).

## **Finalna predaja rješenja (65%)**

### **a. Proizvod**

Koji je problem/potreba/želja korisnika koja se rješava? Zašto je taj problem/potreba/želja bitna? Kako se taj problem/potreba/želja rješava? Kolike su dimenzije proizvoda? Jesu li takve dimenzije potrebne u odnosu na ono što proizvod radi? Na koji način proizvod radi? Ima li proizvod posebne zahtjeve kojima se prvo treba udovoljiti? (npr. temelji za proizvod velike mase) Od kojeg materijala je proizvod napravljen? Da li se proizvod lako montira i demontira ako je potrebno? Je li proizvod lako transportirati od točke A do točke B? Je li proizvod ekološki prihvatljiv? Je li proizvod tih u radu? Je li proizvod lako izvediv? Koliko je proizvod inovativan?

#### **i. Problematika (problem, potreba, želja korisnika)**

Postoji li stvaran problem/potreba/želja koju proizvod rješava? Koji je to problem?

#### **ii. Specifikacija proizvoda**

Kako proizvod funkcionira? Koje su mu komponente?

#### **iii. Ponuđena vrijednost i rješenja (stvorena vrijednost za društvo)**

Stvara li se nova vrijednost za društvo u cjelini?

#### **iv. Izvedivost**

Koliko je uopće moguće izvesti i plasirati proizvod u trenutnim uvjetima i uz navedene specifikacije?

#### **v. Inovativnost**

Je li proizvod inovativan? Poboljšava li industriju u kojoj se nalazi ili čak stvara cijelu novu industriju?

### **b. Tržište**

Tko će i zašto kupiti i koristiti proizvod/uslugu? Je li tržište veliko i ima li potencijala za rast? Postoje li na tržištu već učinkovita rješenja ili je industrija zastarjela i spremna za (vaše) promjene? Tko je konkurencija i po čemu ste bolji od njih? Jesu li korišteni i dodatni resursi za tržišnu analizu poput anketiranja potencijalnih korisnika?

#### **i. Korisnik**

Tko je korisnik? Kome je proizvod/usluga namijenjena?

- ii. **Konkurencija**  
Tko je konkurencija?
- iii. **Rizici tržišta**  
Koji su rizici tržišta?
- iv. **Ostalo o tržištu (tržišna prilika)**  
Koliko je potreban navedeni proizvod/usluga? Zašto ste se odlučili na to područje poslovanja?

### c. Poslovni model

Kako se zarađuje navedenim rješenjem? Zbog čega poslovni model ima potencijal rasta? Potrebno je ponuditi približne iznose. Koliko se naplaćuje korisnicima? Koja je cijena isporuke proizvoda ili usluge korisnicima?

- i. **Izvor financiranja - investitori** - Iz kojih izvora će se (osobito u početku) doći do novca?
- ii. **Ključni partneri i resursi** - Koji su resursi i partneri potrebni za uspješno lansiranje i rad?
- iii. **Marketing** - Prodaja, promocija, cijena, mjesto, ljudi, procesi?
- iv. **Prihodi** - Prikazati očekivane prihode kroz duže planirano vremensko razdoblje. Kod povrata na investiciju se računa dobit, ovdje je potrebno naznačiti ukupne prihode prije oporezivanja, kamata, amortizacije, otplaćivanja potraživanja itd. Cilj je prikazati ukupna sredstva koja se planiraju ostvariti.
- v. **Troškovi** - Iznos troškova za pokretanje startupa (kapitalne / početne investicije) te predviđeni troškovi daljnjeg poslovanja?

### d. Tim

- i. **Uloge**  
Koje su uloge ljudi u timu? Odgovaraju li njihove uloge njihovim kvalifikacijama? Je li tim multidisciplinarni? Nadopunjuju li se članovi tima? Da li neke uloge nedostaju i kako ih tim namjerava popuniti? Postoji li strategija za privlačenje ostalih ključnih ljudi?
- ii. **Background**  
Tko su ljudi u timu? Koja je njihova "priča"? Kako su povezani? Kako ih ovaj projekt povezuje? Jesu li kvalificirani? Jesu li pokazali motiviranost i predanost?

## **Prezentacija (Pitch na Završnici) (35%)**

- 1. Problem / potreba**
- 2. Rješenje / produkt**
- 3. Poslovni model**
- 4. Ciljano tržište i konkurencija**
- 5. Opći dojam izvedbe prezentacije**
- 6. Q&A (sa žirijem nakon Pitcha)**