

Prva (eliminacijska) runda

a. Business Model Canvas (60%)

- i. **Vrijednosne propozicije:**
Što je proizvod/usluga?
Koje vrijednosti proizvoda kupci dobivaju?
Koje probleme/potrebe rješava proizvod?
- ii. **Segmenti korisnika:**
Tko su korisnici (kupci)?
Zašto bi kupovali proizvod?
- iii. **Odnos prema kupcima:**
Kako se privlači, zadržava i povećava ciljana skupina?
- iv. **Kanali distribucije:**
Koji je kanal kojim proizvod najlakše dolazi do kupaca, kako plasirati proizvod? Kako se to uklapa u rutine kupca?
- v. **Priljevi prihoda:**
Koja je strategija ostvarivanja prihoda, npr. direktna prodaja, pretplata, licenca?
- vi. **Partneri/dobavljači:**
Koji su partneri potrebni za ostvarivanje ciljeva?
Jesu li potrebni određeni resursi ili su to aktivnosti koje bi partner trebao preuzeti?
- vii. **Ključni resursi:**
Koji su resursi potrebni?
- viii. **Ključne aktivnosti:**
Koje su najvažnije aktivnosti koje treba napraviti da bi se ostvarile vrijednosne propozicije?
- ix. **Struktura troškova:**
Koliko košta poslovni model (popis najbitnijih aktivnosti ili najskupljih resursa)? Koji su fiksni/varijabilni troškovi?

b. Inovativnost (20%) - Inovativnost je opis originalnosti ili jedinstvenosti ideje. Postoji li ovakav/sličan proizvod ili usluga na tržištu? Inovativan može biti samo dio ideje ili ta ideja stvara potpuno novi inovativni sustav.

c. Izvedivost (20%) - Izvedivost je provjera da li je ideja uopće izvediva. Ocjenjuje se teškoća izvedivosti, ali i područja u kojima je izvediva (tehnička, ekonomska ili socijalna). Bitna je jasnoća ideje, a zadaće pri njezinoj uspješnoj implementaciji moraju biti jasne i specificirane.