



Challenge
BLC 2024

SMJERNICE ZA PREDSTAVLJANJE POSLOVNE IDEJE

I DIO: Profil podnosioca prijave

II DIO: Opis prijave

III DIO: Podaci o članovima tima koji učestvuju na takmičenju

IV DIO: Smjernice za izradu prezentacije

Banja Luka, 2024.

I DIO: *Profil podnosioca prijave*

1. Podaci o poslovnoj ideji:

Naziv projekta:	
Oblast djelovanja:	
Opseg djelovanja:	

2. Podaci o kontakt osobi (mentoru):

Ime:	
Prezime:	
Zanimanje:	
Naziv škole:	
Adresa škole:	
Mjesto:	
Kontakt telefon:	
Kontakt e-mail:	

II DIO: Opis prijave

1. Sažetak prijave (maksimalno 2 stranice):

Navesti razloge osnivanja preduzeća, odnosno pokretanje poslovne ideje. Po čemu je vaša ideja drugačija od ostalih? Koje su pretpostavke uspjeha? Koji problem na tržištu preduzeće ili projekat rješavaju i kako? Koje su komparativne prednosti? Navedite dodatne vrijednosti.

2. Sažetak poslovne ideje:

Sažetak	Predstavite ukratko svoj poslovni plan, sa posebnim osvrtom na poslovnu ideju, ključ uspjeha, potrebna finansijska sredstva i očekivani prihod.
Misija i ciljevi kompanije	Navedite ciljeve kompanije, kao i kratke argumente kojima se dokazuje da su ti ciljevi realni sa aspekta mogućnosti kompanije i zahtjeva tržišta i da će realizacija tih ciljeva dovesti do značajnih poslovnih rezultata kompanije.
Podaci o kompaniji	Navedite naziv kompanije, sjedište, pravni oblik organizovanja, vlasničku strukturu kapitala, imena vlasnika i procenat učešća u vlasništvu firme.
Proizvodi i usluge	Predstavite svoj proizvod ili uslugu. Navedite prednosti proizvoda ili usluge, kao i njihov potencijal.
Dodatne vrijednosti	Navedite da li vaš poslovni plan nosi sa sobom i neke dodatne vrijednosti kao što su zapošljavanje osoba sa invaliditetom, doprinos društvu, rješavanje nekog problema, zaštita životne sredine i slično.
Menadžment i ključni zaposleni	Kratko predstavite menadžment kompanije uz prikazivanje obrazovnih i profesionalnih referenci.
Ciljano tržište	Navedite podatke koji će pokazati da razumijete svoje ciljano tržište, uz navođenje glavnih konkurenata, njihovih prednosti i mana.
Marketinška strategija	Prikažite projekcije planiranog obima prodaje i tržišnog učešća. Predstavite strategiju za identifikaciju i dostizanje potencijalnih kupaca, postavljanje cijena, pružanje podrške korisnicima i fizičku isporuku svojih proizvoda ili usluga (distribuciju).
Operativni plan i plan implementacije	Navedite podatke o lokaciji poslovnog prostora, opremi, ljudskim resursima, dobavljačima, zalihama i kreditnoj politici.
Glavni faktori rizika	Navedite potencijalne rizike (poslovne i finansijske), te ih obrazložite. Predložite mjere za ublažavanje negativnih posljedica izloženosti navedenim rizicima.
Finansijske projekcije	Finansijske projekcije su srce poslovnog plana, a one treba da sadrže: detaljan planirani budžet i operativne troškove, prihode, rashode i tok gotovine za naredne tri godine sa naznačenim finansijskim potrebama i potencijalnim izvorima prihoda.

III DIO: Podaci o članovima tima koji učestvuju na takmičenju

1. Član tima:

Ime:	
Prezime:	
Datum rođenja:	
Mjesto rođenja:	
Srednja škola:	
Razred:	
Fotografija:	
Kratka biografija (do 100 riječi):	

2. Član tima:

Ime:	
Prezime:	
Datum rođenja:	
Mjesto rođenja:	
Srednja škola:	
Razred:	
Fotografija:	
Kratka biografija (do 100 riječi):	

NAPOMENA: Prijavni obrazac slati na e-mail: challenge@blc.edu.ba

IV DIO: Smjernice za izradu prezentacije

Na dan takmičenja predstavite svoju poslovnu ideju članovima komisije i publici. Da biste se što bolje pripremili, savjetujemo vam da uzmete u obzir sljedeće savjete:

1. Ispričajte svoju priču – svi vole da čuju dobru priču koja daje smisao idejama koje je ponekad teško zamisliti i doživjeti. Priča nam služi da oživimo svoju poslovnu ideju, da objasnimo koji problem rješava naš proizvod ili usluga, ko su kupci naših proizvoda i usluga i kako ih oni koriste da poboljšaju svoje živote.

2. Budite jasni – ponekad nam se čini da ćemo našu poslovnu ideju bolje objasniti ako ispričamo sve što znamo, ali to često preoptereći publiku informacijama. Zbog toga se treba držati pravila da je manje bolje. Savjetujemo da ideju objasnite jasno, koristeći video, slike ili grafikone.

3. Prezentacija mora biti konzistentna – Prezentacija mora da izgleda kao cjelina i svi elementi koji se u njoj koriste (fotografije, grafički i tabelarni prikazi) trebaju imati zajedničku vizuelnu povezanost, a njen sadržaj treba da prati tok same priče.

Investitori u prosjeku provedu 3 minute i 44 sekunde preteći jednu prezentaciju. To nam govori da imamo malo vremena na raspolaganju da predstavimo poslovnu ideju i da ga trebamo što pametnije iskoristiti. Na takmičenju, imaćete na raspolaganju 5 minuta, ali savjetujemo da i to vrijeme pametno iskoristite. Elementi dobre prezentacije poslovne ideje su:

- 1. Uvod** – jednostavno objasniti poslovnu ideju i navesti njene ključne vrijednosti,
- 2. Problem** – potrebno je ukazati na problem, objasniti ko ga ima i koliko je on rasprostranjen,
- 3. Rješenje** – na koji način se rješava prethodno opisani problem,
- 4. Tržište** – prikazati ciljno tržište, njegovu strukturu i veličinu,
- 5. Poslovni model** – potrebno je predstaviti model za uspješnu realizaciju poslovne ideje,
- 6. Strategija marketinga i prodaje** – kako će se proizvod ili usluga promovisati i distribuirati,
- 7. Konkurencija** – identifikovati konkurenciju, njihove proizvode i usluge, cijene,
- 8. Tim** – objasniti ko stoji iza poslovne ideje i ko će raditi na njenoj implementaciji,
- 9. Finansije** – navesti osnovne informacije o finansijskim tokovima u naredne tri godine,
- 10. Ulaganja i finansiranje** – objasniti koliki iznos novca je potreban za finansiranje poslovne ideje.

I to je sve. Ruzvelt je rekao da „uz novi dan dolazi nova snaga i nove ideje“. Iskoristite novi dan za razvijanje poslovne ideje, prijavite se, družite, takmičite, pobijedite i osvojite vrijedne nagrade. Čekamo vas na [Banja Luka College](#).