

1. UPUTSTVA ZA FINALNU PREZENTACIJU

Dio 1. Obavijest

Nazivi timova i imena nagrađenih će biti objavljena 25.02.2015. na finalnom događaju te na web stranici INTERA TP i na FB stranici.

Dio 2. potvrda

Vođa tima treba da potvrdi učešće na prezentaciji u roku od 48 sati do finalnog događaja. Molim pošaljite e-mail na meliha.letic@intera.ba i mateja.bosnjak@intera.ba da potvrdite učešće u finalnom izboru. U predmetu poruke napišite ime tima te ime i prezime vođe tima. Ako tim u zadanom roku ne potvrdi učešće bit će isljučen.

Dio 3. Pravila

Pravila prezentacije

Od svakoga tima se traži da pripremi finalnu prezentaciju.

Pravila su sljedeća:

1. 5 minuta trajanje prezentacije maksimalno, 3 minuta pitanja i odgovori, 3 minute zamjena prezentatora
2. Microsoft PowerPoint
3. Naziv fajla TIM_IME_PREZIME isto kao i u biznis planu
4. PowerPoint prezentacije poslati najkasnije do ponedjeljka 23.02.2015. u ponoć.
5. Doći u srijedu 25.02.2015.. u INTERA TP najkasnije do 9:45.
6. Svi moraju da dođu na vrijeme
7. Minimalno jedan student ispred svakog tima mora da bude prisutan
8. NE koristiti manji font od 18
9. Trajanje prezentacije ne smije biti duže od 5 minuta i 13 slajdova

2. KRITERIJI ZA OCJENJIVANJE I EVALUACIJSKI PROCES

Članovi komisije će ocjenivati elemente koji su u tabeli ispod. Tabela je koizistenta sa biznis planovima koji su pripremani u toku obuke.

Inovativnost	Max 15
Kvalifikacije	Max 15
Proizvod/usluga	Max 20
Tržište	Max 25
Finansije	Max 15
Organizacija i procjena rizika	Max 10
Ukupno bodova	Max 100

Nakon svih 12 prezentacija sudije će imati 30 minuta za sumiranje ocjena i definisanje rang liste.

Sljedećih 30 minuta će biti posvećeno proglašenju pobjednika te dodjela certifikata i nagrada.

Nagradni fond je 6.000 KM

Obezbijeđene su po tri nagrade za studente sa Univerziteta Džemal Bijedić i Sveučilišta u Mostaru, i to:

1. mjesto 1.500 KM
2. mjesto 900 KM
3. mjesto 600 KM

3. SADRŽAJ SLAJDOVA

1. Slide - Cover Slide

- Naziv tima, logo, imena i prezimena članova tima

2. Slide - Pregled

- Ko ste vi?
- Da li nudite proizvod ili uslugu?
- Kako dugo ste (ako ste) u ovom biznisu?
- Šta je **cilj** (za razvoj poslovne ideje)?

3. Slide - The Management Team

- Pobrojati članove tima i njihovu ulogu koju bi imali u firmi
- Naglasti tehničko i profesionalno iskustvo članova tima
- Pobrojati mrežu onih koji mogu pomoći
- Navesti ako je bilo prethodnih nagrada za ovu ideju ili nekih finasiranja

U ovom slajdu želite pokazati koliko ste važni. Povežite expertizu članova tima sa problemom koji želite da riješite.

4. Slide - Problem (potrebe kupca)

- Koji je problem (potreba kupca) koji se rješava ?
- Zašto problem postoji?
- Zašto ga nije ranije niko riješio?
- Koje barijere postoje?
- Zašto ste baš vi ti koji će to riješiti?
- Koje su vaše prednosti u rješavanju ovog problema?

Sudije žele znati da ovom poslovnom ideju rješavat potrebu-problem koji stvarno postoji i da imate kvalifikacija za to.

5. Slide – Rješenje-Proizvod/usluga

- Šta je predloženo rješenje?
- Fotografije proizvoda ili rješenja (ako je primjenljivo)
- Šta je vaš primarni proizvod ili usluga i šta se njime postiže?
- Kakvo unapređenje predstavlja vaš proizvod ili usluga
- Koja je potrebna kritična tehnologija?

Govorite o prednostima vašeg rješenja.

6. Slide – Karakteristike proizvoda

Prednosti – šta kupac dobiva vašim proizvodo/uslugom

7. Slide - Tržište

- Koje tržište?
- Koja je generalna veličina tržišta, broj kupaca, prihod, potencijal za rast?
- Koje su karakteristike i struktura tržišta?
- Da li postoje ikakve reference na koje se možete pozvati, a koje se odnose na tržište?

Sudije žele znati koliko je izgledno/realno da se ova poslovna ideja realizuje. Treba pokazati da ima dovoljno prostora na tržištu za novi ulazak (za novu firmu).

8. Slide - Konkurencija

- Ko su glavni konkurenti?
- Kako oni rješavaju problem/zadovoljavaju potrebu kupca?
- Zbog čega/na koji način je vaš proizvod superiorniji?
- U kojoj je fazi razvoja vaša konkurencija?

Sudije žele znati poznajete li konkurenciju i tržište.

9. Slide - The Market Strategy

- Kako ćete doprijeti do svojih kupaca?
- Distribucija?
- Kanali koje ćete koristiti?

Koje resurse i partnerstva možete koristiti?

10. Slide - The Financials

- Finansijske informacije
- Ukupani planirani prihod, fiksni i varijabilni troškovi dobiti na kraju prve godine.
- Kritični faktori

11. Slide - Investicije

- Ukupna vrijednost investicije?
- Izvori finansiranja?

12. Slide - The Summary

Sumirajte:

- Šta radite?
- Koji problem potrebe/ kupca zadovoljavate?
- Šta je problem?
- Koja je solucija – proizvod usluga?
- Zašto bi baš vaš tim trebao da uspije?