



### **D3.4.1 Metodologija za organizaciju takmičenja za najbolju studentsku ideju**

Project Acronym:	IF4TM
Project full title:	Institutional framework for development of the third mission of universities in Serbia
Project No:	561655-EPP-1-2015-1-RS-EPPKA2-CBHE-SP
Funding Scheme:	ERASMUS+
Coordinator:	UKG – University of Kragujevac
Project start date:	October 15, 2015
Project duration:	36 months

Abstract	Elaboration of the methodology for organization of Competition for best student ideas which will be organized at Serbian Higher Education Institutions, partners in the consortium
----------	--



## DOCUMENT CONTROL SHEET

Title of Document:	D3.4.1 Elaboration of the methodology for organization of Competition for best student ideas
Work Package:	WP3 – Technology transfer and innovation dimension
Last version date:	31/01/2017
Status :	Final
Document Version:	Final
File Name	D3.4.1 Metodologija Za Takmicenje_final.doc
Number of Pages	33
Dissemination Level	Internal

## VERSIONING AND CONTRIBUTION HISTORY

Version	Date	Revision Description	Partner responsible
v.01	06/11/2016	First version of the guidelines	UNS (Goran Stojanović)
v.02	09/11/2016	Second version of the guidelines	UNS (Vesna Rašković Depalov, Goran Stojanović, Sanja Kojić, Andrej Kalmar)
v.03	18/11/2016	Comments	UKG (Jelena Jevtovic, Zarko Gavrilovic)
v.04	29/11/2016	Corrections in methodology	RG2 members at meeting in Novi Sad
v.05	05/12/2016	New inputs	UKG (Jelena Jevtovic, Zarko Gavrilovic)
v.06	09/12/2016	New version	RG2 members at meeting in Maribor
v.07	13/12/2016	Corrections and new inputs	UKG (Jelena Jevtovic, Zarko Gavrilovic)
v.08	17/12/2016	New inputs and final corrections	UKG (Vesna Mandić)
v.09	19/12/2016	Final corrections	UKG (Jelena Jevtovic, Žarko Gavrilovic)
v.10	10/01/2017	Corrections	UKG (Jelena Jevtovic)
v.11	14/01/2017	New inputs	TCAS (Olga Deretic)
v.12	15/01/2017	New inputs, corections	SUNP (Edis Mekic)
v.13	16/01/2017	New inputs	UNI (Staniša Perić)
v.14	25/01/2017	New inputs and corrections	UBG (Jelena Filipović)
Final	31/01/2017	Final corrections	UKG (Zarko Gavrilovic)



## TABLE OF CONTENT

---

DOCUMENT CONTROL SHEET .....	2
VERSIONING AND CONTRIBUTION HISTORY .....	2
TABLE OF CONTENT .....	3
TABELE .....	3
SLIKE.....	3
1. Uvod .....	4
2. Ciljevi takmičenja .....	5
3. Kratak Info paket o takmičenju .....	6
4. Pravila takmičenja za najbolju studentsku ideju .....	8
5. Tok takmičenja za najbolju studentsku ideju .....	11
6. INNO student platforma za sprovođenje takmičenja .....	17
7. Nagrade .....	25
8. Promotivne aktivnosti .....	26
9. Kontakt podaci organizacionih timova .....	26
10. Dodatak 1 – Vodič za takmičare.....	27

## TABELE

---

<b>Tabela 1:</b> Osnovne informacije o takmičenju za najbolju studentsku ideju .....	6
<b>Tabela 2</b> – Kriterijumi za ocenivanje poslovnog modela sa bodovima .....	12
<b>Tabela 3</b> - Kriterijumi za ocenjivanje <i>pitch</i> prezentacije .....	14
<b>Tabela 4</b> Kontakt osobe i kontakt podaci članova organizacionih timova za sprovođenje takmičenja ..	26

## SLIKE

---

<b>Slika 1:</b> Prijavni formular .....	8
<b>Slika 2:</b> Izgled <i>online</i> formulara za unos ideje .....	9
<b>Slika 3:</b> Otvaranje naloga .....	18
<b>Slika 4:</b> Izgled korisničkog interfejsa za logovanje na aplikaciju .....	18
<b>Slika 5:</b> Podešavanje naloga .....	18
<b>Slika 6:</b> Ilustracija prijavljenih ideja na sistemu u probnoj fazi rada .....	19
<b>Slika 7:</b> Izgled <i>online</i> platforme za unos ideje .....	20
<b>Slika 8:</b> Opcija za unošenje poslovnog modela i video linka .....	21
<b>Slika 9:</b> Administrativna provera .....	24
<b>Slika 10:</b> Online formular za unos ocena za biznis model (recenzentski) .....	24
<b>Slika 11:</b> Online formular za unos ocena za video materijal (administratorski) .....	25



## 1. Uvod

---

ERASMUS+ projekat "*Institutional framework for development of the third mission of universities in Serbia*" (IF4TM) ima za cilj da doprinese razviju treće misije (pored edukacije i istraživanja) na visokoškolskim institucijama (uključenim u konzorcijum ovog projekta) u Republici Srbiji. U okviru radnog paketa 3(WP3) „*Technology transfer and innovation dimension*“, planirano je uspostavljanje sedam softverskih platformi za upravljanje inovacijama, organizovanje takmičenja za najbolju studentsku ideju i podizanje nivoa tehnološke spremnosti istraživačkih rezultata za deset odabranih istraživačkih timova (kroz *proof of concept* program). Aktivnost 3.4. „*National competition for (BSc, MSc, PhD) best ideas of students*“ ima za cilj organizaciju prvo lokalnih takmičenja na visokoškolskim institucijama, a zatim i finalno nacionalno takmičenje za najbolju studentsku ideju.

Takmičenje za najbolju studentsku ideju je prvi put organizovano 2015. godine u okviru Tempus projekta WBCInno (Modernization of WBC universities through strengthening of structures and services for knowledge transfer, research and innovation). Takmičenje je organizovano u pet univerzitetskih gradova u regionu. Kroz lokalna finala izabrani su najbolji timovi koji su u novembru 2015 učestvovali na Regionalnom takmičenju za najbolju studentsku ideju u Beogradu.

Takmičenje za najbolju studentsku ideju se pokazalo kao veoma uspešno, zbog čega su uloženi dodatni napor da se ovakav primer dobre prakse održi i u narednom periodu. Imajući to u vidu, kroz IF4TM projekat planirano je da Takmičenja postane tradicionalni godišnji događaj u Srbiji sa naporima da se svake godine uključi što veći broj studenata i mladih istraživača čime će se dati značajan doprinos podizanju preduzetničke kulture i svesti kod mladih ljudi.



## 2. Ciljevi takmičenja

---

Kroz organizaciju takmičenja za najbolju studentsku ideju postižu su sledeći ciljevi:

- Promovisanje preduzetničke kulture pre svega u okviru studentske populacije, ali i među istraživačima i profesorima na visokoškolskim institucijama u Republici Srbiji;
- Podsticanje razvoja kreativnosti kod studenata i podrška da sami razviju svoju poslovnu ideju;
- Omogućavanje transfera inovativnih ideja u proizvode ili usluge na tržištu čime se poboljšava socio-ekonomski ambijent;
- Obezbeđivanje neophodnog znanja i veština za pokretanje sopstvenog biznisa (preduzeća), zahvaljujući pažljivo osmišljenim obukama kroz koje će proći studenti i zainteresovani zaposleni na visoko školskim institucijama;
- Ohrabrivanje i podrška studentima i istraživačima da sami osnivaju svoje *spin-off* i *start-up* kompanije;
- Podsticanje timskog duha i učenje podele i organizacije posla unutar tima;
- Korišćenje punih kapaciteta formiranih Kreativnih centara (u okviru ovog projekta);



### 3. Kratak Info paket o takmičenju

U tabeli 1 je dat kratak rezime najvažnijih pitanja i odgovora u vezi sa organizacijom takmičenja za najbolju studentsku ideju na visokoškolskim institucijama u Republici Srbiji u 2017. godini.

**Tabela 1:** Osnovne informacije o takmičenju za najbolju studentsku ideju

Red. br.	Pitanje	Odgovor
1.	Kome je takmičenje namenjeno?	Studentima svih nivoa studija (osnovnim, master, doktorskim) na sedam visokoškolskih institucija iz Srbije, članova IF4TM konzorcijuma
2.	Ko sprovodi takmičenje?	Univerzitet u Kragujevcu, Univerzitet u Novom Sadu, Univerzitet u Beogradu, Univerzitet u Nišu, Državni Univerzitet u Novom Pazaru, Univerzitet Metropolitan Beograd, Visoka tehnička škola strukovnih studija u Zrenjaninu, Biznis inovacioni centar Kragujevac, Poslovni inkubator Novi Sad, Poslovno-tehnološki inkubator tehničkih fakulteta Beograd.
3.	Kada će takmičenje biti organizovano?	Takmičenje će biti organizovano kroz sledeće faze i okvirne datume: Slanje studentskih ideja: 15/02/2017 -25/03/2017 Prva faza evaluacija prijava: 26/03/2017 - 31/03/2017 Obuke za takmičare: 01/04/2017 - 31/05/2017 Druga faza evaluacija ideja: 01/06/2017 -15/06/2017 Organizacija 7 lokalnih takmičenja: 16/06/2017 - 30/06/2017 Organizacija finalnog nacionalnog takmičenja: do 10/07/2017
4.	Kako se prijaviti na takmičenje?	Prijavljivanje timova i ideja vršićese preko prijavnih formulara koje će vođe tima slati organizatorima lokalnih takmičenja. Na osnovu ovih podataka organizatori će otvoriti naloge članovima tima na Inno Student platformama koje će biti pokrenute na svih sedam visokoškolskih ustanova. Vođe tima unose ideju, dodaju članove svog tima i sa njima dalje razvijaju ideje preko pomenutih platformi.
5.	Da li je zagantovana	Zagantovana je tajnost i nepovredivost predloženih



	tajnost ideja?	<p>ideja. Prilikom registrovanja na Inno Student platformu svaki takmičar potpisuje elektronsku verziju Izjave o poverljivosti podataka</p> <p>U toku razrade ideja, one će biti privatne i na taj način će se njihova vidljivost ograničiti samo na članove tima.</p> <p>Kada se ideja pošalje na ocenjivanje (evaluaciju), recenzenti koji budu angažovani u ovom procesu takođe potpisuju Izjavu o poverljivosti podataka.</p>
6.	Koje su koristi za učesnike takmičenja ?	<p>Takmičari će proći kroz čitav set start-up obuka (kao što su: razvoj poslovnog modela, validacija poslovnog modela, kratka usmena prezentacija (<i>pitch</i>), finansije za start-up, itd.) koje će realizovati treneri iz partnerskih institucija (poslovni inkubatori i univerzitet). Tokom razvoja ideje takmičari će moći da računaju i na savetodavnu podršku profesora s fakulteta iz oblasti ideje kao i mentora iz poslovnog sveta. Takođe, za one najbolje su predviđene značajne novčane i/ili robne nagrade kao i putovanja u partnerske institucije iz zemalja EU na ovom projektu.</p>



## 4. Pravila takmičenja za najbolju studentsku ideju

### 4.1 Timovi

Za učešće se mogu prijaviti timovi od minimum 2, a maksimum 4 člana. Članovi timova mogu biti studenti bilo kog nivoa studija na visokoškolskim institucijama iz Srbije koje su deo konzorcijuma IF4TM projekta. Jedna osoba iz tima se bira za vođu, i on/ona šalje prijavni formular organizatoru lokalnog takmičenja, prijavljuje ideju i okuplja ostale članove, formirajući tim.

Jedan tim ne može podneti više ideja. Jedna osoba ne može biti član više timova.

Biznis ideje koje proističu iz već formiranih firmi sa sopstvenim prihodima i kompletnim novčanim tokovima, nemaju pravo učešća.

Organizatori takmičenja neće arbitrirati u slučaju eventualnog spora između članova timova koji su se samoinicijativno spojili po bilo kom osnovu. Organizatori neće arbitrirati ni u slučajevima raspada timova, već će takav tim biti eliminisan sa Takmičenja.

### 4.2 Prijavljivanje za takmičenje

Za potrebe prijavljivanja na takmičenje koristiće se Prijavni formular koji će biti javno dostupan na sajtu projekta, kao i na sajtovima organizatora takmičenja. Prijavni formular dostavljaju vođe timova organizatorima lokalnih takmičenja elektronskim putem. Naziv tima može sadržati najviše tri reči i ne sme sadržati lično ime i/ili prezime, naziv preduzeća ili institucijeine može biti duži od 25 karaktera.

Prijavni formular za					
Takmičenje za najbolju studentsku ideju					
<b>Naziv ideje</b>					
<input type="text" value="Unesite naziv ideje"/>					
<b>Naziv tima</b>					
<input type="text" value="Unesite naziv tima (maksimalno tri reči)"/>					
<b>Članovi tima</b>					
<i>Nabrojte članove svog tima i njihove podatke</i>					
	<i>Ime i prezime</i>	<i>Univerzitet/fakultet</i>	<i>Email adresa</i>	<i>Broj indeksa</i>	<i>Broj telefona</i>
Vođa tima					
Član tima					
Član tima					
Član tima					

Slika 1: Prijavni formular





Na osnovu podataka iz prijavnog formulara, administrator lokalnog takmičenja otvoriće naloge svim članovima tima na INNO STUDENT platformi. Koristeći korisničko ime (*username*) i lozinku (*password*) koju su dobili *email*-om prilikom otvaranja naloga, članovi tima mogu da se prijave na platformu. Svaki član platforme ima mogućnost da po registraciji promeni svoju lozinku.

Vođa tima je dužan da unese ideju i dodeli toj ideji registrovane članove svog tima. Unos ideje se vrši preko *online* formulara koji se nalazi na platformi (videti sliku dole). Ideja mora biti uneta kao privatna da bi bila vidljiva samo za članove tima i administratora. Članovi tima mogu menjati sadržaj *online* formulara do isteka roka za prijavu, tj. do 25. marta 2017. godine.

**Slika 2:** Izgled *online* formulara za unos ideje

Tek kada se unese ideja i svi članovi tima, ideja zvanično ulazi u takmičenje, a članovi tima dobijaju *email* notifikaciju da je ideja uneta.

Detalji o korišćenju Inno Student platforme su objašnjeni u posebnom poglavlju ovog dokumenta.

Prijave, odnosno poslovni modeli *pitch* prezentacije moraju biti na srpskom jeziku.

Timovi koji podnesu prijavu za učešće na Takmičenju, automatski potvrđuju svoju saglasnost sa Pravilima takmičenja.

Nepotpune ili neblagovremene prijave, kao i prijave koje su poslate poštom ili na bilo koji drugi način, a koji nije predviđen pravilima, neće biti uzete u razmatranje od strane organizatora. Odobravanjem ideje na platformi u fazi administrativne provere, organizatori potvrđuju da su podnete prijave potpune.

### 4.3 Zaštita intelektualne svojine

Prilikom prvog prijavljivanja na platformu, svaki korisnik će morati da se složi sa načelnim uslovima o vlasništvu i čuvanju podataka sa platforme, tako što će prihvatiti Izjavu o poverljivosti podataka.



Samo ukoliko korisnik prihvati uslove definisane Izjavom, omogućen mu je dalji pristup platformi. Tekst Izjave je dat u nastavku.

### **Dobrodošli na Inno Student platformu!**

Svaki korisnik platforme je obavezan da poštuje uslove *Izjave o poverljivosti podataka*.

### **Izjava o poverljivosti podataka**

Svaka ideja koja se nalazi na platformi u bilo kom obliku (privatna ili javna) kao i svi podaci vezani za ideju su vlasništvo tima koji je tu ideju postavio na platformu.

Pod „*podacima*“ se podrazumevaju sve informacije i fajlovi postavljeni na platformu u okviru prijavljene ideje tima, kao i podaci o članovima tima koji su dostupni na Inno Student platformi u bilo kom obliku.

Ovom izjavom potvrđujem da podatke koji su dostupni u okviru Inno Student Platforme i one koji će mi tokom Takmičenja biti dostupni neću iznositi, niti na bilo koji drugi način učiniti dostupnim trećim osobama, osim osobama koje pismenim putem ovlasti vlasnik ideje, kao i da ću preduzeti sve mere da osiguram zaštitu tajnosti podataka koji su mi dostupni.

Prihvatam/Ne prihvatam



## **5. Tok takmičenja za najbolju studentsku ideju**

---

### 5.1 Organizacioni tok takmičenja

Takmičenje se organizuje u četiri faze.

#### 5.1.1 Prva faza ocenjivanja – administrativna provera

U prvoj fazi ocenjivanja sve ideje koje su unete na platformi biće predmet administrativne provere uslova takmičenja i sadržajnog opisa ideje.

Po isteku roka (31.03.2017.), sve ideje koje su prošle administrativnu proveru ulaze u drugu fazu ocenjivanja o čemu će članovi tima biti obavješteni e-mail notifikacijom. Ostali prijavljeni će dobiti obavještenje da nisu prošli u drugu fazu ocenjivanja i za njih je takmičenje završeno.

#### 5.1.2 Druga faza ocenjivanja

Svaki takmičarski tim koji je ušao u drugu fazu ocenjivanja, dobija pravo na besplatnu edukaciju u vidu obuka koji će se organizovati od strane eksperata sa visokoškolskih institucija kao i od strane Poslovnih inkubatora uključenih u IF4TM projekat. Obuke će sadržati četiri modula:

1. Razvoj poslovnog modela,
2. Validacija poslovnog modela,
3. Finansiranje ideja i
4. *Pitch* prezentacija.

U toku obuka, timovi će raditi na razvoju i unapređenju svojih ideja. Kao rezultat obuka, svaki tim će imati razvijen poslovni model korišćenjem *Canvas* metode. Svakom timu će biti dodeljen i mentor iz poslovnog sveta. Poželjno je da mentor bude iz *Start-up* kompanije, npr. iz inkubatora.

Obaveza timova je da pripreme jednogminutni video materijal za predstavljanje ideje. Snimanje rade takmičarski timovi u sopstvenom aranžmanu. Video materijal se postavlja na *youtube* kanal od 20.05.2017. do 31.05.2017. Ocenjivanje video materijala će se vršiti na osnovu broja lajkova videa na *youtube*-u do 15.06.2017. u 14h, koji će biti pokazatelji marketinških veština svakog od timova.

Razvijen poslovni model (DOC, PDF) i *link* na video materijal, timovi su dužni da postavе na platformu u za to predviđenu sekciju do 31.05.2017.

Po isteku ovog roka, organizatori takmičenja dodeljuju svakoj ideji po tri recenzenta od kojih je jedan član projektnog tima organizatora, jedan profesor ili istraživač iz stručne oblasti i jedan recenzent iz biznis inkubatora ili iz preduzeća. Recenzent ne može biti u sukobu interesa uključujući i one koji su držali obuke i bili mentori.

Organizator će se postarati da svaki izabrani recenzent potpiše izjavu o poverljivosti nakon čega može dobiti poslovni model na ocenjivanje.



Kriterijumi za ocenjivanje poslovnog modela i bodovi su dati u sledećoj tabeli.

**Tabela 2** – Kriterijumi za ocenjivanje poslovnog modela sa bodovima

Kriterijumi za ocenjivanje	Relativni težinski koeficijent	Bodovi	Pitanja
Tržišni uspeh	25		
Tržište	40%		
Konkurentsko okruženje	20%	2	Da li postoji direktna ili indirektna konkurencija?
Ulazak na tržište	20%	2	Koliko vremena je potrebno nakon ulaska da bi se generisala kritičan (planirani) obim prodaje?
Strategija distribucije	40%	4	Na koji način će se proizvod/usluga distribuirati?
Razvoj tržišta	20%	2	U kojoj meri razvoj ciljnog tržišta obećava u naredne 3 godine?
Proizvod/usluga	60%		
Korisnost za kupca	30%	5	U kojoj meri će biti zadovoljene potrebe i želje potencijalnih kupaca?
Proizvodni/uslužni program/asortiman	15%	2	Koliko je dobro definisan proizvodni/uslužni portfolio?
Prihvatljivost	20%	3	U kom obimu kupci prihvataju proizvod/usluga sa aspekta upotrebe, dizajna i okruženja?
Odnos vrednost/novac	20%	3	U kojoj meri je privlačan odnos vrednosti/novca za kupca?
Skalabilnost	15%	2	U kojoj meri je jednostavno umnožavanje (skaliranje) proizvoda/usluge?
Tehnička izvodljivost	25		
Tehnologija	20%	5	U kom stepenu je tehnološka zrelost proizvoda/usluge?
Intelektualna svojina	20%	5	U kojoj meri je zaštićen <i>know-how</i> i dostupan u okviru tima osnivača?
Stepen inovacije	30%	7.5	Kolika je tehnološka prednost?



Tehnička izvodljivost	30%	7.5	U kom procentu bi prikazali tehnološku ostvarivost?
Finansijski uspeh	25		
Finansijska isplativost biznisa	36%	9	Sopstveni kapital, kapital trećih lica, donacije
Upotreba fondova	36%	9	Da li se resursi (zaposleni, R&D, materijalni troškovi, investicije,...) koriste na pravi način?
Finansijska atraktivnost	28%	7	Kolika je profitabilnost projekta?
Soft elementi	25		
Manadžment tim	30%	7.5	U kojoj meri je izražen preduzetnički duh kod članova menadžment tima?
Sposobnost implementacije	40%	10	Koliko su dobri članovi tima u prevođenju svog znanja u poslovanje?
Usko grlo	30%	7.5	Na koji način se mogu garantovati neophodni resursi za fazu razvoja?

Svaki recenzent dobija Excel tabelu sa ovim kriterijumima u koju unosi broj bodova i istu dostavlja organizatoru lokalnog takmičenja najkasnije do 15.06.2017. u 14h. Organizator lokalnog takmičenja za svaku ideju odnosno, poslovni model formira srednju ocenu i množi je sa 0,8 kao težinskim faktorom.

Maksimalan broj bodova koji ideja može da dobije za video materijal je 100 i množi se težinskim faktorom 0,2. Organizator će ideju sa najvećim brojem *like*-ova dodeliti 100 bodova a ideji sa najmanje *like*-ova 0, a ostalim proporcionalno.

Sabiranjem ocena, dobijenih za poslovni model i video materijal jedna ideja može imati najviše 100 bodova posle druge faze.

Organizator priprema rang listu ocenjenih ideja i objavljuje je javno do 16.06.2017.

### 5.1.3 Treća faza ocenjivanja

U treću fazu ocenjivanja ide najviše 10 a najmanje 5 timova, u zavisnosti od ukupnog broja studenata na visokoškolskoj ustanovi.

Na osnovu obuka koje su imali u drugoj fazi, svaki tim će pripremiti sedmominutnu *powerpoint* prezentaciju, prema templateu koji će im biti dostavljen u toku obuka. Svako od lokalnih organizatora je u obavezi da obezbedi najmanje jedan termin za konsultacije i probno držanje *pitch* prezentacije. Finalne *pitch* prezentacije potrebno je dostaviti organizatorima takmičenja najkasnije 3 dana pre lokalnog takmičenja.



Na svakoj partnerskoj visokoškolskoj instituciji u Srbiji organizovaće se lokalno takmičenje najkasnije do 30.06.2017. godine gde će timovi predstaviti svoju ideju žiriju i publici kao *pitch* prezentaciju koja traje maksimalno 7 minuta. Nakon prezentacije, u periodu od tri minuta, takmičari će odgovarati na pitanja žirija. Na osnovu prezentacije i odgovora, žiri će imati jedan minut da unese ocene za predstavljenu ideju u tabelu sa kriterijumima koja će biti unapred pripremljena.

Žiri čini pet članova od čega će biti tri člana s partnerskih visokoškolskih institucija u Srbiji, jedan član iz biznis inkubatora ili preduzeća i jedan član lokalnog *stakeholder*-a (regionalna agencija za razvoj, privredna komora, *start-up* centar itd.).

Kriterijumi za ocenjivanje *pitch* prezentacije koje će koristiti žiri dati su u sledećoj tabeli

**Tabela 3** - Kriterijumi za ocenjivanje *pitch* prezentacije

Takmičenje za najbolju studentsku ideju										
Tim	Ocene (od 1 do 10) 10=odlično, 1=loše									
	Definisan problem	Prikazano rešenje	Veličina tržišta	Poslovni model	Tehnologija /expertiza	Konkurencija	Marketing plan	Tim	Novac i rokovi	Lični utisak
Potrebno je oceniti u kojoj meri je dobro:	definisan problem(i) koji će se rešavati?	prikazano rešenje koje rešava problem kupaca.	definisana projekcija razvoja tržišta u naredne 3 godine?	definisani način na koji će se generisati prihodi	izražena konkurentska prednost?	prikazana različitost ili prednost u odnosu na konkurenciju	prikazan način osvajanja kupaca i distribucija	prikazane veštine i znanja tima koji će realizovati ideju	prikazan potreban budžet i plan realizacije projekta	Opšti utisak
1	Tim 1									
2	Tim 2									
3	Tim 3									
4	Tim 4									
5	Tim 5									
6	Itd...									

Ime člana žirija

Maksimalan broj bodova koji ideja može da dobije za *pitch* prezentaciju na lokalnom finalu je 100 ali se ona množi sa težinskim faktorom 0,4.

Bodovi iz druge faze se množe sa težinskim faktorom 0,6.

U zbiru bodovi iz druge i treće faze ocenjivanja mogu iznositi maksimalno 100 bodova.

Najbolja dva tima sa svakog lokalnog takmičenja će učestvovati na nacionalnom finalnom takmičenju za najbolju studentsku ideju, koje će se održati najkasnije do 10.07.2017. godine.

#### 5.1.4 Četvrta faza ocenjivanja

Na nacionalnom takmičenju, pobjednički timovi sa lokalnih takmičenja će predstaviti svoju ideju kroz sedmominutnu *pitch* prezentaciju nakon koje će uslediti trominutni period na odgovore za pitanja žirija i jedan minut za unos ocena u tabelu kriterijuma koja je korišćena na lokalnim finalima.

Žiri za finalno takmičenje će činiti 5 članova i biće formiran najmanje 10 dana pre održavanja finalnog takmičenja.



Kako bi se olakšao posao žirija i davanje ocena, svaki član će dobiti na uvid poslovni model svih finalista i to najkasnije pet dana pre održavanja nacionalnog takmičenja.

Ocene sa lokalnih takmičenja neće biti uzete u obzir u formiranju finalne rang liste već isključivo ocene članova žirija sa nacionalnog takmičenja kako bi se obezbedio ravnopravan položaj svih finalista. Svaka ideja će biti ocenjena na osnovu deset kriterijuma prikazanih u tabeli iznad pri čemu je maksimalan broj bodova koji jedan član žirija može dati jednoj ideji 100. Konačna ocena za jednu ideju će se formirati kao prosečna ocena od svih ocena pet članova žirija.

Na osnovu konačnih ocena tri najbolje plasirana tima dobiće (novčane i/ili robne) nagrade sponzora u skladu sa plasmanom.

Tabela sa konačnom rang listom nacionalnog finalnog takmičenja biće objavljena na svim Inno Student platformama u sekciji četvrte faze, kao i na *web* stranici IF4TM projekta. Na *Facebook* stranici takmičenja biće redovno ažurirane sve informacije o takmičenju, uključujući i objavu rezultata lokalnih i finalnog takmičenja.

U slučaju da nakon bilo kog kruga takmičenja dva ili više timova imaju isti broj bodova, prednost će imati tim čija je ideja na Poslovnom modelu ocenjena sa više bodova. U slučaju da su bodovi timova i dalje izjednačeni, prednost će imati tim čija je ideja pri ocenjivanju na Poslovnom modelu dobila više bodova prema kriterijumu „Tržišni uspeh“ a zatim prema kriterijumu „Tehnička izvodljivost“.

## 5.2 Prava i obaveze takmičara i organizatora

Takmičarski timovi ostvaruju prava tokom trajanja Takmičenja na:

- redovno obaveštavnje o terminima, događajima, dokumentima od strane organizacionih timova;
- besplatne obuke;
- besplatan rad sa mentorima tokom takmičenja;
- nagradu sponzora (ukoliko tim ispunji uslove);
- besplatnu promociju tima/poslovanja na *web* sajtu IF4TM projekta / *Facebook* stranici takmičenja.

Takmičarski timovi imaju obavezu poštovanja rokova i zadatih aktivnosti tokom trajanja Takmičenja. Takođe imaju sledeće obaveze:

- Istinito navođenje ličnih i poslovnih podataka prilikom registracije i prilikom popunjavanja traženih podataka u softverskoj aplikaciji oko same ideje;
- Obavezno prisustvo obukama (minimum jednog člana tima, na minimum 3 treninga);
- Dostavljanje poslovnog modela (za timove koji prođu u drugu fazu);
- Dostavljanje video materijala u trajanju od jednog minuta;
- Dostavljanje *Power point* prezentacija poslovne ideje (za finaliste lokalnih i nacionalnog takmičenja).

Prilikom pripreme gore navedenih dokumenata/materijala treba obratiti pažnju na to čemu se u pojedinim fazama Takmičenja, daje poseban akcenat. Na primer:

- prilikom ocenjivanja Prijave–ispravnost prijave i tima i smislenost ideje;
- prilikom ocenjivanja Poslovnog modela - poslovanje;



- na lokalnom finalu - usmena prezentacija poslovanja, dokazivanje tržišnih i finansijskih aspekata, odgovori na pitanja članova žirija itd.
- na nacionalnom takmičenju: sveukupni utisak, usmena prezentacija, odgovori na pitanja članova žirija itd.

Organizatori lokalnih takmičenja se obavezuju na sledeće:

- redovno ažuriranje *web* sajta IF4TM projekta i *facebook* stranice takmičenja;
- redovno obaveštavanje o rezultatima, aktivnostima i rokovima u vezi sa takmičenjem;
- profesionalna komunikacija satakmičarskim timovima;
- članovima organizacionih timova i osobama u rodbinskom odnosu sa recenzentima/evaluatorima prijavljenih ideja nije dozvoljeno učešće na ovom takmičenju, kako ne bi došlo do eventualnog sukoba interesa;
- odluke članova žirija za svaku fazu takmičenja su neosporne;
- čuvanje intelektualne svojine svakog tima.





## 6. INNO studentplatformaza sprovođenje takmičenja

---

Da bi se olakšao čitav proces sprovođenja ovog takmičenja razvijena je Inno Student platforma od strane partnera na projektu Intraenea rešenja, koja će pratiti tok realizacije takmičenja za najbolju studentsku ideju, a takođe će moći da se kontinuirano koristi tokom trajanja IF4TM projekta za razne potrebe razvoja i saradnje na idejama. Platforma će biti postavljena posebno na svih sedam partnerskih visokoškolskih institucija (UKG, UNS, UNI; UBG, SUNP, BMU, TCAS), koje će imati trajnu licencu za korišćenje i čiji će administratori održavati platformu.

Ova platforma predstavlja centralno mesto za unos i razradu ideja i jedna od glavnih karakteristika platforme jeste njena struktura koja na jednostavan način podržava razvoj i saradnju na inovativnim idejama.

### ► Registracija i otvaranje naloga

Prvo je potrebno da se kreiraju nalozi svih članova tima i to na sledeći način:

Lokalni administrator na osnovu podataka iz Prijavnog formulara otvara naloge svim članovima tima. Podaci koji se unose pri otvaranju naloga

- Ime
- Prezime
- Email/Korisničko ime – predloženi format ime.prezime
- Opis – uneti naziv fakulteta sa koga dolazi takmičar
- Klasa korisnika – svi članovi tima moraju pripadati klasi korisnika „Student“

Novi korisnik

Ime \*

Prezime \*

Email / Korisničko ime \*

Opis

Klasa korisnika

Student

Potvrdi Odustani



### Slika 3: Otvaranje naloga

Nakon otvaranja naloga, svaki korisnik će dobiti *email* obaveštenje sa korisničkim imenom i lozinkom pomoću kojih može da pristupi svom nalogu prateći link iz *email*-a.

Slika 4: Izgled korisničkog interfejsa za logovanje na aplikaciju

Već pri prvom pristupanju platformi, svaki korisnik mora prihvatiti uslove Izjave o poverljivosti, kojom garantuje da će poštovati poverljivost svih podataka i ideja sa platforme.

Vlasnik takođe može da pristupi svom nalogu u gornjem desnom uglu i promeni lozinku po sopstvenoj želji.

Slika 5: Podešavanje naloga

Prilikom pristupanja platformi, svaki korisnik (takmičar) ima uvid u listu prijavljenih ideja



The screenshot shows the IF4TM UKG INNO Student Platform interface. At the top, there are two statistics: 'Ukupno mojih ideja' (0) and 'Ukupno svih aktivnih ideja' (11). Below this is a search bar and a table of ideas. The table has columns for 'Naziv', 'Vlasnik', 'Datum', and 'Pristup'. The ideas listed are: 'ideja za pamćenje', 'ideja pametnih', 'najbolja ideja', 'ideja za sve promene', and 'nova ideja treća'. To the right, there is a 'Rang lista ideja' (Ranking list of ideas) section with tabs for 'Faza 1', 'Faza 2', 'Faza 3', and 'Faza 4'. The ranking list shows five items: 1. 'ideja pametnih', 2. 'ideja za pamćenje', 3. 'ideja za sve promene', 4. 'Moja 2. ideja', and 5. 'Moja ideja 2'.

Slika 6: Ilustracija prijavljenih ideja na sistemu u probnoj fazi rada

### ➤ Dodavanje ideje

Vođa tima (student) ima obavezu da u ime tima doda ideju i članove tima.

Klikom na opciju „Dodaj ideju” koja se nalazi na početnoj strani otvara se *online* formular (Slika 7) koji sadrži sledeća polja:

- **Naziv ideje**
- **Kratak opis** – kratak opis ideje ograničen brojem karaktera koji će biti javno vidljiv svim korisnicima platforme
- **Opis ideje** – dato je objašnjenje šta bi opis ideje morao da sadrži od podataka
- **Pristup**– ova opcija omogućava da se odredi vidljivost ideje, sa mogućnošću da se izabere opcija *privatna* ili *javna*. Prilikom unosa ideje svi timovi moraju odabrati ideju kao **privatnu** (opcija koja je postavljena kao inicijalna).
- **Tip ideje**
  - Obrazovna
  - Istraživačka
  - Studentska
  - Poslovna
    - Proizvod
    - Proces
    - Usluga
  - Ostalo
- **Izvodljivost ideje**
  - lako izvodljiva
  - srednje izvodljiva
  - teško izvodljiva
- **Predviđeni troškovi razvoja ideje** – uneti iznos u evrima
- **Vreme razvoja (potrebno vreme da se ideja razvije i implementira)**
  - Do 6 meseci
  - Od 6-12 meseci



- Od 1-3 godine
- Preko 3 godine
- **Institucija**
  - Fakultet 1 (U zavisnosti od VŠI)
  - Fakultet 2
  - Fakultet 3
  - Fakultet 4...

**Slika 7:** Izgled *online* platforme za unos ideje

Kada je ideja kreirana, potrebno je da vođa tima unese naziv tima i doda njegove članove. Članove tima naknadno može menjati isključivo lokalni administrator.

Samo administrator i vođa tima imaju mogućnost menjanja ili brisanja ideje.

Opisi koji su sastavni deo ovog *online* formulara mogu se menjati do isteka roka za podnošenje ideja (25.03.2017.).

Tek nakon ovoga, administrator ima uvid u to koja je ideja (odnosno tim) prijavljena na takmičenje. Sve ideje koje su prijavljene na INNO student platformu zvanično ulaze u tok takmičenja i biće predmet administrativne provere od strane lokalnih administratora. Prilikom administrativne provere, lokalni administratori proveravaju da li je ideja dobro opisana, da li su dodati članovi tima, da li je unet naziv tima i ideje u skladu sa prijavnim formularom, itd. Ukoliko su svi uslovi ispunjeni, administrator ideju odobrava klikom na opciju *Odobri ideju*. Ideje koje su prošle ovu administrativnu proveru naći će se na rang listi *Faza 1* i time stiču pravo na ulazak u sledeću fazu ocenjivanja.

Ideje za koje lokalni administrator utvrdi da nisu ispunile administrativne i tehničke uslove, da nisu dobro opisane ili da nisu uneti članovi tima, ima mogućnost da odbije tu ideju, pri čemu je obavezan da u komentaru navede razlog odbijanja ideje.

Po isteku roka za administrativnu proveru kompletnosti ideja (31.03.2017.), administrator je dužan da zatvori prvu fazu takmičenja tako što će koristiti opciju *Prelazak u sledeću fazu* koja se nalazi na administratorskom nalogu u sekciji *Faza*.



Prilikom prelaska u sledeću fazu ocenjivanja, administrator dobija poruku kojom potvrđuje da su ispunjeni svi uslovi za ovaj prelazak.

Potvrdom prelaska u sledeću fazu, sve ideje koje se nađu na rang listi *Faze 1* stiču pravo na učešće u nizu obuka koje su Takmičenjem predviđene.

Kako su ideje Privatne, na rang listi će se videti samo njihov naziv, vlasnik i ime tima koji je predao tu ideju kao i kratak opis koji je vođa tima uneo prilikom prijavljivanja ideje.

### ➤ Rad na razvoju ideja u okviru platforme

Od trenutka ulaska u drugu fazu ocenjivanja, takmičari intenzivnije rade na razvoju svojih ideja kroz set preduzetničkih obuka koje su navedene u prethodnom odeljku. U toku razrade ideje članovi tima mogu koristiti platformu kao kolaborativni alat za timski rad i razmenu dokumenata i komentara. Svakoj ideji se mogu u posebnoj sekciji na platformi dodavati dokumenta, slike, radne verzije poslovnog modela, komentari, i slično.

Kako administrator ima pristup idejama, on može obaveštenja o terminima obuka, materijale sa obuka, odgovarajuće templejte i ostale relevantne materijale postaviti u okviru svake ideje, odnosno za svaki tim, odakle ih članovi (takmičari) mogu lako preuzeti.

U toku obuka, timovi će raditi na razvoju Poslovnog modela i pripremi Video materijala. Onog trenutka kada završi Poslovni model i postavi video zapis na Youtube kanal, vođa tima je dužan da iste postavi na platformu u za to predviđenu sekciju najkasnije do 31.05.2017.

Biznis model i video link Dodaj +

---

**Video link:**  
[Link ka Youtube kanalu](#)

**Biznis model:** [Preuzmi dokument](#)

**Slika 8:** Opcija za unošenje poslovnog modela i video linka

Nakon isteka roka za podnošenje Poslovnih modela i Video linkova na platformu, svaka ideja će biti ocenjena od strane tri recenzenta.

Takođe, lokalni administrator će otvoriti tri Recenzent naloga na platformi, sa opštim korisničkim imenom (*Recenzent 1*, *Recenzent 2*, *Recenzent 3*) za potrebe unošenja njihovih ocena na platformu.

Svaki recenzent koji bude zadužen za ocenjivanje neke ideje je dužan da najpre potpiše *Ugovor o poverljivosti*, nakon čega će mu lokalni administrator dostaviti *email*-om Poslovni model i Excel tabelu za unošenje bodova. Popunjenu tabelu *Recenzenti* šalju nazad lokalnom organizatoru. Organizator unosi bodove u zbirnu tabelu (sa svim ocenama svih recenzentata za sve ideje). Kada sva tri recenzenta ocene jednu ideju, članovi lokalnog organizacionog tima će korišćenjem Recenzentskih naloga uneti njihove konačne ocene na platformu.



Broj bodova sa uračunatim težinskim faktorom za *Video materijal* unosi administrator.

Konačna ocena posle druge faze formira se sabiranjem prosečnog broja bodova sva tri recenzentaza Poslovni model i bodova za Video materijal. Na osnovu toga, formira se rang lista ideja u sekciji *Faza 2* od 5-10 ideja koje prelaze u sledeću fazu takmičenja.

Kada unese ocene za sve ideje u drugoj fazi, Administrator će i zvanično zatvoriti tu fazu koristeći isti postupak kao i u prethodnoj fazi (Opcija *Prelazak u sledeću fazu*).

Kako se treća faza takmičenja odvija uživo, a ne u okviru platforme, u sekciji *Faza 3*, lokalni administratori će postaviti tabelu sa svim konačnim ocenama sa lokalnog takmičenja, od kojih će prva dva tima ići u sledeću fazu na Nacionalno takmičenje. Kraj treće faze se označava na isti način kao i u prethodnim Fazama (opcija *Prelazak u sledeću fazu*).

Ista procedura važi i za četvrtu fazu.

### > Deljenje ideje

Pri dodavanju ideje, takmičari unose ideju kao privatnu.

**Privatna ideja** je vidljiva samo vlasniku ideje i članovima tima koje vlasnik ideje ili Administrator odobre, kao i Administratoru. Ostali korisnici platforme mogu videti samo naziv ideje, vlasnika i datum kreiranja, naziv tima, kao i kratak opis ideje (koji vođa tima unosi u zasebno polje prilikom dodavanja ideje).

Na ovaj način postoji kontrola nad vidljivošću ideje, i dodavanjem članova tima, kreira se zatvorena sredina za dalji razvoj ideje.

### > Dodeljivanje uloga korisnicima

Samo Administrator može da dodeli uloge i to tokom kreiranja korisnika!

Uloga **Student** daje uvid u karticu *Moje ideje* odnosno ideje koje je korisnik sam uneo, kao i uvid u *sveprijavljene ideje*. Ukoliko vođa tima ideja nije odobrena, dobija *email* obaveštenje o tome uz komentar.

Student ima mogućnost da sa članovima svog tima radi na idejama u zatvorenom okruženju, da dodaje dokumenta i komentare. Međutim samo vođa tima može dodati finalni poslovni model koji će biti predmet ocenjivanja od strane recenzentata kao i link na video materijal.

Kako će u drugoj fazi takmičenja biti tri recenzenta koja će ocenjivati ideje i tabele sa svojim ocenama slati lokalnim koordinatorima takmičenja, potrebno je da svaka institucija otvori tri **Recenzentska naloga** preko koga će lokalni administratori uneti finalnu ocenu za svaku ideju.

U tab-u *Takmičarske ideje*, lokalni organizatori preko Recenzentskih naloga imaju pregled ocenjivanja po fazama, što im omogućava uvid u ideje za koje su ocene unete a za koje ne.

Uloga **Administratora** je otvaranje naloga za korisnike platforme na osnovu podataka iz Prijavnog formulara, upravljanje korisnicima, administrativna provera ideja, unošenje ocene za video materijal, kao i pokretanje fazatakmichenja nakon završenog ocenjivanja određene faze. Administrator nema mogućnost da dodaje ideje, već samo da upravlja postojećim i da dodaje komentare, obaveštenja, nastavne materijale i ostala prateća pomoćna dokumenta za



takmičare. Pri administrativnoj proveru ideje, ima mogućnost da odbije ideju ukoliko ne ispunjava formalne kriterijume takmičenja, uz obavezan komentar razloga odbijanja.

Takođe, ukoliko u toku takmičenja dođe do promena u strukturi tima, članovi tima su dužni da o tome obaveste administratora, koji će po odobrenju uneti potrebne izmene u sastavu tima na platformi (*\*ova opcija nije omogućena za Studente da bi se izbeglo menjanje timova u odnosu na prijavljene bez prethodnog odobrenja i obaveštenja administratora*).

S obzirom na ulogu lokalnog administratora u pojedinim fazama ocenjivanja, njemu je preko administratorskog naloga omogućen uvid u to

- Koje ideje čekaju na administrativnu proveru (tab *Neaktivne ideje*)
- Koje ideje su prošle administrativnu proveru i koje su odobrene (tab *Aktivne ideje*)
- Koje ideje su bile predmet administrativne provere ali nisu prošle dalje (tab *Neodobrene ideje*)
- Koje ideje su ocenjene u drugoj fazi i da li su sa sva tri Recenzentska naloga uneti bodovi, kao i prosečan broj bodova (tab *Takmičarske ideje*)

### > **Obaveštenja**

Sistem obaveštenja je napravljen tako da sva obaveštenja stižu na email. Svaki korisnik može da isključi/uključi obaveštenja.

Obaveštenja za **Studenta** uključuju:

- aktivaciju korisnika,
- promenu korisničkih podataka od strane Administratora,
- izmenanaloga od strane studenta,
- odobravanje ideje,
- kada su dodati kao članovi tima za ideju,
- kada je ideja odbijena (administrativna provera)uz dobijenkomentar,
- izmenaideje od strane člana tima,
- kada je ideja prešla u sledeću fazu ocenjivanja,
- obaveštenje o dodavanju poslovnog modela i video linka

Obaveštenja za **Administratora** su:

- dodavanje nove ideje od strane takmičara
- dodavanje biznis plana i video linka od strane takmičara
- unošenje ocena sa recenzentskih naloga
- registracija korisnika (čime se signalizira administratoru da su kreirani korisnici na platformi bez poštovanja procedure prijave preko Prijavnih formulara)

### > **Izvoz podataka**

Administrator ima mogućnost da podatke o korisnicima jednostavno izveze iz sistema u CSV formatu. Takođe ima mogućnost da na isti način izveze i sve ideje.



### > Pretraga i sortiranje podataka

Radi lakšeg pretraživanja ideja, podaci prikazani u sekciji Aktivne ideje mogu se sortirati prema

- Nazivu
- Vlasniku
- Datumu
- Pristupu
- Statusu.

Pretraga ideja se može vršiti unošenjem ključne reči za pretragu u polje *Pretraga* koje se nalazi iznad pregleda Aktivne ideje i Moje ideje.

### > Način ocenjivanja ideja u aplikaciji

#### Prva faza ocenjivanja (administrativna provera) – administrator



**Slika 9:** Administrativna provera

Odobri ideju – za ideje koje su prošle administrativnu proveru

Odbij ideju – za ideje koje nisu prošle administrativnu proveru

#### Druga faza takmičenja (poslovni model) – recenzenti

**Slika 10:** Online formular za unos ocena za biznis model (recenzentski)





## Druga faza takmičenja (video link) – administrator

Druga faza ocenjivanja Oceni ✓

Ocena promo videa:

Biznis model i video link

Video link:  
[www.youtube.com](http://www.youtube.com)

Biznis model: Preuzmi dokument

**Slika 11:** Online formular za unos ocena za video materijal (administratorski)

## 7. Nagrade

---

Set nagrada na ovom takmičenju za najbolju studentsku ideju se može podeliti u dva segmenta: (1) ne-finansijske nagrade, (2) novčane/robne nagrade.

U prvu grupu ne-finansijskih nagrada za takmičarske timove spadaju sledeće:

- Mogućnost daljeg razvoja ideje (proizvoda/usluge/procesa) u bilo kojim Kreativnim centrima visokoškolskih institucija uključenih u projekat IF4TM;
- Besplatno korišćenje opreme koja je raspoloživa na visokoškolskim institucijama uključenim u projekat IF4TM koliko za to postoje uslovi;
- Besplatna savetodavna i konsultantska podrška i pomoć u toku takmičenja;

Novčane i/ili robne nagrade biće obezbeđene za 3 tima pobednika lokalnih takmičenja i za prva 3 tima na nacionalnom takmičenju. Fond za nagrade biće formiran na osnovu donacija sponzora ovog takmičenja.



## 8. Promotivne aktivnosti

Za dizajn i štampanje promotivnog materijala biće zadužen organizacioni tim sa Univerziteta u Kragujevcu. U štampani promotivni materijal spadaju: flajeri o takmičenju, posteru koji najavljuju samo takmičenje, kao i datume održavanja lokalnih i nacionalnog finala, „ček“ sa visinom nagrada za prvoplasirane timove, itd.

Sve važne informacije o samom takmičenju kao i obaveštenja za takmičarske timove biće postavljene na sajtu IF4TM projekta, na *facebook* stranici takmičenja, kao i na web sajtovima visokoškolskih ustanova na kojima će takmičenje biti organizovano. Za vođenje/administriranje *Facebook* stranice tokom trajanja takmičenja biće zadužen Univerzitet u Beogradu. Organizacioni timovi mogu odlučiti da sve važne informacije o takmičenju postavljaju i na sajtovima Kreativnih centara i Kancelarija za poslovnu podršku (BSO) na onim institucijama na kojima postoje ovakve kancelarije ili na sajtovima Centara za razvoj karijere.

## 9. Kontakt podaci organizacionih timova

U tabeli 5 su prikazani podaci o članovima organizacionih timova visokoškolskih ustanova na kojima će takmičenje biti organizovano kao i email adrese za kontakt sa takmičarskim timovima.

**Tabela 4** Kontakt osobe i kontakt podaci članova organizacionih timova za sprovođenje takmičenja

Red. br.	Institucija	Članovi organizacionog tima	Kontakt email/telefon
1.	Univerzitet u Kragujevcu	Prof. dr Vesna Mandić Jelena Jevtović Žarko Gavrilović	<a href="mailto:mandic@kg.ac.rs">mandic@kg.ac.rs</a> <a href="mailto:jelena.jevtovic@kg.ac.rs">jelena.jevtovic@kg.ac.rs</a> <a href="mailto:zarko.gavrilovic@kg.ac.rs">zarko.gavrilovic@kg.ac.rs</a>
2.	Univerzitet u Beogradu	Dr Jelena Filipović Dr Sanja Mitić Jelena Cvetanović	<a href="mailto:sanja@ekof.bg.ac.rs">sanja@ekof.bg.ac.rs</a> <a href="mailto:cis@ekof.bg.ac.rs">cis@ekof.bg.ac.rs</a>
3.	Univerzitet u Novom Sadu	Dr Goran Stojanović Dr Milan Radovanović Dr Vesna Rašković-Depalov Sanja Kojić	<a href="mailto:bson@uns.ac.rs">bson@uns.ac.rs</a> 021/485-2553
4.	Univerzitet u Nišu	Dr Marko Milojković Dr Milan Banić Nebojša Jotović	<a href="mailto:marko.milojkovic@elfak.ni.ac.rs">marko.milojkovic@elfak.ni.ac.rs</a> <a href="mailto:milan.banic@outlook.com">milan.banic@outlook.com</a> <a href="mailto:nebojsa.jotovic@elfak.ni.ac.rs">nebojsa.jotovic@elfak.ni.ac.rs</a>
5.	Državni Univerzitet u Novom	Dr Edis Mekic	<a href="mailto:emekic@np.ac.rs">emekic@np.ac.rs</a>



	Pazaru		<a href="mailto:inno-student@np.ac.rs">inno-student@np.ac.rs</a>
6.	Univerzitet Metropolitan		
7.	Visoka tehnička škola strukovnih studija u Zrenjaninu	Dr Milorad Rančić Dr Danijela Jašin Dr Ljubica Lazić Vulićević Mr Olga Deretić Dragan Halas, master inženjer tehnologije	<a href="mailto:rancimil@ptt.rs">rancimil@ptt.rs</a> <a href="mailto:danielajasin@gmail.com">danielajasin@gmail.com</a> <a href="mailto:lazic.ljubica@yahoo.com">lazic.ljubica@yahoo.com</a> <a href="mailto:olga.deretic@gmail.com">olga.deretic@gmail.com</a> <a href="mailto:draganhalas@gmail.com">draganhalas@gmail.com</a>

## 10. Dodatak 1 – Vodič za takmičare

---

# Vodič za takmičare

- Kako napisati porednički Poslovni model -



Prilikom izrade poslovnog modela za vašu ideju, taj model je neophodno da sadrži sledeće delove:

1. Pismeni *pitch*
2. Utvrđivanje vrednosti za kupca
3. Kupce
4. Troškove/Prihode
5. Opis tima

Napomena! U fazi **biznis ideje** dozvoljen je ograničen broj karaktera i zbog toga je važno da budete koncizni u izlaganju svoje ideje.

Isključivo od Vas i Vašeg tima zavisi kako ćete predstaviti svoju ideju; treba da odlučite koji su njeni najbitniji elementi i da ih istaknete.

Pokušajte da svoju ideju opišete tako da bude lako razumljiva ljudima i ekspertima iz različitih oblasti. Takođe, nemojte zaboraviti i na estetiku u formi - dobro strukturirana ideja se lakše pamti.

*Srećno!*



## **Naslovna strana**

Dobra naslovna strana treba da deluje profesionalno i da sadrži: naziv tima i naslov ideje, ime i kontakt svakog člana tima, potvrdu o poverljivosti i ukoliko je moguće slikovit prikaz proizvoda ideje.

## **Poverljivost**

Koristite potvrdu o poverljivosti sa naslovne strane kako bi ste zaštitili svoju biznis ideju; "Ova poslovna ideja je autorizovana. Niti ideja niti bilo koja informacija sadržana u ovom dokumentu ne smeju biti upotrebljene pod bilo kojim uslovima bez pismene dozvole "*Vaše ime ili ime tima*".

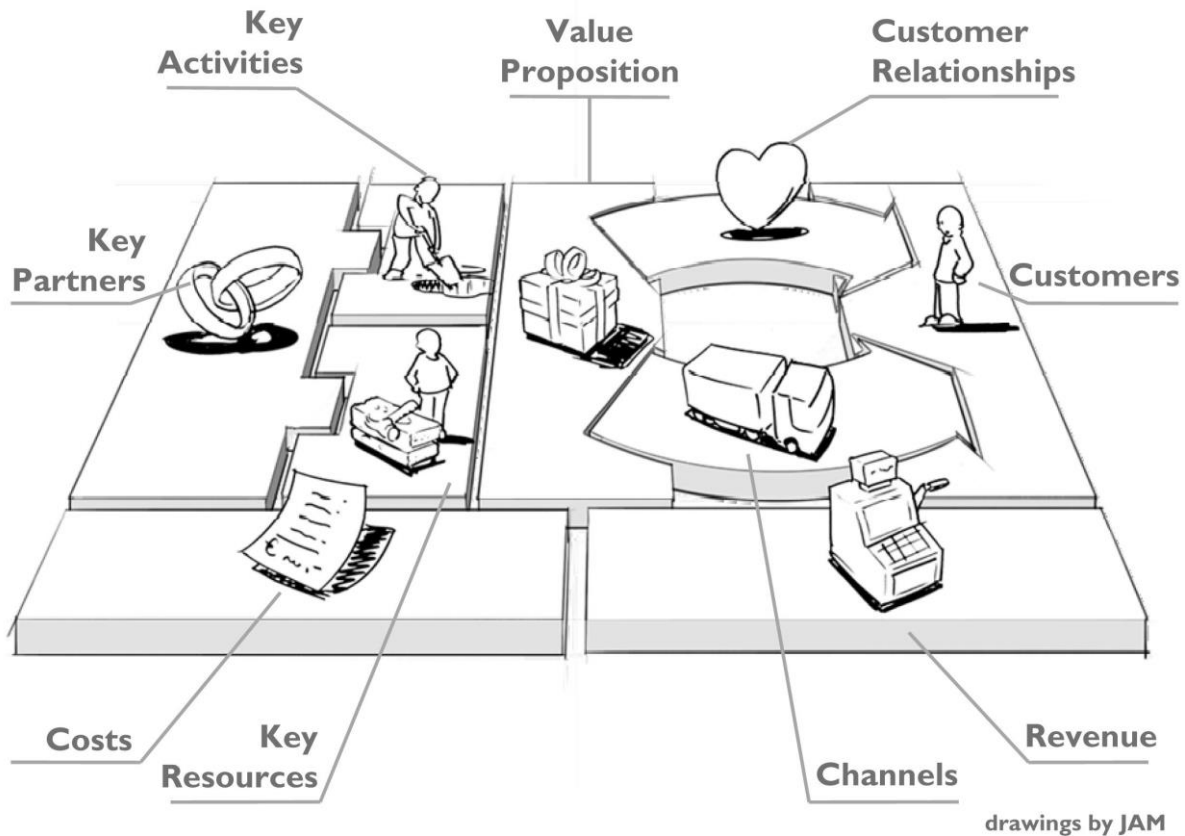
## **Written Pitch/rezime**

U ovom delu potrebno je da ukratko opišete svoju ideju, tako da bilo ko da pročita Vas sažetak može da shvati šta je suština ideje koju predstavljate. U pitanju je kratka prezentacija Vašeg proizvoda, usluge ili organizacije sa ciljem da je bolje razumeju oni kojima se obraćate. Često se koristi kao sredstvo za brzo informisanje potencijalnih kupaca, partnera, investitora ili članova tima o timu/kompaniji ili samoj ponudi.

## **Sažetak Vašeg poslovnog modela upotrebom Canvas modela**

Biznis model Canvas (BMC) je model i alat koji se koristi za kreiranje "vodiča" kroz Vaš biznis model. Prođite logički kroz svoju ideju i u nekoliko rečenica opišite njenu suštinu i način na koji je sve povezano. Rečenice upišite i neka Vam one predstavljaju navigaciju na putu do konačne realizacije.

Nakon što ste ispunili svoj BMC, sada lako možete proći kroz opis ponude i videti koje ste to pretpostavke unapred postavili. Budući da se napisano na papiru retko poklapa sa stanjem stvari u realnosti, onda možete iskoristiti svoj BMC da definišete hipoteze, koje ćete kasnije testirati. U skladu sa dobijenim vrednostima modifikovaćete i svoj model.



Ukoliko opis Vaše ponude u BMC sadrži, na primer: "Moja ponuda predstavlja upotrebu suncobrana koji obezbeđuju hlad na plaži"; u tom slučaju test - hipoteza bi mogla da glasi: "Hlad je nešto što predstavlja imperativ za jednu plažu" i "Suncobrani su najbolji način da se obezbedi hladovina na plaži". Da li se Vaši potencijalni kupci slažu sa pomenutim, i ima li još stvari koje zahtevaju Vaše dodatno angažovanje?

### **Biznis model**

Sadrži devet osnovnih blokova. Potrebno je da svaki od ovih blokova opišete detaljnije. Pitanja koja Vam mogu pomoći da lakše napišete opis celine, nalaze se u nastavku. Pitanja su opciona, i na Vama je da odlučite na koja pitanja ćete dati odgovor, u zavisnosti od toga koliko je ono relevantno za vašu predloženu ideju.

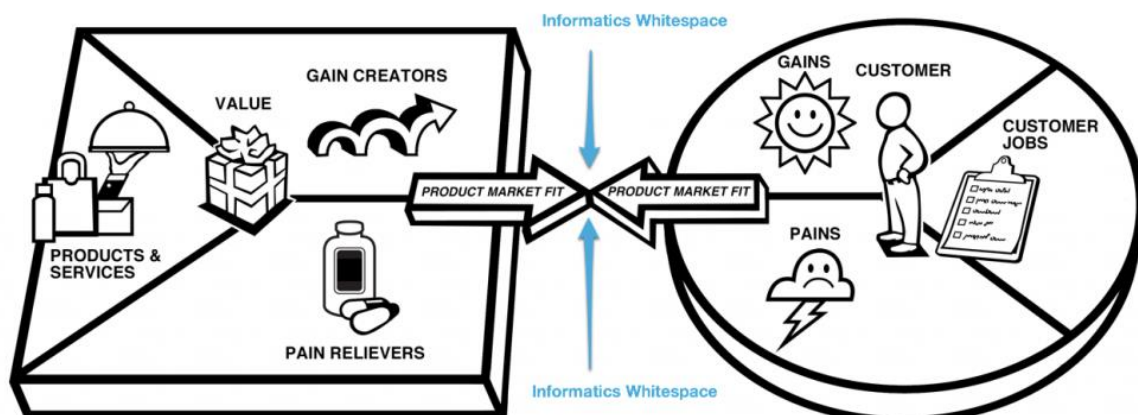
### **Utvrđivanje vrednosti za kupce**

- Da li ste opisali koji problem/potrebu zadovoljava Vaša ideja i zašto je kupcu/korisniku to bitno?
- Šta je to što Vaš način rešenja problema čini jedinstvenim? (koncept, proizvod, biznis model, itd.)
- Da li ste opisali pogodnosti koje kupac dobija upotrebom/posedovanjem Vašeg proizvoda/usluge? (izraženo u novcu, vremenu, održivosti, boljem kvalitetu, itd.)

- Da li ste jasno istakli pozitivne osobine svog proizvoda/usluge u odnosu na konkurentne i zašto kupac treba da kupi Vaš, a ne proizvod/uslugu konkurencije?
- Da li ste definisali na koji način ćete zaštititi svoj proizvod/uslugu i obezbediti konkurentnu prednost? (dizajn, patenti, stepen inovativnosti, marketing, itd.)
- Da li ste proverili postoje li određene zakonske odredbe koje bi predstavljale ograničenje za prodaju Vašeg proizvoda?
- Da li ste precizirali stepen razvijenosti svog proizvoda? Ukoliko nije u potpunosti završen, koliko bi još vremena i resursa bilo potrebno da proizvod/usluga izađe u prodaju, na tržište?
- Da li ste objasnili aspekte u kojima će Vaša firma biti društveno i ekološki odgovorna?

### Kupci

- Da li ste definisali svoje primarne kupce? Koliko ih je? Šta misle o Vašoj ponudi?
- Da li ste malo preciznije opisali svoje kupce? (pol, starost, jezik, prihod, životni stil, potrošačke navike, osobine ličnosti, itd.)
- Kako planirate da komunicirate sa svojim kupcima?
- Da li ste potvrdili zainteresovanost kupaca da svoju potrebu/problem zadovolje Vašim proizvodom? Na koji ste način došli do ove informacije?
- Jeste li definisali količinu novca koju bi kupac trebao da izdvoji za Vaš proizvod/uslugu; na osnovu čega ste došli do te cene?
- Da li ste definisali svoje potencijalno tržište? (veličinu, mogućnost rasta i razvoja, trendove, itd.)



### Kanali distribucije

- Da li ste definisali gde i na koji način ćete prodavati svoje proizvode/usluge? (fizička prodaja, online, itd.)
- Da li ste precizirali kako ćete vrednosti svog proizvoda/usluge predstaviti kupcima?



- Da li ste razmislili moguće prepreke za ulaz na tržište i mogućnosti njihovog prevazilaženja?

### **Odnosi sa kupcima**

- Da li ste precizirali na koji način ćete doći do kupaca/korisnika?
- Šta Vam je potrebno da uspostavite i održavate odnose sa kupcima? (novac, vreme, resursi, itd.)
- Na koji će način kupci biti informisani o Vašoj ideji?
- Kako ćete podstaći kupce da kupuju Vaš proizvod ili uslugu?
- Da li ste definisali koje ćete prednosti, u odnosu na konkurente, istaći? Da li ćete svoju prednost bazirati na tehnologiji, dizajnu, dostupnosti, uslužnosti, ceni, itd., ili možda na održivosti proizvoda?
- Kada prvi put privučete kupce, kako ćete ih zadržati, dugoročno posmatrano?

### **Prihodi**

- Da li ste definisali kako planirate da zaradite kroz svoj ideju odnosno proizvod/uslugu? Koji će biti kanali direktnog priliva novca? (direktna prodaja, distribucija, reklamiranje drugih tržišnih subjekata, licence, franšize, itd.)
- Da li ste definisali očekivanja u pogledu obima prodaje svog proizvoda/usluge? Kada ćete vršiti prodaju?
- Koliko pretpostvljate da će biti cena proizvoda i na koji ste način došli do te cifre?

### **Ključne aktivnosti**

- Da li ste izdvojili ključne aktivnosti u kojima Vaš tim i Vi morate biti izvrsni, kako bi vaša ideja odnosno proizvod/usluga na pravi način bili isporučeni kupcima? (proizvodnja, razvoj proizvoda, logistika, prodaja, softverski razvoj, korisnički servis, itd.)

### **Ključni resursi**

- Da li ste definisali ključne resurse, neophodne za proizvodnju i isporuku proizvoda/usluge? (ljudski resursi, veb-sajt, tehnologija, vozni park, patenti, brendovi, itd.)
- Da li ste odredili hoće li distribicioni kanali zahtevati posebne resurse?

### **Ključni partneri**





- Da li ste definisali koji su saradnici/partneri važni za Vaš poslovni model? (dobavljači, distributeri, proizvođači, marketinške agencije, itd.)
- Jeste li naveli kojim ćete bitnim resursima imati pristup zahvaljujući ključnim partnerima? (ljudski resursi, materijali, znanje, patenti, itd.)
- Na koji način ćete inicirati saradnju sa potencijalnim partnerima?
- Da li ste izvršili procenu saradnje/partnerstva sa aspekta etičke, društvene i ekonomske održivosti?

### **Troškovi**

- Koji su Vaši najveći troškovi, ili koji će biti, kada ideja bude realizovana? (rangirajte ih prema veličini)
- Da li ste predvideli troškove marketinga?
- Hoće li za realizaciju ideje biti potreban kapital za prvu godinu sprovođenja; Kako ćete ga obezbediti?
- Da li ste naveli projekcije novčanih tokova u poslovnom modelu? Do kakvih ste predviđanja došli tim preračunima?

### **Članovi tima**

- Da li znate članove tima, njihovu ulogu i relevantna iskustva kojima raspolažu? Zašto će Vaš tim biti uspešan?
- Da li timu nedostaje neka određena veština/znanje i kako to planirate da nadomestite? Šta Vas motiviše? Zašto radite sve ovo?

### **Plan implementacije za 12 meseci**

- Napravite plan implementacije sa svim procesima i ključnim aktivnostima. Ko je odgovoran za šta? Kako? Kada?

### **Novčani tokovi/ prihodi i rashodi za period od 12 meseci**

- Opišite budžet i objasnite na osnovu čega ste došli do takvih predviđanja?