



Priloga 1:

## PROGRAM USPOSABLJANJA

### Modul 1: VITKO IN AGILNO PODJETJE

Teorija:

- klasičen in sodoben pristop do podjetništva
- razlike med ustaljenim in novim podjetjem
- poslovna ideja
- podjetje in ekipa
- vizija, poslanstvo, cilji podjetja
- pomen tipa podjetja

Praksa:

- definiranje sebe kot podjetnika
- predstavitev vodstvene ekipe / tima
- definiranje vizije, poslanstva in ciljev podjetja
- definiranje tipa podjetja

Predloge za praktično delo:

1. Opis podjetja in ekipe
  - 1.1. Osnovni podatki o podjetju
  - 1.2. Predstavitev vodstvene ekipe

### Modul 2: ANALIZA TRGA IN KONKURENCE

Teorija:

- definiranje tipa trga (TAM, SAM, SOM)
- ključne kompetence
- konkurenca in diferenciacija produktov
- ideja, prototip in MVP
- trendi - perspektivne tehnologije
- zaščita intelektualne lastnine

Praksa:

- definirati tip trga s pomočjo TAM, SAM, SOM
- odgovoriti na vprašanja ZAKAJ?
- opisati ključne kompetence
- analiza konkurentov
- diferenciacija napram konkurentom; navedba kvalitet, prednosti, posebnosti, specifik, ki postavljajo vaš produkt pred konkurenco
- napisati 30 – 50 ključnih besed (keywords)

Predloge za praktično delo:

2. Poznavanje, velikost in rast trga
  - 2.1 Velikost trga in ciljni tržni delež
  - 2.2 Napoved rasti trga
  - 2.3 Analiza panoge
3. Jedrna kompetenca in tehnologija
  - 3.1 Inovativnost poslovne ideje (faze razvoja produkta)
  - 3.2 Zaščita intelektualne lastnine
  - 3.2 Predstavitev prototipa



### **Modul 3: OBLIKOVANJE POSLOVNEGA MODELA**

Teorija:

- uporaba modela KANVAS v praksi
- predstavitev vseh segmentov modela in njihov pomen za strategijo in rast podjetja

Praksa:

- vsak udeleženec izdelava in predstavi svoj model

Predloge za praktično delo:

4. Poslovni model
  - 4.1 Segmentacija kupcev
  - 4.2 Vrednost za kupce
  - 4.3 Prodajni kanali
  - 4.4 Relacije do kupcev
  - 4.5 Viri prihodkov
  - 4.6 Ključna sredstva
  - 4.7 Ključne aktivnosti
  - 4.8 Ključni in ostali partnerji
  - 4.9 Stroški

### **Modul 4: FINANCE IN EKONOMIKA POSLOVANJA**

Teorija:

- finančna konstrukcija investicije
- finančni viri; lastniški, dolžniški (bootstrapping, crowdfunding...)
- ocenjevanje / merila za ocenjevanje poslovnih idej za pridobitev finančnih sredstev
- izračun lastne cene produkta
- izkaz denarnih tokov in bilanca stanja
- kazalniki poslovanja
- kako spisati povzetek poslovnega načrta

Praksa:

- priprava finančnega načrta
- priprava povzetka poslovnega načrta

Predloge za praktično delo:

5. Finančni načrt
  - 5.1 Bilančni podatki preteklega poslovanja
  - 5.2 Investicija in viri financiranja
  - 5.3 Ocena bodočega poslovanja podjetja
    - 5.3.1 Prodaja in prihodki iz poslovanja
    - 5.3.2 Stroški poslovanja
    - 5.3.3 Kratkoročna sredstva
    - 5.3.4 Finančne in poslovne obveznosti
    - 5.3.5 Kapital
    - 5.3.6 Dolgoročne pasivne časovne razmejitve (subvencije)
  - 5.4 Izkaz poslovnega izida bodočega poslovanja podjetja
  - 5.5 Bilanca stanja bodočega poslovanja podjetja
  - 5.6 Izkaz denarnih tokov bodočega poslovanja podjetja
  - 5.7 Kazalniki poslovanja

### **Modul 5: KAKO PREDSTAVITI SVOJ PRODUKT / PONUDBO**

Teorija:

- kako se pripraviti na »60s pitch«; na razgovor s potencialnim investitorjem

Praksa:

- priprava in izvedba »60s pitch-ev« s strani vsakega udeleženca
- priprava ppt predstavitve ponudbe (za potencialnega investitorja, banko, ...)