**Business startup – Radna knjiga**

**Student Name:**

**University:**

**1. Vaša poslovna ideja**

Ukratko opišite vašu poslovnu ideju:

|  |
| --- |
|  |

1. Zašto možete biti sigurni da radite na startup-u?
2. Koja su tri ključna načela Steve Blank-a za startup poslovne modele?
3. Sada objasnite zašto je vaša ideja u skladu s ova tri ključna načela.
4. Vidjeli smo 11 najčešćih rizika koji bi mogli imati utjecat na nove ideje. Važno je da razmišljate unaprijed i shvatite da se vaš start-up može suočiti s nekim od ovih rizika. Razmislite koja 3 rizika će najvjerojatnije utjecati na vašu ideju, objasnite zašto i predložite neke početne alternative za njihovo izbjegavanje.

**2. Život na rubu: Zašto startup-ovi dožive neuspjeh?**

Planirajte unaprijed i odaberite 4 od 20 prethodno navedenih razloga zbog kojih startup-ovi dožive neuspjeh. Razmislite o mogućim rješenjima za svaki od njih! :D

|  |  |
| --- | --- |
| **Razlog 1**  **Rješenje 1** | **Razlog 2**  **Rješenje 2** |
| **Razlog 3**  **Rješenje 3** | **Razlog 4**  **Rješenje 4** |

**3. Business Model Canvas**

U ovom modulu biste trebali samo navesti natuknice vašeg poslovnog modela **Business Model Canvas**, dok ćete u sljedećem i posljednjem modulu napraviti detaljan razvoj poslovnog modela.

**Segmenti kupaca**

*Za koga stvarate vrijednost? Tko su vaši najvažniji korisnici?*

**Ponuda vrijednosti**

*Kakvu vrijednost nudite kupcu? Koje probleme vaših kupaca time rješavate? Koje proizvode i usluge nudite svakom od segmenata korisnika? Koje korisnikove potrebe zadovoljavate?*

**Distribucijski kanali**

*Kroz koje distribucijske kanale korisnici žele kupovati vaš proizvod? Kroz koji kanal ga kupuju sada? Na koji način su vaši kanali integrirani? Koji kanal najbolje djeluje? Koji kanal je najučinkovitiji po pitanju troška? Kako ih integrirate s navikama vaših korisnika?*

**Odnosi s korisnicima**

*Koju vrstu odnosa vaši korisnički segmenti očekuju da stvorite i održavate? Na koji način ste do sada održavali odnose? Kako su integrirani s ostatkom vašeg poslovnog modela? Koliki trošak stvaraju?*

**Izvori prihoda**

*Koju vrijednost su vaši korisnici spremni kupiti? Kakvu vrijednost trenutno kupuju? Na koji način plaćaju? Kako bi voljeli plaćati? Na koji način izvori prihoda utječu na cjelokupne prihode?*

**Ključni resursi**

*Koje ključne resurse zahtjeva vaša ponuda vrijednosti? Koje ključne resurse zahtjevaju vaši distribucijski kanali? Odnosi s korisnicima? Izvori prihoda?*

**Ključne aktivnosti**

*Koje ključne aktivnosti zahtjeva vaša ponuda vrijednosti? Vaši distribucijski kanali? Odnosi s korisnicima? Izvori prihoda?*

**Ključni partneri**

*Tko su vaši ključni partneri? Tko su vaši ključni dobavljači? Koje ključne resurse dobivate od partnera? Koje ključne aktivnosti provode vaši partneri?*

**Struktura troška**

*Koji su najvažniji troškovi koji su svojstveni vašem poslovnom modelu? Koji su ključni resursi najskuplji? Koje su ključne aktivnosti najskuplje?*

**4. PORTEROVIH 5 SNAGA**

Koristeći Porterov dijagram analizirajte konkurenciju industrije u kojoj namjeravate pokrenuti poslovanje. Analizirajte načine na koje svaka od Porterovih snaga može utjecati na poslovni model.

**Prijetnja novih ulazaka na tržište**

**Pregovaračka moć dobavljača**

**Suparništvo među natjecateljima**

**Prijetnja ulaska zamjenskih proizvoda na tržište**

**Pregovaračka moć kupaca**

**5. Lean Model Canvas**

U ovom modulu biste trebali samo navesti natuknice vašeg poslovnog modela **Lean Model Canvas**, dok ćete u sljedećem i posljednjem modulu napraviti detaljan razvoj poslovnog modela.

**PROBLEM:** Identificirajte 3 glavna problema za vaš segment kupaca i otkrijte kako ih oni rješavaju, tj. koje su alternative vašem proizvodu.

**SEGMENTI KUPACA:** Identificirajte i upoznajte segment kupaca s kojim ćete raditi i, najvažnije, dobro se potrudite saznati tko bi mogao usvojiti vaše proizvode ili razmišljati o njima.

**JEDINSTVENA PONUDA VRIJEDNOSTI:** Zapišite jednu, jasnu, neodoljivu o tome što vas čini posebnima i kako ćete pomoći kupcima u rješavanju problema

**RJEŠENJE:** Jednom kad ste identificirali i posložili prioritete problema s kojima se suočavaju vaši kupci, odlučite koje su tri najbolje karakteristike vašeg proizvoda/usluge.

**KANALI:** Sada je vrijeme za razradu plana kako namjeravate doći do željenog segmenta kupaca: s prodajnim timom? Preko Interneta?

**IZVORI PRIHODA:** Kako ćete zaraditi novac? Sagledajte sve od različitih tijekova prihoda do profitne marže, vrijednosti kupca, modela zadržavanja, itd.

**STRUKTURA TROŠKOVA:** Suprotno od prihoda. U strukturi troškova, zapišite sve za što morate izdvojiti novac i koliki bi bili prosječni troškovi na mjesečnoj bazi.

**KLJUČNA MJERENJA:** Treba odlučiti koje će se aktivnosti mjeriti i na koji način. Trebalo bi izraditi suženi set akcijskih indikatora koji će pomoći u donošenju odluka.

**NEPOŠTENA PREDNOST:** Razmislite o tome što vas čini posebnima, po čemu se ističete, zašto vam se kupci ponovno vraćaju.

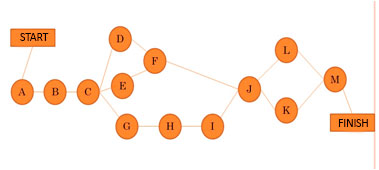
U nastavku su neka od pitanja o radnom alatu: *Lean Model Canvas*.

1. U dijelu Segmenta kupaca, obrazac predviđa imenovanje ciljnih kupaca i korisnika - koja je razlika između pojma kupca i korisnika? Navedite barem 3 razlike.
2. Koji vam je dio rada s *Lean Canvas*-om bio najteži?
3. Možete li objasniti zašto?
4. Karakteristike se obično navode u dio Rješenja (*Solutions*) u Lean Canvas. Ipak, moramo znati kako te karakteristike pretvoriti u koristi, tj. što one zaista donose našim kupcima/korisnicima. Odaberite 3 karakteristike i za svaku nađite 3 povezane koristi.

**6. Dizajn procesa**

Navedite nekoliko procesa koji se odnose na vašu ideju.

S obzirom da ćemo raditi s polu-dovršenom verzijom PERT dijagrama, sve što trebate jes navesti procese, koji će služiti kao tumač znakova, te im dodijeliti slovo prateći redoslijed. Ukoliko nemate ideju, pokušajte s nečim od navedenog: Planiranje putovanja u daleki obalni grad; Prodavanje hamburgera; Dizajn logotipa; Sviranje glazbe na vjenčanju…



**7. *Elevator pitch* - Javni govor**

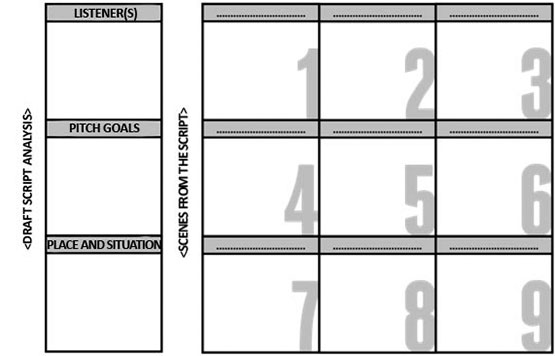
Sada ćemo vježbati pripremanje i održavanje javnog govora.

Odaberite slušatelje, mjesto, situaciju, vaše ciljeve, i počnite s izradom nacrta skripte. Zatim odaberite i izradite scene, ne zaboravite zaključak, te ih poredajte tako da završi na najvišoj razini ;)

Isprobajte različite kombinacije I napravite govor za:

* **1 minutu**
* **3 minute**
* **5 minuta**

Snimite se, podijelite sadržaj, zatražite drugo mišljenje, poboljšajte izvedbu i nastavite s vježbom.

  
*> Elevator Pitch Canvas*

**8. Sporazum o partnerstvu**

Pokušajte pronaći rješenja za sljedeće konfliktne situacije:

1. Što će se dogoditi ako se partner povuče iz projekta?
2. Što će se dogoditi ako partner započne projekt koji je sličan vašem start-up-u?
3. Ako dođe do uključivanja novog partnera, kako će se raspodijeliti postoci sudjelovanja?
4. Što će se dogoditi ako partner ne posvećuje dovoljno vremena projektu?
5. Što će se dogoditi ako partner ne ispuni zadane ciljeve ili ne radi kako se od njega očekuje?
6. Što će se dogoditi ako postoje neslaganja oko odluka?
7. Što će se dogoditi ako se pojavi situacija veta?