

# KAKO USPJEŠNO PRIJAVITI PROJEKT?

**dr.sc. Maja Brkljačić**

**dr.sc. Leo Mršić**

**Algebra LAB**

Banka za sve što  
vam je važno.



A person stands on a rock in the foreground, arms raised in a gesture of triumph or joy. The background features a serene sunset over a body of water, with silhouettes of mountains on either side. The sky is a mix of orange, yellow, and blue, with a large, faint sun visible. The overall mood is inspirational and hopeful.

Your "I CAN" is more  
important than your IQ.

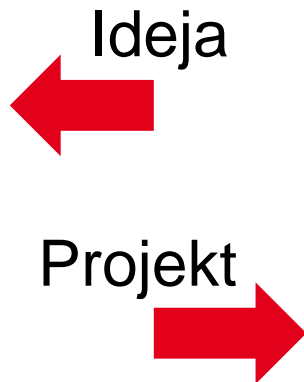
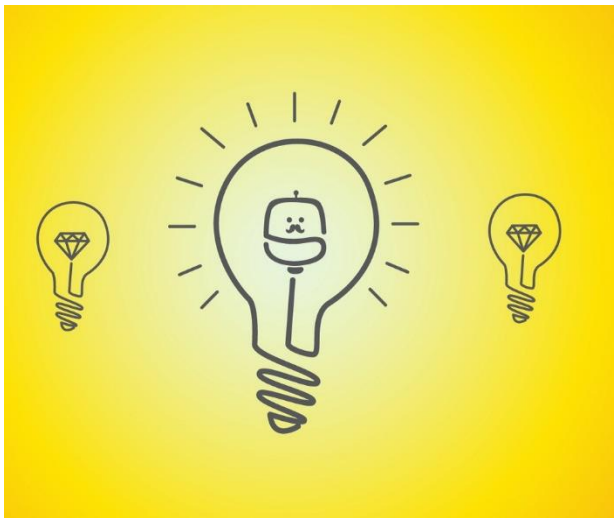
Robin S. Sharma

quote fancy



# KORAK 1

- Što je projekt?



# KORAK 1

- Što je projekt?

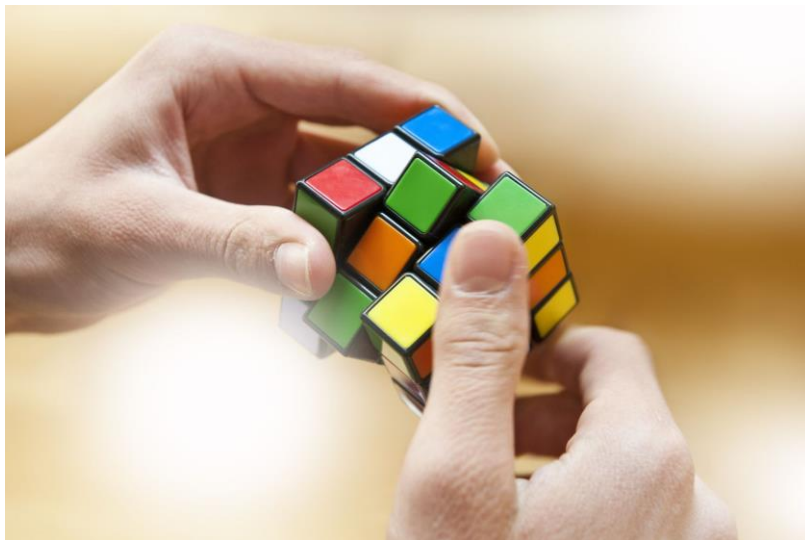
Projekt ...

- ima jasno definiran početak i kraj
- ima jedinstveni cilj
- sastoji se od niza aktivnosti
- zahtijeva ljudske, financijske i druge resurse
- ALI: kako ga najbolje komunicirati? (pravilo od 3 minute)



# KORAK 1

- Što je moj projekt?



Rješavaj  
problem!



# KORAK 1

---

- Što je moj projekt?
- Koji problem rješavam?

Moja tvrtka/tim/udruga \_\_\_\_\_ (ime)

razvija/nudi/ima \_\_\_\_\_ (što)

s ciljem da pomogne \_\_\_\_\_ (publika,  
korisnici)

riješiti problem \_\_\_\_\_ (opis problema)

uz pomoć \_\_\_\_\_ („secret sauce”).



## KORAK 2

- Ja i moja konkurencija (ili: po čemu sam inovativan, drugačiji)

*I'm not perfect...  
but I am  
unique*



# KORAK 3

- Poslovni model ili: Show me the money!



„This time next year, we'll be millionaires!”

„Treba nam samo 0,1% tržišta da bi... „



# KORAK 3

- Poslovni model ili: Show me the money!
- Kako zarađujem novac, ili, što moj projekt čini održivim?

## Prihodi

Jednokratna kupnja proizvoda  
Održavanje  
Pretplata  
Udio u prodaji (postotak)  
Reklame  
Donacije  
EU fondovi



## Rashodi

Troškovi rada ljudi  
Najam  
Proizvodnja  
Oprema  
Marketing

**Prihodi – Rashodi > 0**



# KORAK 4

- Opravdanost projekta: tržišna / društvena

## NICE TO HAVE

korisniku bi se moglo svidjeti, ali mu ne treba

ispunjava želju, ali ne potrebu

predstavlja luksuz

## GOOD TO HAVE

korisniku se sviđa, ali mu zapravo ne treba

pomaže kao dodatak

ispunjava želju, ne potrebu

## MUST HAVE

ispunjava osviještenu potrebu

nužno za korisnika koji ima ograničene opcije za rješenje svog problema



# KORAK 5

- Tko su moji korisnici?



**Demografija:** dob, rod, prihodi, obrazovanje

**Prostorno:** lokalno, globalno

**Životni stil:** aktivnosti, interesi, sklonosti

**Ponašanje kod korištenja:** light/heavy users,  
lojalni/nelojalni

**If you are selling to everyone, you are selling to no one.**



# KORAK 6

- Rizici



# KORAK 7

- Kako ću potrošiti sredstva?



Hladni pogon  
Nabava nove opreme  
Zapošljavanje

# KORAK 8

- Moj tim



Suradnici  
Partneri  
Podupiratelji



# ALL-IN-ONE



IF YOU DON'T  
BUILD YOUR DREAM.  
SOMEONE WILL HIRE YOU  
TO HELP BUILD THEIRS.  
- TONY GASKINS

