

# POPRI

Ime podjetniške ideje \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

## Problem

Navedite tri najpomembnejše probleme, ki jih z vašim izdelkom ali storitvijo rešujete kupcem.

## Rešitev

Opišite vaš izdelek in izpostavite kako vaš izdelek rešuje opisane probleme.

## Edinstvene vrednosti

Navedite zakaj bodo kupci kupovali vaš izdelek oz. kakšna je vaša obljuba kupcem in v čem se razlikujete od konkurence.

## Ključne prednosti

Navedite prednosti vaše rešitve, ki jih ni mogoče zlahka kopirati ali kupiti. V čem se vaša rešitev najbolj razlikuje od rešitev, ki že obstajajo?

## Najboljši kupci

Določite, kdo so vaši idealni kupci in čim bolj natančno opišite njihov profil.

## Obstoječe alternative

Poiščite in opišite vse izdelke ali storitve oziroma trenutno obstoječe rešitve, ki nadomeščajo vaš proizvod.

## Trženjske poti

Opišite načine preko katerih boste pritegnili kupce in kako boste reklamirali in prodajali vaš izdelek oz. storitev.

## Vaši stroški

Navedite in ocenite vaše glavne stroške.

## Vaši prihodki

Določite dve bistveni zadevi: koliko bo cena vašega izdelka in kaj bodo vaši kupci dobili v okviru plačila.

Primorski  
Tehnološki  
Park.

Od ideje do zgodbe.