|  |
| --- |
|  |
| NAZIV POSLOVNE IDEJENaziv tima  |
|  |

|  |
| --- |
| OPIS POSLOVNE IDEJE |
|  |
| PROBLEMI KOJE PODUHVAT RJEŠAVA |
|  |
| RJEŠENJA PROBLEMA |
|  |
| JEDINSTVENOST I PREPOZNATLJIVOST NA TRŽIŠTU |
|  |
| KONKURENTSKA PREDNOST (da li se proizvod/usluga mogu lako kopirati) |
|  |
| CILJNO TRŽIŠTE – ključni segmenti |
|  |
| TRŽIŠTE NABAVKE – opis ključnih dobavljača i karakteristika nabavnog tržišta |
|  |
| KANALI PRODAJE |
|  |
| UKUPNA VRIJEDNOST INVESTICIJE |
|  Ulaganja u zemljište i građevinske objekte |
|  Ulaganja u opremu |
|  Ostala ulaganja |
| STRUKTURA TROŠKOVA |
|  Materijalni troškovi |
|  Troškovi radne snage |
|  Nematerijalni troškovi |
| PROJEKCIJA PRIHODA – za 5 godina |
|  |