

RB	Dio projekta	Opis
1	Analiza tržišta	Analiza i izbor tržišta/niše/mikro-niše; konkurencija, tržišne barijere, uslovi poslovanja, dobavljači, kanali prodaje/distribucije, carine, načini plaćanja i sl.
2	Analiza potrošača	Ko su potrošači, gdje su (offline i online), čime se bave, šta su im interesi (demografija, socio-aspekti, tehnologija)
3	Biznis model	Izbor biznis modela i analiza elemenata: 1. predlog vrijednosti 2. model prihoda 3. tržišna šansa 4. konkurentsko okruženje 5. konkurentska prednost 6. tržišna strategija 7. razvoj organizacije (može kasnije kroz ciljeve)
4	Marketing strategija i advertising strategija	Strategija komuniciranja sa potrošačima, izbor kanala komunikacije (promocioni miks)
5.	Ciljevi i cijene	SMART metodologija određivanja ciljeva i način definisanja cijena
6.	Realizacija	Pisani dio projekta + prezentacija po utvrđenom rasporedu