



Vodič poduzetnicima za prijavu projekta
u sustav Gust

rujan, 2011.

Uvod

Hrvatska mreža poslovnih anđela za prijavu projekata se koristi sustavom Gust kojim se koristi većina poslovnih mreža u svijetu.

Gust je nasljednik Angelsofta koji je osnovan 2004. godine sa jednostavnom idejom: povezivanje tehnologije sa industrijom ulaganja u ranim fazama razvoja proizvoda/usluga. Danas, više od 25 000 investitora iz 45 zemalja koristi ovaj on-line sustav upravljanja zaprimljenim projektima. Gust pruža sigurne „deal rooms“ u kojima poduzetnici opisuju svoj projekt i učitavaju poslovne planove i druge dokumente, a investitori ih na jednostavan način pregledavaju.

Važno je napomenuti da su podaci i projekti u potpunosti zaštićeni i sigurni, te uvid u projekte imaju samo investitori.

Kako je sustav Gust na engleskom jeziku odlučili smo napraviti vodič za prijavu projekta na hrvatskom jeziku jer smo shvatili da to predstavlja dosta veliki problem poduzetnicima kod prijave projekata.

Jako je bitno kako ste ispunili obrasce u Gustu jer ako su kvalitetno ispopunjeni obrasci, to investitoru na prvi pogled dokazuje Vašu ozbiljnost kao poduzetnika i razrađenost projekta.

U vodiču je prevedena i objašnjena stavka po stavka koju trebate redom upisati.

Nadamo se da će vam ovaj vodič pomoći u ispunjavanju prijave. Ako ćete imati dodatnu sugestiju ili prijedlog javite nam na info@crane.hr, unaprijed se zahvaljujemo na sugestijama i kritikama.

Proces ispunjavanja obrasca

1. Nakon što se na web stranici www.crane.hr/prijava sve pročitali i skinuli Smjernice za poduzetnike i ovaj Vodič odabrali ste „sve znam, i želim se prijaviti.“
2. Otvara se stranica [/gust.com/angel-group/crane/apply](http://gust.com/angel-group/crane/apply) gdje možete prijaviti projekt našoj mreži, ali ako niste registrirani prvo se morate registrirati na gust.com. Najlakše je da samo kliknete na logo u lijevom uglu gore i zatim odaberete sign up.
3. Otvara se nova stranica gdje desno pod entrepreneur upisujete ime Vašeg projekta npr. XY
4. Otvara se nova stranica gdje upisujete mail, ponovo možete promijeniti ime projekta, i piše Vam link na kojem će biti Vaš projekt(mora imati minimalno 5 znakova, i možete ga oblikovati kako želite) (idući put se možete logirati preko linkedina, ali prvo u gust.com morate dodati Vaš linkedin profil na account setting u Gust.com)
5. Odaberete Sign up
6. Otvaraju se nova polja gdje unosite potrebne podatke,(ime, prezime, šifru, adresu-ako nema grada iz kojeg ste, odaberite najbliži grad koji se nalazi u bazi, mogući jezik je samo engleski, i odaberete valutu koju želite, kuna, euro ili dolari. Pazite da kasnije u toj valuti izražavate sve troškove i prihode.
7. Zatim odaberete create [gust](http://gust.com) account i na taj način otvorite račun na Gust.com. Na mail adresu koju ste naveli će dobiti njihov mail da verificirate da je to Vaša mail adresa.
8. Nakon otvaranja računa Vam se otvara stranica gdje možete odabrati Public ili Private Site. Public znači da će Vaš projekt biti vidljiv svim investitorima koji su na toj mreži, a Private da će biti vidljiv samo onim mrežama s kojima želite podijeliti projekt.
9. Mi ćemo uzeti u obzir Private jer ne želimo podijeliti naš projekt sa vanjskim mrežama, nego samo sa onima kojima želimo
10. Zatim odaberete Company profile i upisujete potrebne podatke

U nastavku je objašnjena i prevedena stavka po stavka. Ako se kraj nekog polja piše required znači da se to polje mora obavezno ispuniti.

Company Profile

One line pitch: jedna rečenica koja u potpunosti opisuje Vaš projekt. Kada investitori pogledaju projekt prvo vide ime poduzeća i informacije o poduzeću, video ako ga ima, i ovu rečenicu. Ona treba sumarizirati cijeli projekt te „natjerati“ investitora da se zainteresira i pročita cijeli projekt, stoga veliku pozornost obratite kako ćete sročiti ovu rečenicu.

Možete dodati i logo ako želite (add logo).

Company information: upisujete sve potrebne podatke(lokaciju, industriju, podindustriju, faza u kojoj se nalazi projekt, zaposlene, ako ih ima i web stranicu ako ju imate)

Company Summary: to je vrlo bitno jer iz tog kratkog teksta investitoru mora biti sve jasno! Morate biti jasni, kratki, sažeti, konkretni i zainteresirati investitora da nastavi dalje čitati.

Management: tko će sve raditi, možete ispuniti sva polja koja se nude kod prijave projekta, ili samo neka (preporučamo kratak životopis, ili linkedin profil). Navesti osobe koje su ključne za uspjeh projekta.

Advisors: ako već imate odvjetnika ili računovođu navesti ih ovdje

Previous investors: ako ste već imali neku investiciju

Elevator pitch: možete uplodati ili snimiti video u kojem ćete predstaviti projekt

Contact: upisujete tražene podatke za kontaktiranje (svakako navedite mail i broj mobitela)

Business Summary

Product/Services

What product(s) and/or service(s) does your business provide? Koje proizvode proizvodimo ili koje usluge nudimo.

Customer problem.

Koji je problem, odnosno potreba kupca!? Zašto potrošači trebaju Vaš proizvod? Zašto bi ga kupili?

Management

Opišite Vaš menadžment. Zašto je Vaš tim najkvalificiraniji, najbolji i najkvalitetniji za realizaciju projekta. Poslovni anđeli ulažu u ideju i u ljude, odnosno tim koji će ga realizirati. Ako ljudi iz tima imaju neki tracking, odnosno značajan poslovni uspjeh u povijesti ovdje to svakako navedite.

Sales and marketing strategy

Kako ćete steći i zadržati klijente? Izravna prodaja? Prodaja pomoću predstavnika ili distributera? Koji je vaš distribucijski model? Kako će kupci Vas pronaći? Na koji način ćete se promovirati? TV reklame? Radio? Internet oglašavanje?

Competitors

Describe the competitive landscape and list your competitors. [koje su vaše kompetitivne sposobnosti u odnosu na konkurente] Svaki proizvod ima konkurenciju, bilo direktnu ili indirektnu npr. voda i mlijeko nisu direktna konkurencija, ali su indirektna jer zadovoljavaju istu potrebu. Stoga dobro istražite tržište za izravnom ili neizravnom konkurencijom. Koji proizvodi sada zadovoljavaju tu potrebu? Tko nudi te proizvode? Jesu li to mala poduzeća ili velike korporacije, državna poduzeća?

Target Market

Koje je Vaše targetirano tržište? Hrvatska, regija, svijet? Kolika je veličina tog tržišta? Procjena broja korisnika/kupaca.

Customers

Definirajte tržište proizvoda/usluge, npr. muškarci u dobi od 18-30 godina, ukupna veličina tržišta je X, godišnja stopa rasta od x %, trendovi na tom tržištu...Procjene veličine tržišta.

Business Model

Opišite Vaš poslovni model] Kako namjeravate zaraditi novac? Prodajom proizvoda ili usluge?
Besplatnim davanjem britve kako biste prodavali britvice? Ako se Vaš projekt temelji na web stranici, kako ćete ih privući na web? Kako ćete od njih zaraditi novac?

Competitive advantage

Imate li patent ili neku drugu vrstu intelektualnog vlasništva? Kako ćete se zaštititi od konkurencije ako će kopirati proizvod i ponuditi ga na tržištu? Opišite probleme koje bi Vaši konkurenti mogli imati kod kopiranja proizvoda/usluge i ulaska u taj segment tržišta?

Financial Information - budite čim realniji kod iskazivanja financijskih pokazatelja jer investitori imaju iskustva i znaju približno odrediti troškove, tržište i druge financijske pokazatelje.

Capital raised to date: da li ste već prikupili neki kapital? Ako jeste, unesite iznos, ako ne, upišite 0.

Current Revenue Run Date: koliki su Vam trenutni prihodi, ako ih nemate stavite 0

Monthly Burn Rate: koliko novca mjesečno Vam je potrebno da biznis funkcionira

Capital Seeking: koliko tražite kapitala

Revenue Driver: tko su Vam izvori prihoda (kupci-customer...)

Annual Financials – ovdje upisujete planirane godišnje prihode (revenues) i rashode (expenditures) i broj kupaca (number of customers). Automatski Vam je stavljeno za 2012. Godinu. Ako imate prihoda i rashoda u godini prije odaberite Year Earlier, a za planove u budućnosti odaberite Year Later.

Pitch

Ovdje nam dostavite svoju prezentaciju koja može biti u PowerPointu, ili se možete snimiti i uploadati snimku.

Documents

Ovdje uploadate dokumente:

Executive Summary: saetak cjelokupnog plana

Business Plan: ako ga nemate nije potrebno ga uploadati uz uvjet da ste dobro sve objasnili u ostalim opisima projekta

Detailed Finance: razrada financija po mjesecima, fazama...

Investors Slide :dokumenti koji se tiču investitora(koji udio za investiciju...)

Preporučamo Vam da prvo pogledate prijavu kako će biti prikazana investitoru. To napravite tako da kod uređivanja stranice odaberete Preview(how investors see it).

Share and Manage Deal

Kada ste ispunili sve podatke projekt ćete prikazati investitorima kada odaberete Share and Manage Deals i izaberete Find Investors.

Trebalo bi Vam automatski izbaciti CRANE, a ako ne izbací onda upišite Croatian Angel Network u search.

Nakon toga izaberite share now.

I to bi bilo to 😊 Ako imate kakvih dodatnih pitanja slobodno nas kontaktirajte. Stranicu Vašeg projekta možete u svakom trenu promijeniti i nadopunjavati.