

Frugal Innovation

Tečaj

**FINANCIJSKO
PLANIRANJE
INOVAČNIH
PROJEKTOV**

MODUL 6



Kako napraviti

bolje sa manje?

SADRŽAJ TEČAJA

Znate li da...

Možete koristiti module na način koji želite.

Ovaj tečaj je prilagođen individualnim potrebama. Možete čitati čitave module, možete se usredotočiti na glavne pojmove, koji će biti istaknuti u svakom modulu, možete pronaći primjere ili pokušati napraviti test. U svakom slučaju, sigurni smo da ćete pročitati više o tome kako profitirati od štedljivog poslovanja.

1. Business case za štedljivu inovaciju
2. Tržišne prilike za štedljive inovacije u Poljskoj/ Mađarskoj / Hrvatskoj/ Irskoj / Ujedinjenom Kraljevstvu
3. Kreativno rješavanje problema
4. Razvoj novog tržišta, dizajn usmjeren na korisnika i prototipi
5. Održivost i društvena uključenost u štedljivim inovacijama
- 6. Financijsko planiranje za inovaciju**
7. Menadžment štedljive inovacije

Ikone koje možete pronaći u tečaju

Video i



Važan pojam



Primjer



Test



Aktivnost



FINANCIJSKO PLANIRANJE ZA INOVACIJE



Umorni ste od knjiga i članaka u kojima se ne može pronaći praktično i korisno znanje..

Započnite s modulom Financijsko planiranje za inovacije, koji će Vam pružiti informacije o::

- Crowdfunding kao način prikupljanja novca za originalna i inovativna rješenja
- Kako napisati uspješan poslovni plan za podnošenje zahtjeva za kredite ili kredite?
- Može li moje poduzeće koristiti posebne financijske programe posvećene podršci inovativnim aktivnostima u Poljskoj i regiji Zapadne Pomeranije??



Savjetujemo Vam da se pridružite cijelom modulu.

Započnimo s Vašom poslovnom idejom?

Planirate lansirati Vašu štedljivu inovaciju?

U svim fazama poslovanja trebat će vam novac. Lakše je uvjeriti druge ljude u poslovnu ideju kada je proizvod ili usluga već na tržištu. Ali kad je sjajna ideja samo u Vašoj glavi, može biti puno teže dobiti financiranje. Možete pokušati zatražiti Vašu obitelj da Vas podrži. Možda bi bogati ujak iz inozemstva želio uložiti u Vaš posao. Sve su metode dobre, pogotovo kad su uspješne.

Jedan od načina bi mogao biti korištenje crowdfunding platforme. Tipični fondovi rizičnog kapitala koji su u prošlosti ulagali u start-up poduzeća mijenjaju svoje interese za kasniju fazu startup razvoja.

Što je crowdfunding ?



Crowdfunding je praksa financiranja projekta ili pothvata prikupljanjem malih iznosa novca velikog broja ljudi, obično putem interneta. Crowdfunding je oblik crowdsourcinga i alternativnih financija. U 2015. godini u svijetu je prikupljeno preko 34 milijardi USD preko crowdfundinga.

Kampanja za crowdfunding pružaju proizvođačima brojne pogodnosti, koje nadilaze stroge financijske koristi. Evo nekoliko nefinancijskih prednosti od crowdfundinga:

- Profil – uvjerljivi projekt može podići profil proizvođača i može podići njihovu reputaciju.
- Marketing – inicijatori projekata mogu pokazati da postoji ciljna skupina i tržište za njihov projekt. U slučaju neuspješne kampanje pruža dobre povratne informacije o tržištu..
- Angažiranje ciljne skupine – crowdfunding stvara forum na kojem inicijatori projekata mogu raditi sa svojom ciljnom skupinom. Ciljna skupina se može uključiti u proces proizvodnje dobivanjem informacija od strane autora i razmjenu mišljenja putem komentara na stranici crowdfundinga na projektu



- Feedback – pristupom sadržaju prije objavljivanja ili mogućnošću beta testiranja, od strane osoba koje podržavaju projekt u okviru finansijskih poticaja, inicijatorima projekta pruža se neposredan tržišni feedback.

Izvor: <https://en.wikipedia.org/>

Koja crowdfunding platforma?

Pokušajte pronaći crowdfunding platformu u svojoj zemlji.

U Poljskoj najpopularnije crowdfunding platforme su :

PolakPotrafi.pl, Wspieram.to, Wspólnyprojekt.pl i
OdpalProjekt.pl

Možete isprobati i platforme koje djeluju širom svijeta kao što su:

- Kickstarter.
- Indiegogo
- Patreon
- Crowdrise



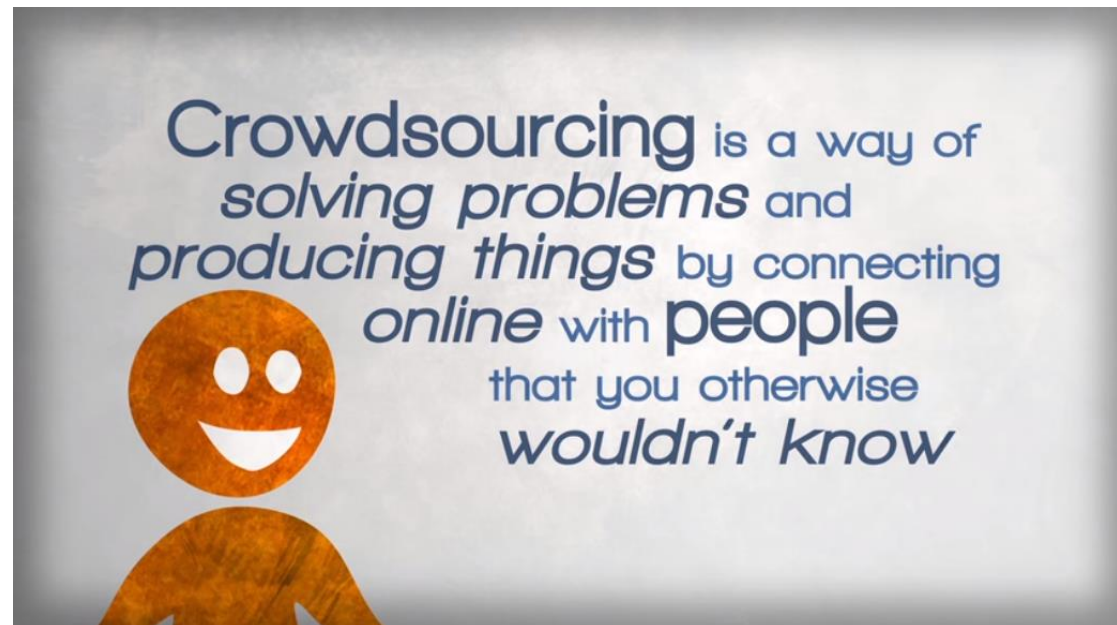
- Razoo
- Crowdfunder
- Give.



How to Launch a Successful
Kickstarter Project : Indy

<https://www.youtube.com/watch?v=MXKEccRiMeQ>

Crowdfunding vs crowdsourcing



Crowdsourcing and Crowdfunding Explained

<https://www.youtube.com/watch?v=-38uPkyH9vI>

Crowdfunding as a way to make frugal innovation a reality



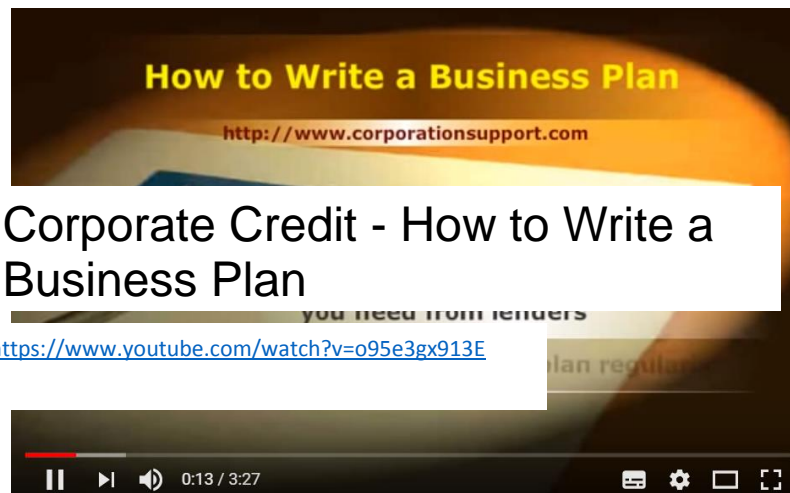
Why Crowdfund? To Make Your Idea A Reality | Simon Walker | TEDxStPeterPort

<https://www.youtube.com/watch?v=hlO0KH9JfsE>



Kredit i zajmovi za inovativna poduzeća

- ✓ Poslovni kredit je obično bankarski zajam za tvrtku, koji se također naziva komercijalno pozajmljivanje ili komercijalni kredit.
- ✓ Da biste dobili komercijalni kredit ili zajam za inovativnu ideju, morate uvjeriti zajmodavca da se rizik zbog posudbe novca isplati.
- ✓ Obično se traži poslovni plan



Corporate Credit - How to Write a Business Plan

<https://www.youtube.com/watch?v=o95e3gx913E>

Novčani tok

Pretpostavimo da ste uspjeli dobiti novac sa crowdfunding platforme ili iz banke. Ako je taj novac sada na Vašem bankovnom računu, znači da ćete morati upravljati novčanim tokom. Mladi poduzetnici mogu se bojati novčanog toka budući da on označava sposobnost poduzeća da plati sve račune i nastavi dalje!

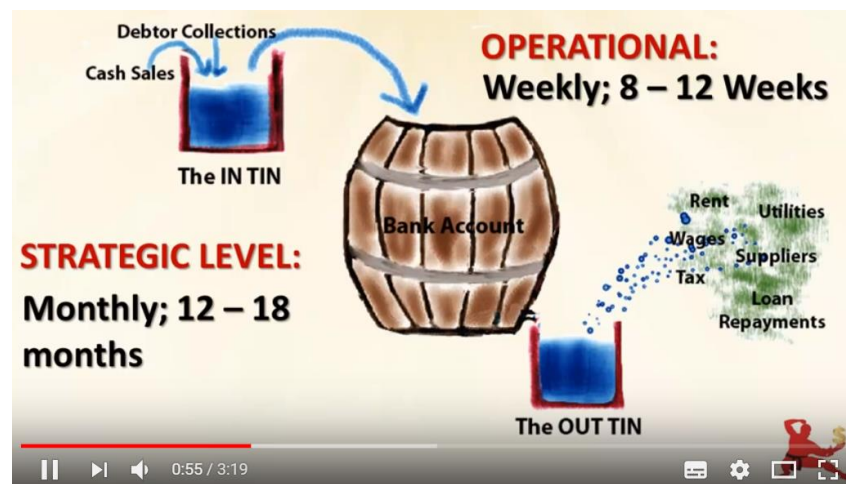


How To Manage Your
Business Cash Flow
Effectively And Efficiently

<https://www.youtube.com/watch?v=8F6X6GYKssY>

*Mogućnosti
eksternog
Poljskoj*

za



*dobivanje
finansiranja u*

Na državnoj i regionalnoj razini dostupni su mnogi financijski programi. Evo nekoliko primjera:

- **Starting Platform: Unicorn Hub.** Cilj ovog programa je razvijati Vaše ideje u inovativni proizvod ili uslugu uz podršku stručnjaka .
Ideje bi se trebale odnositi na sljedeće sektore Smart City/ promet i automobilski promet, medicina / javno zdravstvo ili IT / ICT.
U okviru ove potpore mladi poduzetnici mogu ostvariti 800 000 PLN za razvoj ideje. Rok: 27 srpnja 2022
- **Dizajn za poduzetnike-** Cilj ovog programa je financiranje procesa profesionalnog dizajniranja novog proizvoda ili poboljšanja postojećih proizvoda i njihove primjene. Maksimalno financiranje iznosi 1 125 000 PLN. Maksimalni trošak projekta je 1 500 000 PLN, što znači da korisnik mora dati doprinos u iznosu od 15%.
Rok za prijavu: 31.05.2019

Više informacija možete saznati na www.parp.gov.pl



Mogućnosti za dobivanje vanjskog financiranja u regiji Zapadna Pomeranija u Poljskoj

- **Jeremie 2** je program zajma koji vodi poljska zaklada poduzetnika zajedno s bankom Gospodarstwa Krajowego, koja ljudima nudi zajam za pokretanje poslovanja. Krediti do 20 000 PLN dostupni su onima koji započinju s poslovanjem i koji ne ispunjavaju uvjete za tradicionalno financiranje od strane banaka..
- **Micro-loan Fund KLON** namijenjen je onim poduzetnicima koji su već započeli svoje poslovanje. Oni mogu dobiti zajam do 50 000 PLN, koji mogu vratiti u roku od 60 mjeseci.
- **Posebni zajam za studente** koji započinju polovne aktivnosti (na posljednjoj godini studija), diplomirane studente (do 4 godine nakon diplome) ili nezaposlene (koji nisu vodili bilo kakvu poslovnu aktivnost zadnjih 12 mjeseci). Maksimalni iznos zajma je oko 90 000 PLN. Trebalo bi ga vratiti u roku od 7 godina.

Više informacija na www.pfp.com.pl





Izvori

Želite li saznati više o financijskom planiranju za inovacije?

Savjetujemo Vam da koristite sljedeće izvore:

Web stranice:

<https://www.crowdfunding.com>

<https://www.kickstarter.com/>

<http://crowdfunding.pl>

<https://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/#557358843850>

<https://www.indiegogo.com/>

<https://www.patreon.com/>

<https://wspieram.to/>

<https://polakpotrafi.pl/>

Videa



How to Finish Your Business Plan In 1 Day

https://www.youtube.com/watch?v=6sAcmyM3C_M

Crowdfunding today, tomorrow, together | John T. Trigonis | TEDxJerseyCity

<https://www.youtube.com/watch?v=tGb7bQKtA3o>

Crowd Funding Creativity | Kate Russell | TEDxSalford

<https://www.youtube.com/watch?v=LKKUV3YrdHU>

Drugi izvori:

Borst I., Moser C., Ferguson J From friendfunding to crowdfunding: Relevance of relationships, social media, and platform activities to crowdfunding performance,. , *New Media & Society* , Vol 20, Issue 4, pp. 1396 – 1414, <https://doi.org/10.1177/1461444817694599>

Grazia Cecere, Fabrice Le Guel & Fabrice Rochelandet (2017) Crowdfunding and social influence: an empirical investigation, *Applied Economics*, 49:57, 5802-5813, DOI: [10.1080/00036846.2017.1343450](https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1343450)

Jeste li spremni za brzi TEST?

Znanje koje ste stekli nakon pohađanja ovog modula možete brzo potvrditi.

Odaberite točan odgovor

1. Crowdsourcing znači

- a. pitati ljude na ulici o Vašem proizvodu
- b. tražiti od prijatelja novac za razvoj Vašeg proizvoda
- c. rješavanje problema i stvaranje stvari povezivanjem putem interneta s ljudima koje inače ne biste znali

2. Poslovni plan bi trebao

- a. objasniti glavne stavke i glavne točke Vašeg poslovanja
- b. obuhvaćati opis poduzeća
- c. usredotočiti se samo na opis inovativnog rješenja

3. Novčanim tokom bi se trebalo upravljati

- a. samo na operativnoj razini
- b. samo na strateškoj razini
- c. kako na operativnoj tako i na strateškoj razini



TEST

Jeste li spremni za brzi TEST?

T

Znanje koje ste stekli nakon pohađanja ovog modula možete brzo potvrditi.

Odaberite točan odgovor

4. Crowdfunding je

- a. praksa financiranja projekta ili pothvata prikupljanjem malih iznosa od strane velikog broja ljudi, obično putem interneta..
- b. je oblik crowdsourcinga i alternativnih financija
- c. ilegalan je u EU.

5. Crowdfunding

- a. pruža nefinancijske koristi, poput marketinga i angažmana publike
- b. pruža samo nefinancijske koristi
- c. predstavlja visoko rizično ulaganje, jer ulagači obično ulažu mnogo novca u projekte

6. Da biste bili uspješni u crowdfundingu, morate se koncentrirati na

- a. stvaranje publike
- b. da radite svoj proizvod u tajnosti, tako da nitko ne ukrade Vašu ideju
- c. distribuirate mnogo materijala o napretku Vašeg rada

Aktivnost

Recimo da planirate napisati poslovni plan za svoju štedljivu inovacijsku ideju. Pokušajte se pridržavati sljedećih točaka i napišite kratki poslovni plan

Sažetak - kratki snimak Vašeg poslovanja.

Opis tvrtke - opisuje što radite.

Analiza tržišta - istraživanje o Vašoj industriji, tržištu i konkurentima.

Organizacija i upravljanje - Vaše poslovanje i upravljačka struktura.

Usluga ili proizvod - proizvodi ili usluge koje nudite.

Marketing i prodaja – kako ćete se pozicionirati na tržištu i prodajna strategiju.

Zahtjev za financiranje - koliko novca će Vam trebati za sljedećih 3 do 5 godina.

Financijske projekcije – pružaju financijske informacije poput bilance.

Dodatak - izborni odjeljak koji uključuje rezime i dozvole.

