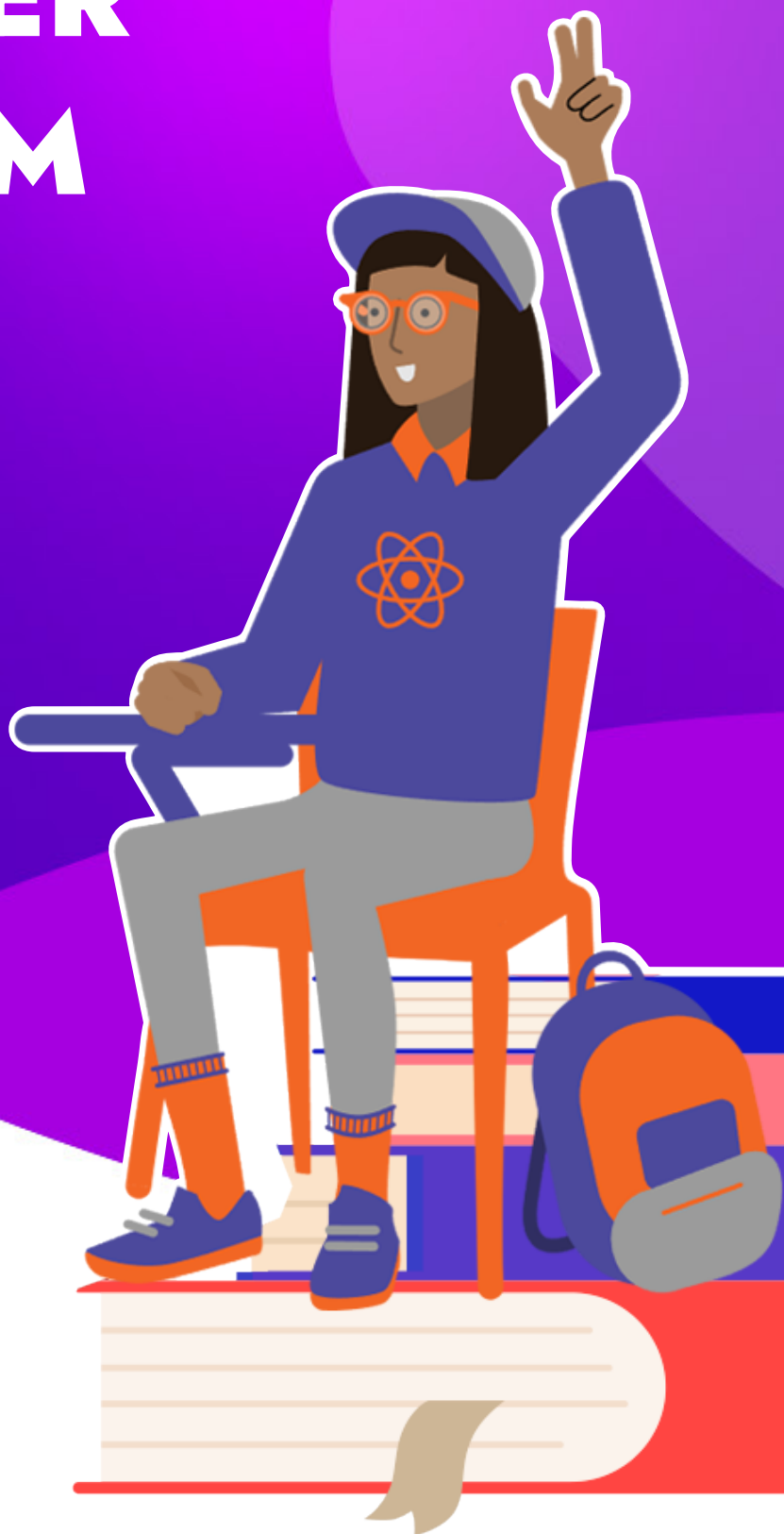
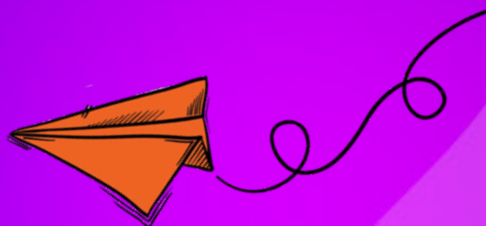


# VODIČ ZA LAUNCHER PROGRAM



1. Šta je launcher?.....	str.2
2. Kome je program namenjen?.....	str.3
3. Proces prijavljivanja i selekcije.....	str.4
4. Obaveze i prava učesnika.....	str.5
5. Očekivanja od učesnika u programu.....	str.5
6. Trajanje programa.....	str.6
7. Mentori i partneri.....	str.10
8. Šta posle launchera?.....	str.11
9.Rečnik.....	str.12



# Šta je LAUNCHER?

1.

Launcher je program podrške za startapove u ranoj fazi razvoja, koji sprovodi Naučno-tehnološki park Niš uz podršku kompanije Fazi. Launcher podrazumeva program akceleracije kroz obuke i podršku stručnjaka iz odgovarajućih oblasti, sa ciljem jačanja kapaciteta novoosnovanih preduzeća (startapova).

**Program traje od 15. decembra 2023. godine do 19. aprila 2024.**

godine, pružajući podršku odabranim startapovima kroz edukaciju, mentorstvo i priliku za rast i razvoj.

Ukoliko imate sjajnu inovativnu ideju ali ne znate kako da je ostvarite i odakle da počnete, Launcher je program koji će vam pomoći da je ostvarite! Ovaj program podrške omogućava pojedincima/timovima i startapima u ranoj fazi razvoja da oblikuju, potvrde i dalje unapređuju svoje inovativne ideje. Takođe, najbolja pet tima će imati priliku da osvoje nagrade! Nagradni fond od **20.000€** služiće kao podsticaj za dalji razvoj vaših poslovnih ideja! (u prioritnim sektorima definisanim u Strategiji pametne specijalizacije Republike Srbije).

**OTVORENE PRIJAVE OD 15. NOVEMBRA DO 15. DECEMBRA (U PONOĆ)!**

**Kroz Launcher program dobijate:**

**EDUKACIJE:** Set usko fokusiranih i prilagođenih edukacija koje će vas voditi od ideje i dokaza koncepta do prvog prototipa!

**MENTORSTVO I KONSULTACIJE:** Rad sa posvećenim mentorima i konsultacijama sa domenskim ekspertima.

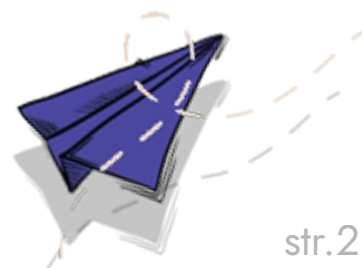
**ČLANSTVO U NTP NIŠ:** Besplatno šestomesečno članstvo u Naučno-tehnološkom parku Niš, pružajući vam pristup različitim resursima i pogodnostima koje NTP Niš pruža, kao i mogućnost daljeg razvoja vaše poslovne ideje u stimulativnom okruženju.

**RADNI PROSTOR:** Besplatno korišćenje co-working prostora u NTP Niš tokom šest meseci članstva, pružajući vam inspirativno radno okruženje za razvoj vašeg poslovanja i saradnju sa drugim timovima unutar Launcher zajednice.

**NETWORKING PRILIKE:** Događaji na kojima će učesnici imati prilike da se upoznaju međusobno, kao i druge članove ekosistema i investitore.

Na kraju Launcher programa svaki tim će imati:

- Jasne smernice za dalje unapređenje i razvoj
- Pitch deck spreman za investitore



# KOME JE PROGRAM NAMENJEN?

## 2.

### Ko može da se prijavi?

U okviru prve faze Launcher programa, pravo da se prijave na program imaće:

#### **POJEDINAC**

koji je u obavezi, da za vreme programa, a najkasnije do faze 2 okupi tim (2-5 članova) kako bi stekao pravo učestvovanja na istom.

#### **NEFORMALNI STARTAP TIM (2-5 članova)**

koji u trenutku prijavljivanja i tokom učešća u programu nema registrovano privredno društvo. Ukoliko neformalni tim na kraju programa bude proglašen za najbolji i dobije finansijsku podršku, neophodno je da osnuje preduzeće u skladu sa Zakonom o privrednim društvima Srbije, kako bi bilo ostvareno pravo na korišćenje nagrade.

#### **PRIVREDNI SUBJEKT\***

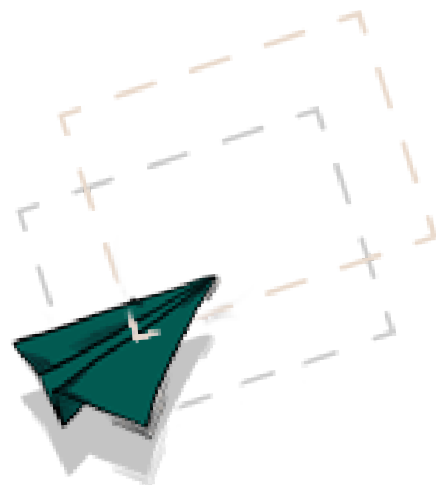
u većinskom srpskom vlasništvu, registrovano ne duže od tri godine na dan objavljivanja Poziva.

**KOJI/E RAZVIJA** inovativno i tehnološko rešenje, bilo hardver ili softver.

\*privredni subjekat može biti privredno društvo i preduzetnik.

#### **Ne možete se prijaviti ako:**

- ste podigli više od 50,000EUR+ iz različitih izvora (VC, pozajmice), javno ili privatno
- je vaš startap u većinskom vlasništvu neke kompanije



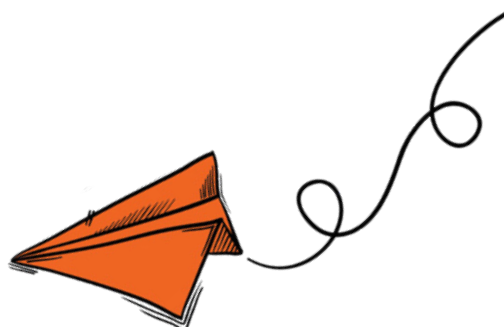
Proces prijave i selekcije u programu Launcher odvija se kroz dve faze.

**FAZA 1** - Predavanja i Takmičenje: Prva faza uključuje predavanja i takmičenje koje će se održati u prostorijama Naučno-tehnološkog parka Niš. Tokom ovih događaja, učesnici će imati priliku da prisustvuju radionicama i takmiče se u izlaganju svojih inovativnih ideja. Na osnovu njihovih performansi i prezentacija, biće odabrani timovi koji će imati priliku da učestvuju u sledećoj fazi programa Launcher.

**FAZA 2** - Intenzivne Radionice i Mentorstvo: Timovi koji uspešno prođu prvu fazu dobiće priliku da učestvuju u intenzivnim radionicama i dobiju mentorsku podršku stručnjaka iz relevantnih oblasti. Tokom ove faze, timovi će imati priliku da dalje razvijaju svoje ideje uz podršku stručnjaka, steknu nova znanja i veštine, kao i da unaprede svoje poslovne strategije. Ova faza kulminira Demo danom, gde će timovi imati priliku da predstave svoje ideje pred komisijom. Na osnovu kvaliteta prezentacija i napretka koji su postigli tokom programa, komisija će doneti odluku o finansijskoj podršci najperspektivnijim timovima, dajući im podsticaj za dalji rast i uspeh u svojim poslovnim poduhvatima.

**Kriterijumi na osnovu kojih će timovi biti ocenjivani u finalu:**

- Napredak koji tim postigne do kraja programa u poređenju sa početkom;
- Utisak koji tim ostavi na žiri tokom prezentacije na Demo danu.



## OBAVEZE I PRAVA UČESNIKA

4.

### U programu mogu učestvovati:

- Barem jedan član tima mora biti punoletno lice.
- Lica ili timovi koji sa istom ili sličnom idejom za startup biznis učestvuju u drugom programu sa istom ili sličnom svrhom u trenutku prijavljivanja. Učesnik je u obavezi da u prijavnim formularu navede naziv programa u kome učestvuje, kao i da izričito garantuje da učestvovanje u programu ne znači direktnu ili eventualnu povredu pravila drugih programa u kojima učestvuje i/ili povredu prava intelektualne svojine, autorskih i srodnih prava trećih lica.
- Lica i timovi koji za svoju startup ideju nisu prikupili 50.000EUR ili više iz različitih izvora finansiranja (javnih ili privatnih);
- Lica i timovi sa originalnom startup idejom, pod uslovom da njihova ideja ne povređuje autorska ili bilo koja druga prava intelektualne svojine trećeg lica. U slučaju da usled napred navedene povrede prava trećeg lica bude prouzrokovana šteta, sve eventualne obaveze će snositi učesnik.

## OČEKIVANJA OD UČESNIKA U PROGRAMU

5.

- Da bar jedan član tima prisustvuje svakoj od aktivnosti koja se organizuje u okviru programa.
  - \* U odnosu na fazu programa, razvoja i potreba startapa, okvirna procena je da će timovima trebati oko četiri sata nedeljno za rad na programu tokom tri meseca (predavanja). Tokom mesec dana rada sa mentorom broj sati rada na programu na nedeljnom nivou će biti nešto manji. Osim aktivnosti fokusiranih na razvoj dokaza koncepta, timove očekuju i dodatni sati za Networking događaje.
- Da savesno i odgovorno ispunjavaju dogovorene zadatke i obaveze iz programa Launcher.
- Da učestvuju u promotivnim aktivnostima programa u dogovoru sa organizatorima.

## **Prva faza Programa: 15. decembar - 30. januar**

Prva faza projekta predstavlja uvodni segment Programa koji se sprovodi tokom jednog meseca i ima za cilj aktivno uključivanje studenata i mladih preduzetnika u inovacioni ekosistem kroz edukativni trodnevni događaj u NTP Niš, kao i takmičenja. Faza počinje trodnevnim događajem u NTP Niš, koji obuhvata predavanja.

## **U okviru predavanja planira se rad na sledećim temama:**

**I modul** - Inovacioni ekosistem

**II modul** - Timski rad i ideja

**III modul** - Lean Startup 101 i Lean Canvas Business Model

**IV modul** - Finansiranje - Informacije o dostupnim mehanizmima i programima finansiranja

**V modul** - How to Pitch

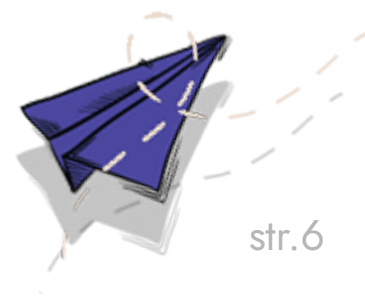
Svako predavanje traje do 60 minuta, pružajući detaljan uvid u određenu temu. Nakon toga slede jednodnevna/dvodnevna takmičenja na kojima se biraju najbolji timovi koji će imati priliku da pređu u drugu fazu, odnosno akcelerator program "Launčer".

## **Druga faza Programa: 1. februar - 19. april**

Druga faza Programa je dizajnirana tako da obuhvata sve neophodne obuke, mentorstvo i radionice koje će pomoći inovatorima da unaprede svoje ideje i poslovne modele, pružajući učesnicima optimalan vremenski okvir od 12 sedmica za unapređenje svog poslovnog modela. Tokom ovog perioda, učesnici će imati priliku da sarađuju sa mentorima, stručnjacima iz industrije i ostalim timovima kako bi maksimalno iskoristili sve resurse i znanja koje program nudi.

Na kraju programa, nakon 12 modula, startapovi će imati priliku da predstave svoje projekte stručnom žiriju, u 12. modulu, na završnom događaju poznatom kao Demo dan.

**Program Launcher traje 12 nedelja, počevši od 1. februara, a završni događaj Demo dan planiran je za 19. april 2023. godine.**



## PLANIRANI PROGRAM AKTIVNOSTI:

### Uvod u startup svet -, prva nedelja, petak

### Uvod u Lean / Lean metodologija - druga nedelja

- Uvod u Lean metodologiju: Osnovni koncepti i principi Lean pristupa.
- Lean vs. tradicionalni pristup: Razlike i prednosti Lean Startup metodologije.
- Lean Business Canvas: Uvod u alat i osnove njegovog korišćenja.

### Model validation - Customer/problem fit - treća nedelja

- Istraživanje tržišta i ciljnih grupa:  
Metode istraživanja potreba i problema korisnika.
- Customer/Problem Fit: Kako identifikovati ključne probleme ciljne grupe.
- Segmentacija tržišta: Identifikacija potencijalnih segmenata tržišta i njihovih potreba.

### Problem/solution fit - četvrta nedelja

- Problem/Solution Fit: Kreiranje rešenja koja adekvatno odgovaraju identifikovanim problemima.
- Prototipiranje i testiranje: Kako brzo napraviti prototip i testirati ga sa ciljnom grupom.
- Agilni razvoj proizvoda: Implementacija povratnih informacija korisnika u daljem razvoju proizvoda.

### Prioritizacija i testiranje ciljnih segmenata - peta nedelja

- Definisane Lean Canvasa i faza prioritizacije
- Definisane plana testiranja: Postavljanje jasnih ciljeva za testiranje prema prioritetnim segmentima.
- Postavljanje hipoteza i planiranje testova: Formulisanje jasnih pretpostavki i planova za testiranje svakog segmenta.
- Sprovođenje intervjua i testiranja: Intervjui sa reprezentativnim uzorcima ciljnih grupa kako bi se validirali ključni elementi Lean Canvasa.
- Analiza rezultata i planiranje pivota: Interpretacija rezultata intervjua i identifikacija potrebe za prilagođavanjem poslovnog modela.





## **Istraživanje konkurencije i strategija pozicioniranja - šesta nedelja**

- Mapiranje konkurencije: Identifikacija direktnih i indirektnih konkurenata na tržištu.
- Alati za istraživanje konkurencije: Kako koristiti online alate i druge resurse za analizu konkurentskog pejzaža.
- Analiza konkurentskih strategija: Procena ključnih karakteristika i strategija koje koristi konkurencija.
- Definisane jedinstvene prodajne pozicije: Kako formulisati jasnu i privlačnu poruku za ciljnu grupu koja ističe prednosti startapa u odnosu na konkurenciju.
- Razvoj konkurentске prednosti i diferencijacija: Identifikacija ključnih oblasti gdje startap može pružiti veću vrijednost u odnosu na konkurenciju te razumijevanje kako se istaći na tržištu kroz inovacije, kvalitet ili dodatne usluge.

## **Marketing, blok predavanja Fazi mentori - sedma nedelja:**

- Lean marketing strategija: Kako koristiti digitalni marketing za privlačenje korisnika na ekonomičan način, uz naglasak na rezultate.
- Modeli sticanja korisnika: Razumevanje i primena različitih digitalnih modela sticanja korisnika koji odgovaraju ograničenim budžetima startapa.
- Merenje ključnih performansi: KPI-jevi za praćenje uspešnosti marketinških kampanja uz fokus na analizu rezultata u skladu sa ciljevima startapa.
- Digitalni Customer Experience (CX): Kako koristiti digitalne kanale za unapređenje iskustva korisnika i povećanje lojalnosti.
- Osnove brand building strategije: Razvoj jedinstvenog identiteta brenda koji odražava vrednosti startapa i privlači ciljnu grupu uz minimalne troškove.

## **Sales tech i Case study jedne firme (Fazi) - Mario**

### **Krivokapić/SrdjanStanojević i Aleksandra Pešić - osma nedelja**

- Prodajne strategije za startapove: Razmatranje različitih pristupa prodaji prilagođenih specifičnim potrebama startapova i razvijanje personalizovanih pristupa za različite kupce uzimajući u obzir rezultate prethodnih radionica.
- Sales Tech: Upotreba tehnologije za unapređenje prodajnih napora: Kako iskoristiti CRM (Customer Relationship Management) sistem za efikasno praćenje kupaca i prodajnih prilika te analitičke alate za dublje razumevanje kupaca i tržišta.
- Automatizacija prodajnih procesa: Implementacija automatizacije u prodaji kroz upotrebu alata kao što su automatizovane e-pošte, chatbotovi za podršku korisnicima i slanje personalizovanih ponuda.
- Business analitika: Kako koristiti poslovnu analitiku za praćenje ključnih performansi prodaje i optimizaciju procesa
- Case study uspešnih preduzeća (FAZI): Analiza studija slučaja uspešnih kompanija koje su efikasno primenjivale prodajne tehnike, tehnologiju i kanale distribucije, kao i izazove s kojima su se suočavale i ključne lekcije naučene, vođena iskustvima Marija Krivokapića, Srdjana Stanojevića i Aleksandre Pešić.

### **Pitch deck - deveta nedelja**

- Osnove uspešnog pitch deck-a: Kako pripremiti ubedljivu prezentaciju i efikasno predstaviti poslovni model.
- Strateško prilagođavanje pitcha auditorijumu: Prilagođavanje pitcha različitim interesnim grupama, uključujući investitore, korisnike i potencijalne partnere.

### **Pravna regulativa i zaštita intelektualne svojine**

#### **- Jovana Joksimović, deseta nedelja**

- Pregled relevantnih zakona i propisa koji se odnose na inovacionu delatnost (Share-split, Compliance sa regulativom i licenciranje, Ugovori i partnerstva, Zaštita podataka i privatnost)
- Zaštita prava intelektualne svojine, pregled pojedinačnih projekata startupova i analiza šta se može štititi (kao za RS)

### **Finansiranje i programi + probni Pitch - jedanaesta nedelja**

- Pristupi finansiranju: Razumevanje različitih opcija finansiranja u skladu s fazama razvoja startapa, uključujući privatna ulaganja, javna sredstva i druge mogućnosti.
- Vežba pitcha: Individualne sesije vežbanja pitcha uz povratne informacije mentora radi poboljšanja veština prezentovanja i ubedljivosti.

### **Demo Dan - dvaneasta nedelja**



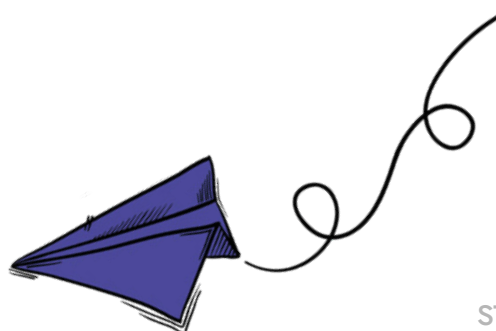
U okviru programa Launcher, učesnici će imati priliku da sarađuju sa iskusnim predavačima i mentorima koji će im pružiti stručno znanje, smernice i podršku u razvoju njihovih projekata.

Predavači na programu Launcher su iskusni profesionalci iz različitih oblasti, uključujući preduzetništvo, inovacije, tehnologiju, marketing, prodaju, finansije i menadžment. Oni su pažljivo odabrani na osnovu njihovog stručnog znanja, iskustva u radu sa startapima i sposobnosti da prenesu svoje znanje učesnicima programa.

Mentori u programu su renomirani preduzetnici, stručnjaci iz različitih industrija, investitori i poslovni savetnici koji će pomoći učesnicima u različitim aspektima razvoja njihovih startapa. Oni će pružati savete, deliti svoje iskustvo, pomoći u prepoznavanju i rešavanju problema, kao i pružiti smernice za dalji rast i razvoj projekata.

Startapovi koji učestvuju u Launcher programu imaće pristup mentorima u okviru posebnih mentorskih sesija. Tokom ovih sesija, mentori će pružati stručnu podršku učesnicima, pomažući im da unaprede svoje projekte i reše konkretne izazove. Mentorstvo će se sastojati od maksimum četiti sesija po timu (od drugog meseca faze 2 Programa, a na osnovu kriterijuma aktivnog učestvovanja tokom prvog meseca), od kojih će svaka trajati do sat vremena. Ove sesije su dizajnirane tako da omoguće učesnicima da postavljaju pitanja, razmene ideje i dobiju povratne informacije od mentora, koji će deliti svoje iskustvo, znanje i savete kako bi pomogli timovima da uspešno razvijaju svoj startap.

Učešće u Launcher programu pruža priliku za izgradnju snažne mreže kontakata i veza sa predavačima i mentorima koji mogu pomoći učesnicima da unaprede svoje poslovne ideje, proizvode i usluge, te ostvare uspeh na tržištu.

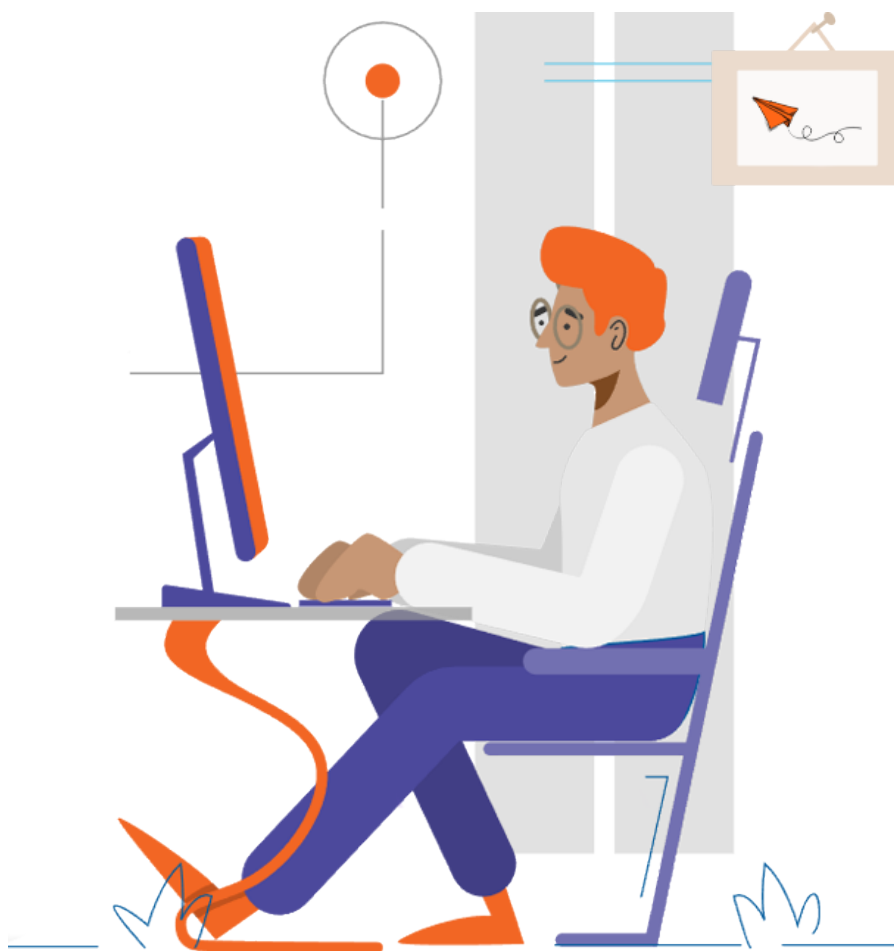


## MOGUĆNOST ZA DODATNU PODRŠKU

Nakon završetka Launcher programa, startupovi imaju mogućnost za dodatnu finansijsku podršku od strane "biznis anđela", odnosno priliku da predstavite svoja rešenja, planove za dalji razvoj i obezbede dodatne investicije.

## ZAJEDNICA NAUČNO-TEHNOLOŠKOG PARKA NIŠ

Jednom kada prodjete Launcher program, postajete deo zajednice NTP Niš, kroz koju možete da nastavite da rastete i razvijate se dalje.



„**Startup**“ označava tim ili kompaniju ne stariju od 2 godine do trenutka prijavljivanja u ranoj fazi razvoja, koji razvija inovativnu biznis ideju sa skalabilnim biznis modelom.

„**Rana faza razvoja**“ u smislu ovog programa podrazumeva startapovee čiji je nivo razvoja proizvoda/usluge

„**Inovacija**“ predstavlja tržišnu primenu novog ili znatno unapređenog proizvoda, procesa ili usluge (uključuje značajna poboljšanja tehničkih karakteristika, komponenata i materijala, korisničkog iskustva ili drugih funkcionalnih karakteristika), sa ciljem poboljšanja efikasnosti, efektivnosti ili konkurentске prednosti.

„**Dokaz konceptat**“ označava pokazanu funkcionalnost i verifikovan određeni koncept koji se može postići u razvoju kroz dokument koji opisuje karakteristike predloženog tehnološkog rešenja, eksperimenta ili razvijenog prvog prototipa.

„**MVP**“ - U startup svetu izraz MVP označava “minimal viable product” ili u slobodnom prevodu - minimalni održivi proizvod. MVP nije prototip vašeg budućeg proizvoda, već osnovna jedinica vašeg proizvoda koja nosi vrednost za koju su kupci spremni da plate i koja sadrži minimum osobina koje zadovoljavaju osnovne potrebe/rešavaju ključne probleme vaših korisnika.

„**Prototip**“ označava prvi, rani primerak/model proizvoda koji je razvijen u cilju testiranja samog koncepta i daljeg razvoja, odnosno usavršavanja krajnjeg proizvoda.

„**IP (Intellectual property)**“ – „Intelektualna svojina“ je predmet (tvorevina ljudskog duha i uma) zaštite intelektualnih prava. Ona obuhvata: autorska prava i prava srodna autorskom pravu i pravo industrijske svojine.

