

# OSNUTEK-v2

## **SKLOP 1 - vizija**

Kaj je tvoja ideja?

Skušaj to napisati v dobro »kratko« zgodbo.

Začni pri tem, kaj je težava, kaj manjka...

## **SKLOP 2 - poslanstvo**

Kaj je osnovni namen tvoje ideje?

Katere težave bo reševala?

Zakaj si tega želiš?

Zakaj bi si tega želi drugi (kupci, uporabniki...)?

# OSNUTEK-v2

## **SKLOP 3 – vrednote**

Kaj najbolj ceniš v življenju?

Kakšne vrednote želiš, da zagovarja tvoj posel?

# OSNUTEK-v2

## SKLOP 4 – področja

Kaj vse zaena področja bo treba pokriti?

Kaj so glavne usmeritve/strategije po posameznih področjih?

(kaj boš skušal doseči, v katero »smer« želiš peljati posamezno področje)

## SKLOP 5 – CILJI

**Po področjih si zastavi cilje.**

Lahko sicer zbereš več idej, vendar jih nato skušaj malo zreducirati – za vsako področje določi recimo 3-4 cilje. Ne pozabi na kratico SMART (stran 32 knjige) – s tem v mislih definiraj vsak cilj.

PODROČJE \_\_\_\_\_

- Cilj \_\_\_\_\_  
Merljiv:  
Vmesni mejniki za dosego cilja:

PODROČJE \_\_\_\_\_

- Cilj \_\_\_\_\_  
Merljiv:  
Vmesni mejniki za dosego cilja:

PODROČJE \_\_\_\_\_

- Cilj \_\_\_\_\_  
Merljiv:  
Vmesni mejniki za dosego cilja:

...

## SKLOP 6 – taktike po ciljeh

Cilj 1 (področje1...)

Cilj 2(področje2...)

## SKLOP 7 – EKIPA IN ORGANIZACIJA

## SKLOP 8 – FINANCE

## OSNUTEK-v2

Potrebna zagonska sredstva:

Stroški na začetku bodo:

Skupaj – zagonska sredstva in stroški na začetku (prvih 2-3 mesece) =

Predvidena ocena prodaje:

# OSNUTEK-v2

## **SKLOP 9- Scenariji**

Scenarij 1 (15% manj prihodkov od prodaje in 15% več stroškov ob začetku)

Izračun

Strategije