



PRIJAVNI OBRAZAC

Osnovni podaci za prijavu firme:

Naziv firme	
Naziv projekta/inovacije	
Datum osnivanja	
Pravni oblik	
Osnovna delatnost	
PIB	
Matični broj	
Adresa	
Broj zaposlenih / angažovanih	
Kontakt telefon	
Email	
Web adresa	

Odgovorna ili ovlašćena osoba:

Prezime	
Ime	
Telefon	
Mobilni telefon	
E-mail	
Funkcija	

Osnovni podaci za prijavu timova:

Naziv projekta/inovacije	
Imena članova tima i stečeno obrazovanje	1. ... 2. ... 3. ...
Kontakt osoba (ime, adresa, telefon i email)	

Osnovni podaci za prijavu individualnog lica:

Naziv projekta/inovacije	
Prezime	
Ime	
Adresa	
Stečeno obrazovanje	
Trenutno zanimanje	
Kontakt Telefon	
E-mail	

Napomene pre popunjavanja Prijavnog obrasca:

Pokušajte da što jasnije opišete svoj projekat/inovaciju popunjavanjem ovog obrasca. Pažljivo pročitajte sva poglavlja i pod-pitanja data u kvadrantu koja predstavljaju okvirne smernice za pružanje odgovora. Trudite se da budete iskreni u svojim odgovorima i opisima.

Inovacionom start-up centru će ovaj obrazac biti polazna osnova za ocenjivanje i rangiranje firmi i timova za ulazak i korišćenje usluga Centra u Staroj Pazovi.

Popunjen obrazac će biti dostupan samo Inovacionom start-up centru i ima status poslovne tajne.

Uz prijavu potrebno je priložiti:

Za firme: Rešenje o registraciji ili Izvod iz registra APR-a;
Kratke profesionalne biografije za sva lica koja se navode kao deo inovacionog tima;

Za sva pitanja koja budete imali tokom popunjavanja prijave, kontaktirajte nas putem elektronske pošte na: office@rrasrem.rs

Prijava se predaje elektronskim putem, na office@rrasrem.rs zaključno do **15.12.2022.**

Struktura tima

Ko čini vaš tim? Koja je kvalifikaciona struktura tima? Koje su uloge u timu?
Potrebno je priložiti kratku biografiju (CV) svakog pojedinačnog člana tima;

Ukoliko prijavu podnosi pojedinac potrebno je priložiti samo CV.

Pre popunjavanja obrišite tekst unutar ovog polja.
Popunite najviše 1 stranicu.

Posvećenost

Posvećenost u smislu koliko vremena tokom radne nedelje članovi tima žele da posvete razvijanju svoje inovativne ideje odnosno koliko će vremena provoditi u samom Inovacionom startup centru. Opisati da li su već preduzeti određeni koraci u razvoju ideje, koji su postignuti rezultati i nivo razvijenosti; šta je još neophodno uraditi i koliko je još vremena neophodno kako bi se inovacija lansirala na tržište kupcima/korisnicima?

Da li su članovi tima zaposleni kod drugog subjekta? Koliko je članova tima planirano da boravi u Inovacionom Startup centru u Staroj Pazovi i koliko vremena nedeljno?

Pre popunjavanja obrišite tekst unutar ovog polja.
Popunite najviše 1 stranicu.

Inovativnost i kvalitet proizvoda

Opišite u čemu se sastoji vaša inovacija i koji problem rešavate; U kojoj ste fazi razvoja? Da li ste testirali svoj prototip? Kako se vaša inovacija uklapa u portfolio Inovacionog Startup Centra? (EE/OIE, elektro-mobilnost, poljoprivreda i ruralni razvoj,); Pokušajte da izvedete najvažnija tri problema koja rešavate za potencijalne kupce/korisnike; Na koji način sada potencijalni kupci rešavaju te probleme.

Navedite bar jednog konkurenta i koja je vaša prednost u odnosu na njega i zašto ste jedinstveni;

Pre popunjavanja obrišite tekst unutar ovog polja.
Popunite najviše 1 stranicu.

Mogućnost da se ideja zaista sprovede u delo

(Ma koliko ideja o proizvodu bila kvalitetna i inovativna, ono na šta treba obratiti posebnu pažnju jeste da li tim poseduje sva neophodna znanja da je sprovede u delo, kao i da li je sa sredstvima koja su na raspolaganju uopšte moguće razviti proizvod koji je zamišljen). Koji su rizici? Šta vam je još potrebno da biste realizovali svoju inovaciju? U čemu vidite ulogu i podršku od strane Inovacionog startup centra? (obuke, mentoring, oprema,)

Pre popunjavanja obrišite tekst unutar ovog polja.
Popunite najviše 1 stranicu.

Tržišni potencijal

Ocenjuje se da li je jasno da postoji tržište za proizvod koji je zamišljen, kao i da li to tržište ima potencijal za rast u narednim godinama. Da li ste identifikovali ciljano tržište? Koji su vaši potencijalni kupci? Identifikujte 2-3 potencijalna korisnika/kupca i opišite ih. Na koji način ćete doći do potencijalnih kupaca (kanali prodaje) – online marketing, B2B, sajmovi Da li ste izvezno orijentisani? Koji je model prihodovanja?

Pre popunjavanja obrišite tekst unutar ovog polja.
Popunite najviše 1 stranicu.

Otvorenost za saradnju

(Izuzetno je važno da sa stanarima/korisnicima Inovacionog centra može da se radi, tj. da su otvoreni za primanje predloga i usvajanje novih znanja. Kako vidite svoju otvorenost za saradnju, eventualno unapređenje, uvođenje promena i modificiranje inicijalne ideje u saradnji sa mentorom ili sl.?)

Pre popunjavanja obrišite tekst unutar ovog polja.
Popunite najviše 1 stranicu.

Odgovorno lice, Ime Prezime, funkcija

M.P.

Mesto, datum