



STARTUP
GENERATOR
VIRTUAL ACCELERATION PROGRAM

EKIPE STARTUP GENERATOR 2021



SAŠA
INKUBATOR



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ

SEZNAM EKIP

1. DATAGRAD

2. GIFT BUDDY

3. POWE SOME PUZZLE

4. MOOHERO

5. GRAŠKA

6. MOVER

7. DROLCTECH

8. OVITTEC

9. MEIO

10. REWOLU

11. VR DOM

12. SPORTIMIST

DATAGRAD

David Mernik | david@datagrad.si | www.gradbeni-ednevnik.si

● Ekipa

David MERNIK - Idejni vodja, soustanovitelj
Marko SEVER - Vodja prodaje, soustanovitelj
Luka DOMITROVIČ - Vodja razvoja
Samo ŽELEZNIK - Vodja tehnične podpore
Tamara SOTOŠEK - Vodja designa
Petra RAMŠAK - Vodja marketinga

● Problem

Rešujemo papirno vojno podjetij, ki delujejo na gradbiščih in deloviščih po Sloveniji. Naše ciljne stranke pa je velika večina gradbenih podjetij oz. podjetij ki delujejo operativno na terenu.

● Opis rešitve

Vso gradbiščno dogajanje na enem mestu, vedno na dosegu roke.

● Tvoja idej čez eno leto

Prisotnost vsaj ene izmed naših rešitev (aplikacij) na vseh večjih gradbiščih po Sloveniji.

GIFT BUDDY

Ožbej Golob | giftbuddyteam@gmail.com | www.giftbuddy.si

● Ekipa

Naša ekipa je sestavljena iz štirih računalničarjev. Trenutno Ožbej opravlja delo front-end razvijalca, Jan je zadolžen za design in marketing, Bian skrbi za web development in marketing, Gal pa opravlja delo back-end razvijalca.

● Problem

Aplikacija Gift Buddy rešuje predvsem dva problema. Največji problem je, da ljudje velikokrat nimajo ideje, kaj nekemu kupiti za darilo. Poleg tega pa večina ljudi nima časa za obisk trgovin, zato jim ponujamo nakup preko spleta.

Aplikacija rešuje tudi problem premale izbire daril, ki so uporabniku na voljo.

Naše ciljne stranke so ženske, stare od 18 do 24 let v srednjem socialnem razredu, ker kupujejo preko spleta z večjo frekvenco kot moški in za nakupovanje porabijo več časa. Poleg tega pa imajo večjo željo po nakupu izvirnega darila.

● Opis rešitve

Naša poslovna ideja je mobilna aplikacija za iskanje osebnih in izvirnih daril. Uporabnik preko mobilne aplikacije vnese parametre o osebi, za katero kupuje darila (starost, spol...), nato pa aplikacija na podlagi teh parametrov poišče primerna darila. Darila iščemo na Amazonu, z njihovim affiliate programom pa dobimo določeno provizijo ob vsakem izvedenem nakupu. Aplikacija darila išče spomočjo umetne inteligence. S pomočjo aplikacije zbiramo anonimne podatke o preferencah uporabnikov in preko našega razvitega algoritma ponujamo vedno boljše predloge za darila.

● Tvoja idej čez eno leto

Mobilno aplikacijo imamo že skoraj popolnoma razvito, zato jo bomo objavili v kratkem času. Po prvem letu delovanja aplikacije pričakujemo 2000 uporabnikov, kar bi nam prineslo 48.000€ dohodka.



POWE SOME PUZZLE

Jan Weichardt | jan.weichardt@gmail.com | www.pawesomepuzzle.com

● Ekipa

Ekipo sestavljamo trije člani. Jaz Jan Weichardt sem po izobrazbi magister mehatronike, poklicno se ukvarjam z razvojem strojev, popoldanska obrt pa se vrti okoli mojih dveh najljubših hobijev, moje psičke Ajše in ustvarjanja svojih izdelkov na 3D tiskalniku.

Moja desna roka Nives Hriberšek, ki mi nudi pomoč na vsakem koraku, od promocij na socialnih omrežij, vodenju računov, pakiranju, ...

Tretja članica Ajša, 2.5 leta stara psička pasme border collie. Glavni vzrok za nastanek naših interaktivnih igrac za kužke. Je glavna v "podjetju", skrb za dobro vzdušje in kvaliteto izdelkov.

● Problem

Trenutno nam je največji izziv marketing. Trudimo se sestaviti uspešen način promoviranja. Cilj nam je povečati prodajo.

● Opis rešitve

Izdelujemo interaktivne igrace za kužke. Igrace izdelujemo iz bioplastike in masivnega lesa. Igrace so zasnovane s pomočjo strokovno podkovane pasje behavioristke, zasnovane v sodobnih modelirnih programih in izdelane s sodobnimi proizvodnimi procesi.

● Tvoja idej čez eno leto

V enem letu želim imeti dovolj konstantno prodajo, ki bi omogočila nadaljnji razvoj novih igrac in širjenje proizvodnje.

MOOHERO

Urban Rotnik | urban.rotnik@gmail.com | <https://www.facebook.com/MooHeroApp>

● Ekipa

Dr. Matija Stupar: Fizik, trenutno na postDocu v Nemčiji. Brihtna glava, ki skrbi za analizo podatkov in pomaga tudi pri "strojniskih" problemih

Janez Turk: Mojster robotike in elektronike. On skrbi za hardwarski del. Sam je napisal tudi programsko opremo za ovratnice in sprejemno postajo.

Urban Rotnik: Razvijalec sodobnih programskih/oblačnih rešitev. Poleg tega sem odraščal na kmetiji, tako da je moja skrb tudi domena problema/oblikovanje produkta.

● Problem

Kmetje prepozno zaznajo nenavadno obnašanje krave. Pogosto lahko odstopanje od njenega povprečnega gibanja pomeni prihajajočo bolezen ali potencialno gonitev. Ta zelo pomemben podatek lahko izboljša zdravje krave, prepreči potencialne bolezni ali optimizira reprodukcijo za kmeta.

● Opis rešitve

Krave nosijo naše pametne ovratnice, na katerih je senzor gibanja. Vzorci njihovega gibanja, aktivnosti in prežveka se shranjujejo preko sprejemne postaje v oblak. Tam se večkrat na dan procesirajo in primerjajo z njenim povprečjem. V primeru, da se krava obnaša nenavadno (povečana ali zmanjšana aktivnost) o tem obvestimo kmeta.

● Tvoja idej čez eno leto

Stabilno, na Slovenskem trgu in v polnem zagonu za osvajanje Evrope ter drugih kontinentov. Prav tako želimo imeti izdelan proces nabave in proizvodnje hardware opreme.

Čez 5 let:

#1 programska oprema za upravljanje črede (modul za kmete, veterinarje, svetovalce) ter možnost integracije z obstoječimi sistemi za kmetijstvo.



STARTUP
GENERATOR
VIRTUAL ACCELERATION PROGRAM

GRAŠKA

Martin Rojnik | martin.rojnik@gmail.com | www.graska.si

● Ekipa

Martin Rojnik, lastnik in izvršni direktor podjetja se je po daljši karieri v oglaševalski in marketinški panogi posvetil holističnemu pristopu k zdravemu prehranjevanju in proizvodnji rastlinskih delikates. Nabiral je izkušnje v najbolj uglednih evropskih kulinaričnih inštitucijah kot so Rutz, Hugos in Casa Franko. Domača in tuja javnost ga najbolj pozna po priznani veganski restavraciji Kucha, ki je v času pandemije zaprla svoja vrata. A danes se podpisuje pod svoj novi razvojni projekt, tj. Graška na domači gorski kmetiji, v kateri razvija nove prehranske inovacije in odkriva možnosti za preskrbo trga z naravnimi rastlinskimi proteini.

Lara Pirc je certificirana nutricionistka, uradna svetovalka za prehrano v podjetju in vodja veleprodaje. Svetovala je na področjih prehrane in naravne kozmetike za podjetja kot so L'Occitane, Melvita, Kalček, Max Factor in Orca - ekološka trgovina. Vodila je delikatesni oddelek v podjetju Kucha d.o.o. in svetovala strankam o možnostih prehranjevanja.

Martin Turjak, doktor biologije in diplomira informatik. Sodeloval je z mednarodnimi univerzami kot so Imperial College London, Biotehnična fakulteta ljubljana, Georg-August Nemčija. Vodi razvojni oddelek na področju živil in IT podpornega okolja.

● Problem

Ključni izziv je ponuditi alternativo obstoječim veganskim brandom, ki mimikirajo mesne in mlečne izdelke ter s tem posledično sprejemajo kompromise v sestavi teh izdelkov in sestavin uvoženih iz drugih kontinentov. Da bi se izognili visoko procesiranim, energijsko potratnim, laboratorijskim rešitvam, stremimo k odkrivanju danosti naše regije in transformacije hranil na najbolj naraven način. Prehranska varnost ne tiči v sintetični hrani, vendar v polnovrednih rastlinskih izdelkih, proizvedenih iz regionalnih super poljščin, z visoko vsebnostjo proteinov, probiotikov, sestavljenih OH, mineralov in mikohranil.

● Opis rešitve

Bogata linija polnovrednih proteinskih rastlinskih delikates, proizvedenih iz lokalnih in regionalnih surovin, brez dodanih sintetičnih arom, kokosovih olj ali modificiranih škrobov. Delikatese so v večini fermentirane ali perzervirane na naraven način, z visoko vsebnostjo kakovostnih proteinov in sestavljenih ogljikovih hidratov. Podjetje želi postati eno večjih izvoznih podjetij rastlinskih izdelkov v regiji in zagotavljati samooskrbo z okolju in zdravju prijaznimi hranili.

● Tvoja idej čez eno leto

V enem letu želim imeti dovolj konstantno prodajo, ki bi omogočila nadaljnji razvoj novih igrac in širjenje proizvodnje



STARTUP
GENERATOR
VIRTUAL ACCELERATION PROGRAM

MOVER

Matjaž Voglar | matjaz.voglar@gmail.com

● **Ekipa**

Lea Gorenšek, designerka
Mario Dobaj, programer
Matjaž Voglar, vodja

● **Problem**

Nogometnim klubom rešujemo problem pomanjkanja denarja za prihode novih igralcev.

● **Opis rešitve**

Za zagotovitev novih tokov prihodkov bomo klubom pripravili platformo za množično financiranje prihodov novih igralcev, na kateri bodo navijači deležni posebnih nagrad za svoje prispevke in podporo klubu.

● **Tvoja idej čez eno leto**

Rešitev bo preizkušena na trgu in pripravljena na hiter razvoj.



STARTUP
GENERATOR
VIRTUAL ACCELERATION PROGRAM

DROLCTECH

Jure Drolc | info@drolctech.com | www.drolctech.com

● Ekipa

Jure Drolc

● Problem

Rešujemo problem strankam, ki se ukvarjajo s cnc tehnologijo in uporabljajo rezilna orodja. Naš cilj je bil, da postane ta omara konkurenčna prednost, kajti s temi podatki analize lahko izboljšamo samo tehnologijo obdelave (če je prekomerna poraba lahko ugotovimo ali smo pravilno izbrali orodje), ter s pomočjo po kalkulacij ugotovimo ali so določeni artikli dovolj dobičkonosni.

● Opis rešitve

Stroj za skladiščenje rezilnega orodja, ki je računalniško podprt z aplikacijo, ki nadzira celoten proces od samega naročila orodja do izdaje končnemu uporabniku. Stroj nam pomaga vzpostaviti sistem beleženja orodja na določena stroškovna mesta, to pomeni lažjo analizo porabe. S pomočjo tega sistema razbremenimo službe nabave in pa skladišča, ter pa seveda končni strošek porabe orodja.

● Tvoja idej čez eno leto

Da prodamo nekaj avtomatov in s tem dobimo potreben kapital, da se lahko razvijamo (najamemo prostore za delo) ter da razvijemo še kakšen avtomat da bomo zagotovili želje še večjim kupcem.



STARTUP
GENERATOR
VIRTUAL ACCELERATION PROGRAM

OVITTEC

Nino Vojinović | ninovojinovic@gmail.com | www.ovittec.com

● Ekipa

Nino Vojinović

● Problem

Med naše stranke so tiste, katerih reakcija na poglede naših produktov zveni nekako tako - awws, oh my goshes and where'd you get this!

● Opis rešitve

Smo podjetje, v katerem domišljija ne pozna meja. Ob brskanju po naši spletni trgovini lahko opazite nešteto figur upodobljenih na raznolikih izdelkih.

Ob tem pa najboljši del predstavlja prav personalizacija osebne dvodimenzionalne figure in hišnih ljubljencev na enem ali več izdelkih, ki jih lahko oblikujete po lastnih željah.

Vaše želje izpolnimo in vam končni izdelek pošljemo po pošti.

● Tvoja idej čez eno leto

Svojo idejo bi rad razvil do te mere, da bomo končno lahko tiskali 3D personalizirane figure. To pomeni, da bo vsak lahko imel v avtu svojega ljubljence z premikajočo se glavo!

MEIO

Marko Plankelj | mplankelj@gmail.com | meio.si

● Ekipa

Marko Plankelj: študent podiplomskega študija na UM FERi, smer računalništvo in informacijske tehnologije. Področje: Razvoj spletnih aplikacij

Rok Urbanc: študent podiplomskega študija na UM FERi, smer računalništvo in informacijske tehnologije. Področje: vodenje projekta, razvoj spletnih aplikacij

Blažka Bučar: študentka podiplomskega študija na UL EF, smer trženje. Področje: Digitalni marketing, grafično oblikovanje

● Problem

Digitalizacijo v slovarju SSKJ definirajo kot »pretvorba podatkov in informacij v digitalno obliko«. Zdravstvo na drugi strani definiramo kot »dejavnost, ki se ukvarja z zdravljenjem bolnikov in varovanjem zdravja«. Če besedi povežemo med sabo, dobimo besedno zvezo digitalizacija zdravstva, ki predstavlja enega največjih izzivov sodobne družbe, ne le v Sloveniji. Problem svetovnega zdravstva, se odraža v počasnem zaznavanju nenavadnih simptomov bolezni, kar se je konec leta 2019 dobro prikazalo s pojavom "skrивnostne pljučnice", ki smo jo kasneje poimenovali COVID-19. Ali bi lahko odreagirali bolje? Ali bi lahko epidemijo preprečili? Kako najhitreje ugotoviti vir okužb? To je zgolj nekaj izmed vprašanj, ki smo si jih vsakodnevno zastavljali ter iskali rešitve, vsem pa je skupno, da njihov odgovor slej kot prej privede do skupne točke – karkoli bi želeli spremeniti, izpeljati na drugačen način oziroma se bolje odzvati na epidemijo nam preprečuje zastarel, ne-digitaliziran zdravstveni sistem v Sloveniji brez transparentno zastavljene ciljne strategije.

Na območju RS smo s pomočjo evropskih sredstev leta 2008 sprejeli strategijo eZdravja ter vpeljali storitve digitalnega zdravstva kot so npr. sistemska elektronska rešitev E-recept za izdajo elektronskih receptov, E-napotnica (naročanje na zdravstveno storitev)... Kljub večinoma pozitivnim odzivom pri vpeljavi aplikacij in začetku digitalizacije zdravstva, pa so v slovenskem prostoru še vedno v ospredju kartonske kartoteke bolnikov. Zakaj? Pri vpeljavi digitaliziranih sistemov v zdravstvu se najpogosteje ustavi pri finančnem vložku ter manjkajoči strategiji digitalizacije našega zdravstvenega sistema. Epidemija je dodatno razkrila vse slabosti zdravstvenega sistema in menimo, da je danes zadnji čas, da pričnemo z digitalizacijo le tega. Želimo si biti del digitalizacije zdravstvenega sistema ter k reševanju problema pristopiti na čim bolj enostaven in učinkovit način. V preteklosti je večina poskusov digitalizacije zdravstva propadla zaradi prevelike kompleksnosti sistemov, ki so od uporabnikov zahtevali vnos nepotrebnih in nepomembnih podatkov, zaradi česar moramo zastaviti jasen cilj: ustvariti uporabniku prijazno aplikacijo, ki bo uporabniku omogočila bolj kakovostno izkušnjo zdravstvenih storitev.

● Opis rešitve

Naša rešitev, meio, je prijazen sistem, ki v čakalnici pacientu omogoča enostaven vnos simptomov s pomočjo interaktivnega modela človeka. Izberemo spol in nato s klikom na del telesa, za katerega menimo, da je izvor bolečine, iz ponujenih simptomov izberemo tistega, ki nas trenutno muči oziroma vnesemo svojega. Ko izberemo vse simptome, postopek enostavno zaključimo z vnosom številke zdravstvene kartice (neobvezno) ter podatke posredujemo dalje. Podatki se v popolni diskretnosti prenesejo dalje do našega osebnega zdravnika, ki bo lahko na podlagi le teh še pred našim fizičnim prihodom v ambulantno predvidel možne bolezni.

Podatki se kriptirano shranjujejo na strežnik (prav tako v popolni diskretnosti, brez kakršnihkoli osebnih podatkov). Nad njimi lahko nato izvajamo razne metode strojnega učenja ter iščemo ponavljajoče se simptome oziroma trende, ki se pojavljajo na določenem območju. S tem lahko na enostaven način hitreje opazimo bolezni, ki se pogosteje pojavljajo na določenem območju kot drugje in iščemo morebiten vzrok v okolju, zaradi katerega do bolezni prihaja.

● Tvoja idej čez eno leto

V prvem letu želimo pokriti vsaj 30% vseh zdravnikov ter njihov ambulant po različnih delih Slovenije. S tem bi na dnevni bazi pridobivali podatke iz geografsko različnih lokacij, nad njimi pa bi lahko natančno analizirali kje in kdaj prihaja do povečanega pojava sezonskih (ali drugih) bolezni, kot je npr. gripa. Ker je Slovenija relativno majhna v primerjavi z ostalimi državami, bi želeli v prvem letu opraviti tudi prve korake širitve na tuji trg. V enem letu želimo s pomočjo različnih odzivov od uporabnikov našo aplikacijo nadgraditi, izboljšati pomanjkljivosti, ki bodo izpostavljene ter pohitriti obravnavo bolnikov in posledično omogočiti krajše čakalne dobe. V vsakem primeru pa bo za nas uspeh, če bo slovensko zdravstvo v prvem letu sprejelo našo aplikacijo in s tem naredilo majhen korak proti končnemu cilju - popolni digitalizaciji slovenskega in svetovnega zdravstva.

REWOLU

Žiga Korošec | ziga@epicoro.com
rewolu.com | dezelasporta.si | app.rewolu.com

● Ekipa

Strategija, projektno vodenje, finance: Manuel Wedra
Strategija, razvoj, finance: Žiga Korošec
PR & marketing: Špela Teržlav
UX & UI Design: Jasmina Ajdini
UX & UI Design: Sara Krašovec
Tehnična podpora: Damjan Pjević
3D oblikovanje in modeliranje: Miha Bevc

● Problem

Eden od problemov, katera želimo rešiti, je izboljšana digitalna izkušnja, ki je vse bližje realnosti. Torej s 3D modeli povečati interaktivnost in preglednost pri iskanju video vsebin, live streMOV, tematskih postaj, kjer se izvajajo interaktivne predstavitve, e-show room-i, spletni sejmi. Želimo tudi povečati motivacijo in uporabniško izkušnjo s podobo 3D modela, ki je sestavni del dogodka. Glavni cilj je povezati uporabnika s tehnologijo in mu omogočiti nekaj več kot samo klik na vsebino. Ciljna skupina za tovrstne dogodke so podjetja oz. organizacije, ki želijo izvesti personaliziran virtualni dogodek »na drugačen način«. Druga ciljna skupina pa so končni kupci, ki si želijo večjo interaktivnost prikaza raznih vsebin. Specifično pri Deželi športa in zdravja smo želeli spodbuditi Slovenke in Slovence h gibanju, zabavi, psihološki stabilnosti in s tem k boljšemu počutju. Cilj je tudi bil (i)zbrati kakovostne trenerje na enem mestu in uporabnikom zagotoviti določen standard kakovostih vsebin.

● Opis rešitve

Virtualna platforma, ki temelji na 3D modelu in omogoča interaktivni ogled video posnetkov, live streamov, pogovor oz. chat z drugimi uporabniki in izvajalci, pridobivanje koristnih informacij, iskanje skritih zakladov in nakup različnih. Platforma je namenjena vsem, ki želijo na inovativen in zabaven način gostiti dogodek/dogodke. Cilj je združitev dogodkov pod eno streho. S tem namenom smo izdelali tudi aplikacijo za mobilne telefone. Vsak registrirani uporabnik bo lahko preko uporabniškega imena in gesla dostopal do zakupljenih dogodkov, vsekakor bo pa na voljo tudi možen ogled določenih vsebin kot gost.

● Tvoja ideja čez eno leto

Žiga in Manuel vidiva, da bi lahko platforma Rewolu čez eno leto na mednarodnem trgu izvajala več dogodkov v B2B in B2C okolju. Velik potencial vidiva pri izvajanju raznovrstnih virtualnih tematskih festivalov oz. dogodkov za B2C kot je Dežela športa in zdravja, kuharski festivali, ... prav tako tudi v B2B okolju, kot so raznovrstni virtualni sejmi, delavnice in izobraževalni dogodki.

VR DOM/BIRO BUNKER

Nace Mohorič | mohoric.nace@gmail.com

www.facebook.com/birobunker | www.instagram.com/biro_bunker/

● Ekipa

superUrh

Urh je young shark v svetu profesionalne arhitekture. Njegova neomejena zmožnost abstrakcije na inovativne načine rešuje vsakdanje in tiste bolj zapletene arhitekturne probleme. Za odtenek preveč rad ima roza barvo.

superNace

Nace je absolvent arhitekture s črnim pasom iz excela. Zavzeta nočna ptica, ki dela ob nenavadnih urah in je vedno točna. Je velik tehnološki navdušenec z bogatimi mednarodnimi izkušnjami. Kljub njegovi navdušenosti nad športi z žogo ga imamo radi.

● Problem

Kot arhitekti opažamo, da imajo naše stranke velike težave z razumevanjem načrtov in drugih dvodimenzionalnih risb, s katerimi predstavljamo naše ideje o urejanju prostora. Ekipa VRdom bo strankam ponujala enostavnejšo in razumljivejšo predstavitev načrtovanih prostorov in stavb. S pomočjo VR tehnologije popeljemo stranke na sprehod skozi njihove nastajajoče domove. Stranke se bodo tako že pred začetkom gradnje spoznale s prostorom, razumele njegovo velikost in merilo, in to v fazi, ko so spremembe konceptov še enostavne, hitre in ugodne - tako za denarnico, kot tudi za naravo.

Ekipa VRdom bo svoje storitve ponujala posameznikom, ki gradijo ali prenavljajo, lastnikom domov, investitorjem pa tudi arhitekturnim birojem, ki bodo lahko z našo storitvijo pomagali svojim strankam. Sodelovali bomo tudi z oblikovalci notranje opreme, s katero bomo opremili modele.

Uporaba VR tehnologije v procesu gradnje koristi naročnikom, izvajalcem, uporabnikom prostorov in okolju, ter vsem skupaj omogoča učinkovito in brezskrbno izvedbo projektov.

● Opis rešitve

Gradnja doma je izkušnja, s katero se posameznik običajno sreča zgolj enkrat v svojem življenju. Prepredena je s pastmi in najrazličnejšimi negotovostmi, ki nas lahko v različnih fazah gradnje močno udarijo po žepu. Storitev VRdom naročniku zagotavlja varnost in brezskrbno sprejemanje odločitev v procesu gradnje doma.

Stranka preko spleta naroči VR predstavitev objekta. Naročilu doda vse digitalne podloge, ki jih ima na voljo (tloris, prerez, BIM datoteke, modeli,...), fizična oseba pa lahko izbere še možnost, kjer se ekipa VRdoma usklajuje neposredno z izbranim arhitektom.

Naročnik za teden dni po pošti prejme VRbox, v katerem je vse potrebna oprema in navodila za brezskrbno VR izkušnjo ogleda svojega novega doma. Model za ogled v virtualni resničnosti naša ekipa pripravi v času pošiljanja VRboxa, kamor se model ob prvem zagonu samodejno prenese.

Uporabnik se lahko v trenutku sprehodi po nastajajočem domu in v virtualnem prostoru prepozna njegove kakovosti in pomanjkljivosti, ki so v zgodnjih fazah projektiranja enostavno odpravljive.

Storitev VRdom lahko stranki prihrani velike količine denarja, skrbi in negotovosti pred dejansko izgradnjo objekta.

● Tvoja idej čez eno leto

Cilj VRdoma je, da s pravočasnimi prilagoditvami projektov svojim strankam v prvem letu prihranimo 1.000.000,00 € nepotrebnih stroškov, naravi pa 2.000,00 ton emisij CO₂.

SPORTIMIST

Aleš Cverlin | info@sportimist.si | www.sportimist.si

● Ekipa

Ekipo Sportimist sestavljajo odlični prijatelji ter specialisti vsak za svoje področje, s skupno točko – šport.

Patrik, pobudnik Sportimista, je mojster upravljanja spletnih trgovin, marketinga ter namiznoteniški trener.

Igor skrbi za tehnični del ekipe, zadolžen za razvoj platforme. Je solastnik startupa za upravljanje športnih klubov, deloval je v SAP sistemih in je nogometni trener.

Alešovo področje so marketing, prodaja in finance. Je solastnik startupa za upravljanje športnih klubov, z odličnimi povezavami med športniki in teniški trener.

Tamara, je Igorja in spoznala znotraj SAŠA inkubatorja, ko je razvijala modularno pohištvo – trenutno je grafična oblikovalka pri ličilih.si ter v Sportimistu. Je tudi bivša nogometna reprezentantka

● Problem

Mladi športniki z veseljem obiskujejo treninge, tekmovanja in so ponosni ob prejemu medalje ali diplome. Njihov napredek pa čustveno spremljajo tudi starši, jih ob tem fotografirajo in vzpodbujajo.

Starši v Patrikovem klubu vsako leto razgrabijo ekipne klubske koledarje, ki jih nato z veseljem obesijo na domače stene – to pomeni veliko željo po ovekovečenju spomina na športno udejstvovanje otroka, ob tem pa se prebujajo močna pozitivna čustva.

Ker smo dobivali ogromno vprašanj glede tematskih športnih daril, smo ugotovili, da starši idej, razen recimo nakupa Messijevega dresa, nimajo.

Nišnemu trgu športnih staršev, ki nosi ogromno potenciala, očitno nekaj manjka.

Na drugi strani športni klubi nimajo znanja za izdelavo personaliziranih produktov, želijo zaslužiti dodaten prihodek in želijo graditi marketinško podobo in vez s starši.

Naše ciljne stranke so starši (25-45 let) mladih športnikov (5-16+ let), ki so direktni plačniki. Preko B2B2C modela (platforma za športne klube) so naše posredne stranke tudi športni klubi. Tretji segment so mladi športniki (5-16+ let), ki ga pa bomo ciljali v drugi fazi, ker je proces do nakupa daljši (nakup morajo izvesti starši).

● Opis rešitve

Trenutna faza MVP-ja Sportimista je platforma za edinstveno personalizacijo profila mladega športnika. Na podlagi tega kupec na dom prejme premium poster/poster na trdi podlagi.

Skozi ustvarjanje športnega profila za mlade športnike od 5-16. leta, starš na sportimist.si izbere šport, vpiše podatke kot so ime, klub, vzornik, številka dresa in naloži fotografijo, ki jo naša ekipa uredi – na dom pa prejme urejen profil otroka v obliki premium postra oz. postra na trdi panelni podlagi.

Platformo bomo v naslednji fazi nadgradili s personalizacijo postrov za posamezne klube. Klubi bodo na enostaven način prilagodili predlogo (barve + grb) in jo staršem ponudili na klubske strani, socialnih omrežjih. Ob tem bodo klubi zaslužili (spremljanje prihodka na platformi) in pridobili večjo pripadnost.

Kasneje želimo športnikom in staršem ponuditi nove produkte kot so personalizirani športni dnevniki in interaktivna ozadja za telefone.

Celotna platforma je skalabilna na globalni trg. Športe v tujini prilagodimo glede na priljubljenost, v Sloveniji se je kot glavni zaenkrat pokazal nogomet, sledita košarka in rokomet.

● Tvoja idej čez eno leto

Personaliziran poster je verzija 1.0. naše vizije.

Že leta 2021 želimo preko B2B2C modela v platformo vključiti športne klube. Sodelovanje so že potrdili 4 večji klubi, ki se bodo na platformi registrirali, ustvarili svojo predlogo postra, jo ponudili na svojih kanalih in spremljali število prodanih izdelkov ter v sodelovanju z nami zaslužili dodaten prihodek.

Kasneje želimo športnikom in staršem ponuditi nove produkte kot so personalizirani športni dnevniki in interaktivna ozadja za telefone.

Celotna platforma je skalabilna na globalni trg. Športe v tujini prilagodimo glede na priljubljenost, v Sloveniji se je kot glavni zaenkrat pokazal nogomet, sledi košarka in rokomet.

Lean Canvas

Date:

Version:

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Unfair Advantage	Customer Segments
	Key Metrics		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	