

Pitch deck



Koji problem rešavamo?

Mikro i mala preduzeća, kao i preduzetnici u Srbiji, svakodnevno se suočavaju sa nedostatkom pouzdanih, jasnih i dostupnih informacija koje su ključne za vođenje administrativnih, pravnih i finansijskih obaveza.

Zbog ograničenih resursa, nepreglednih izvora i često neažurnih informacija, donošenje odluka postaje rizično, a greške mogu dovesti do pravne nesigurnosti, finansijskih gubitaka i usporenog rasta.

Ova tržišna praznina najviše pogađa one koji nemaju interne timove ni pristup stručnjacima, što je slučaj sa većinom malih biznisa u Srbiji.

Naše rešenje?

Aplikacija koja omogućava preduzetnicima, mikro i malim biznisima da lakše upravljaju svim aspektima poslovanja.

Kako?

- Centralizujemo sve važne informacije na jednom mestu, uz personalizovan pristup za svakog korisnika
Pružamo alate za efikasno obavljanje različitih poslovnih zadataka
- Digitalizujemo brojne konsultantske usluge koje su dosad bile dostupne samo velikim firmama
- Kontinuirano isporučujemo proverene, pouzdane i ažurne informacije
- Uvodimo proaktivan pristup — dodeljujemo zadatke i podsećanja korisnicima kako bismo ih vodili kroz poslovne procese
- Kreiramo jednostavno, sveobuhvatno rešenje koje štedi vreme, smanjuje greške i olakšava svakodnevno odlučivanje

[landing page](#)

[video objašnjenje prototipa](#)

Naše rešenje

Na ovom slajdu prikazali smo 4 ključna pilara prema kojima smo segmentirali i prilagodili sadržaj, kao i na koji način smo odlučili da pristupimo tržišnom problemu.

Pravo

Vaš digitalni pravni savetnik će vas na vreme obavestiti o svim zakonskim obavezama, a takođe vam pružiti različite šablone ugovora i odluka uz objašnjenja i ček liste i voditi vas kroz čitav proces jednostavno i lako.



Finansije i knjigovodstvo

Objašnjenja i saveti iz ove oblasti se odnose na vođenje KPO knjige, kreiranje faktura, obračun poreza i doprinosa, objašnjenje poreskih obaveza i još mnogo toga.



Marketing i prodaja

Današnje poslovanje se ne može voditi bez digitalnog marketinga i/ili e-trgovine. Unapredite poslovanje kroz praktične savete, alate i informacije koje za vas pripremamo sa ekspertima iz oblasti. Pomoći ćemo vam u kreiranju logoa i zaštiti žiga, savetima za otvaranje e-prodavnice, marketingu na društvenim mrežama.



Edukacija

Edukacija će obuhvatiti mnoštvo korisnih kurseva i e-learning programa i kratkih video uputstava.

Oblasti edukacije će obuhvatiti digitalni marketing, upravljanje finansijama, kurseve iz različitih oblasti zakona, liderstvo i dr.



Naše ciljno tržište?

Naše primarno ciljno tržište je **Srbija**, dok su sledeće faze usmerene na šire tržište **Zapadnog Balkana (bez EU članica)**, koje zajedno obuhvata oko **600.000 privrednih subjekata**. Treće ciljno tržište je **Evropska unija**, sa približno **46 miliona registrovanih pravnih lica**.

Naš proizvod klasifikujemo kao **disruptivno rešenje**, budući da trenutno ne postoji slična ponuda ni na jednom od pomenutih tržišta.

Prema podacima Agencije za privredne registre iz 2024. godine, u Srbiji je registrovano oko **488.671 privrednih subjekata**, od čega je:

351.003 preduzetnika,

137.668 privrednih društava,

od kojih samo oko 2.000 spada u srednja i velika preduzeća — što znači da je gotovo celokupno tržište koje targetiramo u segmentu **mikro, malih i srednjih biznisa**.

Posebno je značajan podatak da je broj registrovanih preduzetnika dostigao **351.003 do novembra 2024.**, što jasno ukazuje na **rastući trend formalizacije poslovanja i preduzetničke aktivnosti**.

Naš biznis model?

Naš osnovni poslovni model je B2B, uz određene B2C elemente.

Nudimo digitalnu platformu namenjenu preduzetnicima, mikro i malim preduzećima, koja im pomaže da upravljaju različitim aspektima poslovanja — uključujući administrativne, pravne, finansijske i marketinške zadatke.

Naša ciljna grupa su poslovni subjekti, a ne krajnji potrošači, što naš poslovni model pretežno svrstava u B2B, uz delimične karakteristike B2C modela.

Projekcije prihoda

Opis	2026	2027	2028	2029	2030
Ukupan prihod (USD)	240.000	350.000	490.000	637.000	830.000
Neto dobit (USD)	24.000	52.500	73.500	127.400	250.000

Ključne faze i rizici

Faza 1

- Testiranje MVP-a
- Širenje IT tima
- Zakup serverske infrastructure
- Digitalne marketing kampanje

Faza 2

- Uspostavljanje pretplatnog modela
- Izlazak na tržište
- Dodatni razvoj aplikacije (dopuna sadržaja, razvijanje dodatnih funkcionalnosti, unapređenje AI chatbota)

Ključne faze i rizici

Rizici

- **Tehnološki rizik-** tehnološko zastarevanje usled brzog razvoja tehnologije i bezbednosni rizici
- **Finansijski rizik-** prekoračenje projektnih troškova u odnosu na planirani budžet
- **Tržišni rizik-** rizik od jake konkurencije ili pojave sličnih rešenja; rizik od neusklađenosti sa propisima i regulatorna neizvesnost

Upravljanje rizikom

- **Tehnološki rizik-** Praćenje trendova, agilni razvoj, bezbednosni standardi (ISO/IEC), saradnja sa IT partnerima
- **Finansijski rizik-** Precizno budžetiranje, kontrola troškova, planiranje rezervi za pokrivanje neočekivanih troškova, primena procesa upravljanja rizicima
- **Tržišni rizik-** Analiza konkurencije, održiva marketinška strategija, usklađenost sa propisima i prilagođavanje tehnološkim trendovima

Naš tim

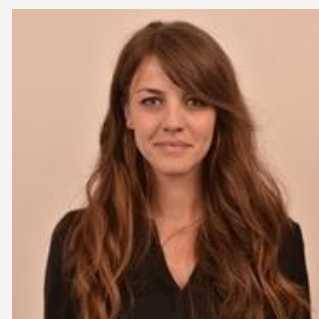
Galina Tasić

Posедује razvijene veštine u upravljanju projektima i realizaciji, uz kreativni i analitički pristup rešavanju problema kroz design thinking. Njeno iskustvo obuhvata istraživanje tržišta, stratešku komunikaciju i podršku u ostvarivanju organizacionih ciljeva.



Kristina Bojović

Poseduje višegodišnje iskustvo u razvoju digitalnih proizvoda sa fokusom na strategiju, rast i upravljanje, podržano snažnim razumevanjem korisničkih potreba i poslovnih ciljeva. Radila je na osmišljavanju, razvoju i skaliranju rešenja za kompanije i krajnje korisnike.



Marija Tasić

Jedan je od vodećih pravnih stručnjaka u Srbiji sa sveobuhvatnim znanjem iz oblasti korporativnog prava, upravljanja kompanijama, tržišta kapitala i razvoja projekata, sa značajnim iskustvom u strukturiranju poslovanja.



Vojislav Stamenković

IT stručnjak koji razvija i implementira napredna AI rešenja u okviru softverskih platformi, uključujući AI recruiting botove, LLM chat sisteme i automatizaciju analitike. Sertifikovan je od strane IBM-a, Stanforda, EITCA i ISC2, sa iskustvom u ERP, HR tech i upravljanju zalihama.

Vladimir Milovanović

Predavač na Fakultetu za informatiku u Beogradu, iskusni stručnjak sa dokazanim znanjem i ekspertizom u oblasti IT-a, konsaltinga za hardver i softver. Licencirani menadžer za projekte informacione bezbednosti.