

МОДУЛ 2: БИЗНИС ПЛАНИРАЊЕ ЗА ВИ СТАРТАПИ

Цел

Овој модул обезбедува практични насоки, алатки и шаблони кои им помагаат на учесниците да развијат структуриран и реалистичен бизнис план за стартап управуван од вештачка интелигенција. Се фокусира на трансформација на идејата во одржлив бизнис модел, обезбедувајќи усогласеност помеѓу технологијата, потребите на пазарот и одржливоста.

1. Вовед во бизнис планирање

Бизнис планот е структуриран документ кој ја опишува вашата стартап идеја, како ќе функционира, кои се вашите клиенти и како ќе генерира вредност и приходи.

За AI стартапите, бизнис планирањето е особено важно поради потребата за **валидација на решенија базирани на податоци, усогласување на технологијата со реалните пазарни потреби и привлекување средства или партнерства.**

Зошто е важно за стартапите со вештачка интелигенција:

- AI решенијата бараат валидација (податоци, случаи на употреба и корисници)
- Технологијата мора да одговара на реалните пазарни потреби
- Инвеститорите и засегнатите страни имаат потреба од структурирано планирање

Клучен принцип:

Бизнис планот не е статичен, но се развива како што се развива вашата идеја.

Чести грешки во бизнис планирањето (ВИ стартапи)

- Премногу фокусирање на технологијата наместо на проблемот со корисникот
- Преценување на големината на пазарот без докази
- Игнорирање на конкурентите
- Недостаток на јасен модел на приходи
- Неземање предвид на етичките и ризиците поврзани со податоци

2. Структура на бизнис планот

2.1. Извршно резиме

Елемент	Опис
Проблем	Кој проблем го решаваш?
Решение	Кое е вашето AI решение?
Целни корисници	Кои се вашите клиенти?
Вредносна понуда	Зошто вашето решение е уникатно?

2.2. Истражување на пазарот и анализи на конкуренти

❖ Анализи на конкуренти

Чекор		Што да се прави		
1		Дефинирај целна група		
2		Идентификувајте конкуренти		
3		Анализирајте пазарни трендови		
Конкурент	Производ/Услуга	Предности	Слабости	Твојата предност

❖ Целна публика

Елемент	Опис
Возраст	
Окупација	
Потреби	
Проблеми	
Дигитално однесување	
Подготвеност за плаќање	

2.3 Маркетинг и привлекување клиенти

Елемент	Опис
Вредносна понуда	Зошто да го изберете вашиот производ
Канали	Социјални медиуми, партнерства
Патување на клиентот	Свесност → интерес → употреба

Пример за патување на клиентот:

Сцена	Опис	Пример за акција
Свесност	Корисникот го открива вашиот производ	Социјални мрежи
Интерес	Корисникот истражува карактеристики	Посета на веб-страница
Одлука	Корисници се регистрираат	Бесплатен пробен период
Задржување	Корисникот продолжува да го користи производот	Ажурирања за е-пошта

2.4 Финансиско планирање и финансирање

Структура на трошоци:

Тип на трошоци	Месечна проценка
Развој	
Маркетинг	
Алатки/Софтвер	
Други	

Проекција на приходи:

Извор на приходи	Цена	Број на корисници	Вкупно

Опции за финансирање:

- Грантови
- Инвеститори
- Bootstrapping

Анализа на изедначување: Точката кога вкупниот приход е еднаков на вкупните трошоци.

2.5 Проценка на ризик во ВИ стартапи

Тип на ризик	Пример	Стратегија за ублажување
Технички	Моделот на вештачка интелигенција не е точен	Тестирање и итерација
Пазар	Нема побарувачка	Валидација од корисници
Финансии	Недостаток на средства	Диверзификација на финансирањето
Етички	Злоупотреба на вештачка интелигенција	Применете етички насоки

3. Практични шаблони

3.1 Шаблон за бизнис план

Секција	Твојот придонес
Име на стартап компанијата	
Проблем	
Решение	
Target Customers	
Вредносна понуда	
Модел на приходи	
Клучни активности	

Клучни ресурси	
Партнери	
Трошоци	

3.2 Шаблон за финансиско планирање

Категорија	Вредност
Месечни трошоци	
Очекуван приход	
Точка на изедначување	

4. Практични вежби

4.1 SWOT анализа

Предности	Слабости
Можности	Закани

4.2 Пример за студија на случај: ВИ конструктор на резиме

Елемент	Опис
Проблем	Креирањето CV е тешко
Решение	Биографија генерирана од вештачка интелигенција
Цел	Млади барачи на работа
Приходи	Фримиум

4.3 Структура на палубата за pitch

Слајд	Содржина
1	Проблем
2	Решение
3	Пазар
4	Бизнис модел
5	Тракција
6	Тим
7	Финансии

4.4 Мини вежба: Валидирајте ја вашата идеја

1. Кој го има овој проблем?
2. Како сега го решаваат?
3. Зошто твоето решение е подобро?
4. Дали би платиле за тоа?

5. Кориснички проток

Чекор	Акција
1	Научи теорија
2	Шаблони за пополнување
3	Споредете со примери
4	Подобри ја идејата

Практични совети за AI претприемачи

- Започнете со минимално одржлив производ (MVP).
- Користете достапни ВИ алатки (ChatGPT, Canva AI).
- Фокусирајте се на еден јасно дефиниран проблем.
- Тестирајте ја вашата идеја уште во раната фаза.
- Континуирано приспособувајте го вашиот бизнис-модел.

Референци

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual*. K&S Ranch.
- European Commission. (2020). *White Paper on Artificial Intelligence*.
- Kerzner, H. (2017). *Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling* (12th ed.). Wiley.
- McKinsey & Company. (2023). *The State of AI Report*.
- OECD. (2019). *OECD Principles on Artificial Intelligence*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. Wiley.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. Crown Business.
- Schwaber, K. (2004). *Agile Project Management with Scrum*. Microsoft Press.
- Atlassian. (2022). *Project Management Guide*.