

# Prezentovanje

## Prvi slajd:

Dobar dan, ja sam Radoslav Mastilović i danas ču predstaviti svoj startap projekat **ParkSmart**.

ParkSmart je **inovativna web platforma** koja povezuje vlasnike privatnih parking mesta sa vozačima kojima je potrebno sigurno i pristupačno parkiranje.

Ideja projekta je da se bolje iskoriste privatni prostori i da se smanji problem nedostatka parkinga u gradovima.

## Drugi slajd:

U urbanim sredinama, a posebno u gradovima kao što je Beograd, **nedostatak parking prostora** postao je svakodnevni problem.

Vozači često troše i po **15 minuta dnevno tražeći slobodno mjesto**, što dovodi do gubitka vremena, većih troškova goriva i povećane emisije CO<sub>2</sub>.

S druge strane, mnogi **privatni parking prostori** – dvorišta, garaže, slobodne površine – **ostaju neiskorišćeni**, dok su javni parkingi preopterećeni.

To znači da je problem ne samo u nedostatku prostora, nego i u **neefikasnom korišćenju postojećih kapaciteta**.

## Treći slajd:

Rješenje koje nudimo je **ParkSmart** – web platforma koja povezuje **vlasnike privatnih parking mesta sa vozačima** koji traže slobodno i sigurno mjesto za parkiranje.

Putem aplikacije, vozači mogu **rezervisati parking unaprijed ili u realnom vremenu**, a vlasnici mogu **iznajmljivati svoja slobodna mesta** i tako ostvariti dodatni prihod.

Aplikacija je **responsive**, što znači da se može koristiti i na mobilnim uređajima, što je posebno važno jer većina korisnika koristi telefon tokom vožnje.

Na ovaj način ParkSmart omogućava **bolje iskorišćenje postojećih parking prostora**, smanjuje gužve i doprinosi manjoj emisiji CO<sub>2</sub>.

## Slajd 4:

**Tržište i potencijal** projekta ParkSmart zasniva se na stvarnoj potrebi u urbanim sredinama.

Kao pilot grad izabrali smo **Beograd**, koji ima oko **2.000.000 stanovnika** i izražen problem nedostatka parking prostora.

Naša **ciljna grupa** su tri glavne kategorije korisnika – **zaposleni** koji svakodnevno putuju na

posao, **studenti** koji borave u blizini univerziteta, i **turisti** kojima je potreban brzi i pouzdani parking.

Tržište je već pokazalo interesovanje za slične servise, ali nijedna postojeća aplikacija **ne nudi mogućnost dijeljenja privatnih parking mesta**.

Tu ParkSmart vidi svoju **konkurenčnu prednost** – fleksibilno rješenje koje koristi postojeće resurse, bez potrebe za dodatnom infrastrukturom.

Nakon validacije u Novom Sadu, planiramo **širenje platforme** na druge gradove u Srbiji i regionu.

#### **Slajd 5:**

**Biznis model** ParkSmart-a zasniva se na jednostavnom, ali održivom principu — **proviziji po svakoj transakciji** između vlasnika i vozača.

ParkSmart uzima **fleksibilnu proviziju od 5 do 10%** po svakoj rezervaciji parking mesta.

Pored osnovnog prihoda, planirane su i **premium opcije** za korisnike — mogućnost **dugoročnog zakupa, garantovane rezervacije unaprijed**, kao i dodatne pogodnosti poput sigurnosnih provjera vlasnika.

Dodatni prihodi dolaze kroz **partnerstva** sa univerzitetima, kompanijama i lokalnim samoupravama koje imaju potrebu za optimizacijom parkinga, kao i kroz **reklame u aplikaciji**.

Na taj način ParkSmart ostvaruje **stalan prihod** uz minimalne troškove održavanja i ima potencijal da brzo postane **samoodrživ poslovni model**.

#### **Slajd 7:**

Da bi ParkSmart bio uspješan, razvili smo **sveobuhvatnu marketinšku strategiju** koja kombinuje digitalne i lokalne aktivnosti.

Kroz **digitalne kampanje** planiramo oglašavanje na društvenim mrežama — Instagramu, Facebooku i TikToku — kao i putem Google Ads-a, kako bismo povećali vidljivost i doprijeli do ciljne grupe mladih i aktivnih korisnika.

**Lokalna promocija** uključuje postavljanje plakata i banera u blizini univerziteta, poslovnih zona i stambenih naselja.

Poseban fokus stavljamo na **partnerstva** sa univerzitetima, kompanijama, lokalnim samoupravama i influenserima, koji mogu pomoći u bržem širenju baze korisnika.

Takođe, uvodimo **referral program** – korisnici koji dovedu nove članove dobijaju popust na naredne rezervacije.

Na taj način kombinujemo **online prisustvo i lične preporuke**, što daje najbolji efekat na početku rasta.

### Slajd 8:

#### **Početna ulaganja (jednokratni troškovi):**

- Razvoj aplikacije (web + mobilna verzija): 7.000–10.000 €
  - Marketing i promocija (prvih 6 mjeseci): 3.000 €
  - Pravne i administrativne usluge: 1.000 €
  - Serverska infrastruktura i hosting (1. godina): 500 €
- Ukupno početno ulaganje: 12.000–15.000 €**

#### **Prihodi:**

- 1000 korisnika (500 vlasnika, 500 vozača).
  - Prosječna cijena rezervacije: 2,5 € dnevno.
  - 1 transakcija po vozaču dnevno → 1250 € prometa dnevno.
  - Provizija 10% → 125 € dnevno × 30 dana ≈ 3.750 € mjesečno prihoda → ~45.000 € godišnje.
  - dodatni prihodi:
  - Premium opcije (20% korisnika × 5 € mjesečno) ≈ 12.000 € godišnje.
  - Partnerstva (univerziteti, kompanije, opštine) ≈ 5.000–10.000 € godišnje.
  - Reklamiranje u aplikaciji ≈ 1.000–2.000 € godišnje.
- Ukupni potencijal prihoda (prva godina): ~60.000 €.**

#### **Troškovi (prva godina):**

- Razvoj + održavanje aplikacije: 7.000–10.000 €
  - Marketing: 5.000 €
  - Hosting i serveri: 1.500 €
  - Plate tima (5–6 članova): 12.000–15.000 €
  - Pravne i administrativne obaveze: 2.000 €
- Ukupni troškovi: 25.000–30.000 €**

#### **Rezultat – 1. godina:**

- Prihodi: ~60.000 €
- Troškovi: ~25–30.000 €
- **Bilans: +30.000 € (pozitivan bilans već u 1. Godini)**

#### **Projekcija za 3. godinu (rast × 3):**

- 3000 korisnika.
- Prihodi: 120.000–150.000 € godišnje.
- Troškovi: ~40–50.000 € (veći tim, održavanje, marketing).
- **Rezultat: +70–100.000 € godišnje.**

### Slajd 8:

Kao i svaki startap projekat, i ParkSmart se može suočiti sa određenim rizicima, pa smo ih identifikovali i grupisali u četiri kategorije.

**Prvo**, tu su **tehnički rizici**, koji se odnose na sigurnost podataka i pouzdanost sistema, naročito pri većem broju korisnika.

**Drugo, tržišni rizici** – potrebno je vrijeme da korisnici steknu povjerenje i počnu aktivno da koriste platformu.

**Treće, pravni rizici**, jer regulativa o korišćenju privatnih površina može da varira između gradova.

I **četvrti, finansijski rizici**, koji se odnose na moguć nedostatak investicija u početnoj fazi i veće troškove marketinga.

Za svaki od ovih rizika definisali smo plan ublažavanja – kroz testiranje, partnerstva i pažljivo planiranje troškova.

#### **SLAJD 9:**

**CEO / Founder** – vizija, strategija, partnerstva, investitori.

**CTO** – vodi razvoj aplikacije i koordinira rad developera.

**Backend tim** – server-side logika, baza podataka, integracija plaćanja.

**Frontend / Mobile tim** – korisnički interfejs i responsive dizajn.

**Marketing manager** – digitalne kampanje, odnosi s javnošću.

**Customer support** – komunikacija i pomoć korisnicima.

👉 **Pilot faza:** tim čini 5–6 članova.

👉 **Širenje:** dodavanje pravnih i administrativnih stručnjaka u kasnijim fazama

#### **Slajd 10:**

Plan razvoja ParkSmart platforme podijeljen je u nekoliko faza, koje prate čitav životni ciklus proizvoda.

Prvo ide **analiza zahtjeva i planiranje**, zatim **dizajn korisničkog interfejsa** i izrada prototipa u Figma alatu.

Nakon toga slijedi **razvoj backend i frontend dijela aplikacije**, gdje implementiramo osnovne funkcionalnosti – registraciju, pretragu i rezervaciju parkinga.

U narednoj fazi vršimo **integraciju sistema plaćanja i sigurnosnih mehanizama**, sa podrškom za kartice, SMS i PayPal.

Zatim slijedi **testiranje i kontrola kvaliteta**, a nakon toga **lansiranje pilot verzije u Novom Sadu**, sa 500 do 1000 korisnika radi testiranja u realnim uslovima.

Poslije toga sprovodimo **kontinuirana unapređenja** na osnovu povratnih informacija korisnika.

Cijeli razvoj sprovodimo po **Agile/Scrum metodologiji**, kroz kratke sprintove i stalna testiranja.

#### **Slajd 11:**

Kontrola kvaliteta i testiranje su ključni dio razvoja ParkSmart platforme.

Primjenjujemo **kombinovanu strategiju testiranja** – manuelno i automatizovano testiranje, kako bismo obuhvatili sve funkcionalnosti sistema.

Koristimo više tipova testova: **unit, integration, system, acceptance, kao i security i performance testove.**

Za testiranje koristimo provjerene alate – **Postman** za API testove, **Selenium** za korisnički interfejs i **JMeter** za testiranje performansi i opterećenja.

Posebno važan dio je **pilot faza u Novom Sadu**, gdje stvarni korisnici učestvuju u **acceptance testiranju** i daju povratne informacije koje koristimo za unapređenja.

Ovaj pristup osigurava da ParkSmart bude stabilan, bezbjedan i spreman za realnu upotrebu.

#### **Slajd 12:**

Naša **vizija** je da ParkSmart postane **vodeća regionalna platforma** za dijeljenje privatnih parking mesta.

Cilj je da olakšamo život vozačima, smanjimo saobraćajne gužve i doprinesemo stvaranju **pametnijih i ekološki održivih gradova**.

Dijeljenjem privatnih parking prostora omogućavamo **bolje iskorišćenje postojećih resursa**, smanjujemo emisiju CO<sub>2</sub> i vrijeme provedeno u traženju parkinga.

Kroz širenje na druge gradove i integraciju sa **pametnim gradskim sistemima**, ParkSmart želi da postane važan dio infrastrukture modernih urbanih sredina.

Dugoročno, naš cilj je da ParkSmart ne bude samo aplikacija, već **standard za pametno parkiranje** u regionu.

#### **Slajd 13:**

Kao zaključak, ParkSmart predstavlja pametan i održiv način rješavanja problema parkiranja u gradovima.

Koristeći inovativne tehnologije, aplikacija omogućava brže pronalaženje parkinga, smanjuje gužve i doprinosi zdravijem urbanom okruženju.

Projekat je finansijski održiv, tehnički izvodljiv i zasnovan na realnim potrebama tržišta. Uz posvećen tim, partnerstva i dobar marketing, ParkSmart ima potencijal da postane regionalni lider u pametnom parkiranju.

Naš cilj je jednostavan – da parkiranje postane brže, jednostavnije i pristupačnije za sve.