**Ime tima: MML**

**Opis ideje (max. 1800 znakova):**

Aplikacija MarketHelp namijenjena je za upravljanje i kontrolu zaliha. Sastoji se od dva pogleda: pogled za direktora i pogled za prodavača. Osnovne funkcije koje aplikacija omogućuje su: izdavanje računa, upravljanje dobavljačima, analiza, upravljanje zalihama, dodavanje korisnika i odjava. Upravljanje zalihama podrazumijeva automatsko računanje ili ručni unos minimalnih i maksimalnih količina zaliha prema kojima se kasnije automatski generira narudžba i naručuju artikli. Minimalne i maksimalne količine se računaju prema podacima iz izvještaja o nabavi i prodaji. Aplikacija generira i šalje putem e-maila narudžbu dobavljaču kada trenutno stanje zaliha za određeni artikl padne ispod minimalne količine zaliha za taj artikl. Aplikacija je namijenjena srednjim i velikim distribucijskim tvrtkama, kako bi im se olakšao proces distribucije.

Na samu ideju o izradi ove aplikacije došli smo temeljem vlastitog iskustva. Mnogo puta smo se zatekli u situaciji da proizvoda kojeg smo tražili nije bilo u dućanu. Potaknuti lošim iskustvom krenuli smo u malo istraživanje. Temeljem provedene ankete nad 480 ispitanika došli smo do podatka da se 98,1% od ukupnog broja anketiranih našao u istoj situaciji kao i mi. Također, u kontaktu s određenim tvrtkama dobili smo povratnu informaciju kako bi naš sustav automatskog naručivanja pomogao pri poslovanju. Iz tog razloga smatramo da bi naša aplikacija pomogla tvrtkama koje se bave prodajom, distribucijom i proizvodnjom(repromaterijali) da im nikad ne ponestane potrebnih resursi.

**Business Model Canvas** Designed for:MarketHelp Designed by:MML Date: 21.03.2016.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Key Partners    -partneri nam omogućuju alate i opremu za razvoj aplikacije  -Microsoft-licenca za C#  -Links-prijenosna računala i oprema, potrošni materijal  -računovodstveni servis | Key Activities  -marketing  -isporuka proizvoda  -korisnička podrška | Value Propositions  PROIZVOD  -aplikacija za automatsko naručivanje proizvoda  PROBLEM  -zakašnjeno slanje narudžbe dobavljaču što uzrokuje nedostatak proizvoda na policama dućana  KORIST  -efikasnije i brže naručivanje proizvoda  -stalna dostupnost proizvoda na policama dućana | | Customer Relationships  -web stranica  -društvene mreže  -sudjelovanje na sajmovima i konferencijama  -prilagođavanje specifičnim zahtjevima i edukacija zasposlenika o aplikaciji  -nudimo korisicima nadogradnje na postojeću aplikaciju | Customer Segments  -srednje i velike tvrtke koje se bave prodajom i distribucijom proizvoda  -tvrtke koje naručuju repromaterijale u industriji  -tvrtke koje žele zadovoljstvo i lojalnost svojih kupaca koje ostvaruje stalnom dostupnošću svojih proizvoda  -tvrtke koje narudžbu izvršavaju putem e-maila |
| Key Resources  FINANCIJE  -troškovi razrade ideje i poslovnog plana  -troškovi marketinga  -troškovi programiranja aplikacije  -troškovi isporuke aplikacije i edukacije  FIZIČKA IMOVINA  -lokacija startup-a  LJUDI  -zaposlenici | Channels  -direktna prodaja |
| Cost Structure  FIKSNI  -najam prostora  VARIJABILNI  -troškovi plaća | | | Revenue Streams  -mjesečna pretplata za korištenje aplikacije ovisno o veličini tvrtke i obujmu proizvodnog asortimana | | |