

PRIJAVITELJ

Najviše kroz chatgpt

<https://chatgpt.com/c/67f6918b-59f0-8010-8e2c-1d1117e75512>

postao prevelik pa sam otvorio novi

<https://chatgpt.com/c/680bd081-66c0-8010-b29a-0b1813e7ef48>

Upravljacka struktura

600 **DONE**

Upravljačku strukturu Prelako d.o.o. čine skupština, koju predstavlja jedini član društva Marko Šantić te uprava na čijem je čelu također Marko Šantić u ulozi direktora. Direktor zastupa tvrtku samostalno i pojedinačno te je odgovoran za strateško i operativno vođenje poslovanja. Nadzorni odbor nije osnovan jer društvo, kao malo poduzeće s ograničenim brojem zaposlenika, ispunjava uvjete za pojednostavljenu organizaciju prema Zakonu o trgovačkim društvima.

Vizija

600 **DONE**

Vidimo budućnost u kojoj svaki fizički proizvod ima svog digitalnog blizanca – interaktivan, imerzivan i dostupan online. U eri digitalne transformacije svih industrija, želimo biti predvodnici nove generacije 3D trgovine, tehničke podrške i digitalnih kataloga proizvoda. Naš cilj je omogućiti proizvođačima i korisnicima globalno pristupačna rješenja koja pojednostavljuju dizajn, korištenje i upravljanje tijekom cijelog životnog ciklusa proizvoda.

Misija

600 **DONE**

U BIMTLY-ju razvijamo cloud platformu koja povezuje 3D vizualizaciju, konfiguraciju i upravljanje proizvodima u jedinstveno, lako dostupno rješenje. Naša misija je digitalno osnažiti proizvođače i kupce kroz alate koji štede vrijeme, smanjuju troškove i olakšavaju odluke – bez potrebe za tehničkom podrškom. Integracijom kataloga, dokumentacije i prodajnih kanala činimo složene informacije razumljivima i dostupnima – bilo kada, bilo gdje.

DONE

Dugotrajna materijalna imovina (EUR): 2.415,63

Dugotrajna nematerijalna imovina (EUR): 0,00

Kratkotrajna materijalna imovina (EUR): 4.396,21

Kratkotrajna nematerijalna imovina (EUR): 0,00

Predmet poslovanja

2000 **DONE**

Prelako d.o.o. registrirano je za djelatnost računalnog programiranja (NKD 62.01), s naglaskom na razvoj vlastitih softverskih rješenja temeljenih na naprednim web i cloud tehnologijama. Pretežita djelatnost odnosi se na razvoj inovativne cloud platforme pod imenom BIMTLY (marketinški brand), koja je u središtu ove prijave.

BIMTLY je cloud platforma za 3D vizualizaciju, upravljanje i prezentaciju fizičkih proizvoda, namijenjena tvrtkama koje žele digitalno unaprijediti svoj prodajni, prezentacijski i tehnički proces. Platforma povezuje proizvodne kataloge, tehničku dokumentaciju i prodajni sadržaj, a sve unutar modernog sučelja koje uključuje 3D konfiguratore, Augmented i Virtual Reality prikaz te integraciju sa e-trgovinom.

Inspirirana principima BIM-a (Building Information Modeling), BIMTLY ide korak dalje proširujući koncept digitalnog modeliranja na sve vrste proizvoda, ne ograničavajući se samo na građevinski sektor. Svaki proizvod može dobiti svoju digitalnu repliku s ključnim informacijama kroz cijeli životni ciklus – od dizajna, preko prezentacije, do upotrebe i održavanja.

Platforma se temelji na no/low-code pristupu, što omogućuje jednostavno korištenje, brzu implementaciju i visoku skalabilnost bez potrebe za velikim tehničkim timovima kod klijenata. BIMTLY donosi profesionalna rješenja dostupna i manjim proizvođačima, potičući digitalnu transformaciju u industriji.

Razvojni put poduzeća

2000 **DONE**

Prelako d.o.o. osnovano je 7. lipnja 2024. s jasnim ciljem razvoja i komercijalizacije vlastite cloud platforme pod marketinškim imenom BIMTLY. Iako je tvrtka formalno osnovana nedavno, ideja i koncept iza BIMTLY-a razvijani su prethodno kroz analizu tržišta, validaciju potrebe i pripremu tehničkog okvira.

Od samog osnutka, sve aktivnosti poduzeća usmjerene su isključivo na razvoj napredne web platforme, s fokusom na 3D vizualizaciju proizvoda i digitalne blizance, prilagođene potrebama industrijskih klijenata. Zbog složenosti i inovativnosti sustava, cijelo početno razdoblje bilo je posvećeno izgradnji stabilnog tehničkog temelja, testiranju ključnih funkcionalnosti te izradi prototipa.

Iako u trenutku prijave još nemamo aktivne klijente, već smo uspostavili kontinuiranu komunikaciju s tvrtkama iz ciljanih industrija, uključujući proizvođače tehničke opreme, građevinske sustave i složene proizvode. Održavamo individualne prezentacije i demonstracije sustava na temelju njihovih stvarnih proizvoda, čime dobivamo vrijedne povratne informacije i gradimo temelje za prvu fazu komercijalizacije.

Razvojni put tvrtke planiran je u nekoliko faza: dovršetak funkcionalnosti platforme, pilot-suradnje s prvim korisnicima, komercijalni izlazak na tržište te skaliranje prema globalnim korisnicima uz podršku automatiziranih onboarding procesa.

Dugoročni cilj poduzeća

600 **DONE**

Dugoročni cilj poduzeća je smanjiti jaz između fizičkog i digitalnog svijeta stvaranjem digitalnih blizanaca složenih sustava. Želimo postati lider u 3D vizualizaciji i upravljanju imovinom, olakšati korisnicima donošenje odluka te rasteretiti prodajne, marketinške i tehničke timove. Dugoročno planiramo razvoj naprednih rješenja za integraciju s industrijskim strojevima i pametno upravljanje procesima u skladu s vizijom Industrije 4.0.

Poslovna sredstva

3000 **DONE**

S obzirom na tehnološki karakter poslovanja i činjenicu da je u fokusu razvoj softverske platforme, poslovna sredstva Prelako d.o.o. trenutno uključuju osnovnu IT opremu – razvojna računala visokih performansi, poslužitelje i prateću periferiju – nužnu za razvoj i testiranje BIMTLY sustava.

Tijekom provedbe projekta planira se proširenje i nadogradnja cloud infrastrukture kako bi se podržao ubrzani razvoj, veći broj klijenata te visokokvalitetne usluge u produkcijskom okruženju. Planirano je korištenje globalnih cloud platformi (poput AWS, Azure, Linode ili sličnih) kako bi se korisnicima omogućila brza, stabilna i sigurna usluga neovisno o njihovoj lokaciji. Budući da je BIMTLY zamišljen kao SaaS rješenje dostupno globalno, ova komponenta infrastrukture ključna je za komercijalizaciju sustava i osiguranje korisničkog iskustva visoke kvalitete.

Kombinacijom postojeće i planirane opreme, Prelako d.o.o. uspostaviti će modernu i skalabilnu razvojnu infrastrukturu koja podržava sve faze razvoja – od koncepta i prototipa, do testiranja i globalne komercijalizacije BIMTLY sustava.

Izvori sredstva

2000 **DONE**

Trenutni razvoj BIMTLY sustava financira se osobnom pozajmicom osnivača tvrtke, koja pokriva osnovne troškove poslovanja, uključujući razvoj softvera, administraciju i marketinške aktivnosti u inicijalnoj fazi. Ova samostalna investicija odražava visoku razinu povjerenja osnivača u održivost i tržišni potencijal projekta.

Za daljnji razvoj i skaliranje BIMTLY platforme, Prelako d.o.o. se prijavljuje za EU sufinanciranje putem ovog poziva. Očekivana sredstva omogućit će značajan iskorak u područjima: zapošljavanje iskusnog stručnjaka za industrijski 3D dizajn te voditelja prodaje i razvoja poslovanja. Dio sredstava namijenjen je i za aktivnosti promocije i komercijalizacije kroz digitalni marketing i direktnu komunikaciju s potencijalnim klijentima.

Također, u sljedećim fazama razvoja, tvrtka planira otvoriti dodatne izvore financiranja kroz privlačenje investitora iz privatnog sektora, prvenstveno investicijskih fondova i poslovnih anđela specijaliziranih za tehnologije u području industrijskog softvera i digitalne transformacije. Cilj je osigurati sredstva za međunarodno širenje, izgradnju prodajne mreže i lokalizaciju proizvoda za strane tržišne potrebe.

Kombinacijom vlastitog ulaganja, javnih potpora i privatnog kapitala, tvrtka planira ostvariti stabilnu financijsku osnovu za dugoročno održiv i globalno skalabilan poslovni model.

Fizički obujam poslovanja

600 **DONE**

Prelako d.o.o. posluje u Zagrebu s dva zaposlena – direktorom i glavnim razvojnim inženjerom Markom Šantićem, idejnim začetnikom BIMTLY sustava, i Tanjom Šantić, voditeljicom marketinga. Tijekom projekta planira se zapošljavanje dodatnih stručnjaka, čime će tim narasti na 4 člana. Operativne aktivnosti uključuju finalni razvoj i testiranje softvera, pripreme za komercijalizaciju te aktivnu komunikaciju s potencijalnim klijentima.

Tržište

2000, **DONE**

Naš proizvod je cloud platforma usmjerena na globalno tržište, s fokusom na razvijene regije poput Sjeverne Amerike, Europske unije, Australije, Kine i Japana. Zbog vizualne prirode alata i intuitivnog sučelja, omogućena je brza lokalizacija uz minimalne prilagodbe.

Primarni ciljani sektor je AEC industrija (Architecture, Engineering & Construction), s naglaskom na proizvodne tvrtke koje razvijaju rješenja za građevinski sektor. Iako građevinska industrija predstavlja jedan od ključnih stupova gospodarstva u većini zemalja, poznata je po sporijoj digitalnoj transformaciji. Upravo tu prepoznamo prostor za pozicioniranje našeg rješenja.

Sudjelovanjem na vodećem građevinskom sajmu BAU u Münchenu koji je posjetilo 180.000 ljudi dobili smo potvrdu tržišne potrebe – BIMTLY rješenja traže se širom industrije, a brojne velike tvrtke već razvijaju vlastite varijante kako bi unaprijedile online prodaju. Prepoznali su nas proizvođači fasadnih sustava, prozora i vrata, modularne gradnje, interijera, solarnih sustava, pa čak i industrijskih strojeva i alata.

S obzirom na veliku konkurenciju, proizvodne tvrtke sve više traže alate za 3D vizualizaciju i online konfiguratore koji korisnicima omogućuju da interaktivno isprobaju proizvode prije kupnje

i točno znaju što dobivaju; bilo da se radi o cijeni, materijalu, izgledu, izboru podvarijanti, unutarnjim dijelovima i slično. Na taj način unapređuju korisničko iskustvo, digitaliziraju prodajni proces i značajno rasterećuju tehničku podršku te prodajno-marketingške timove.

BIMTLY odgovara upravo tim potrebama – omogućuje brzo, fleksibilno i skalabilno rješenje koje pomaže tvrtkama da iskoriste puni potencijal digitalne transformacije.

Financijski rezultati poslovanja

2000 **DONE**

Tvrtka je osnovana nedavno, s primarnim ciljem razvoja i komercijalizacije inovativne internet 3D platforme za vizualizaciju i upravljanje proizvodima. Budući da posluje svega nekoliko mjeseci i proizvod nije na tržištu, još uvijek nemamo značajnije financijske rezultate. Od samog početka, fokusirani smo na istraživanje i razvoj (R&D) proizvoda, kako bismo osigurali tehničku stabilnost i konkurentnost na tržištu.

Trenutno se naš proizvod nalazi između 6. i 7. razine tehnološke spremnosti (TRL 6–7), što znači da je prototip razvijen te se provode napredna ispitivanja u relevantnom okruženju. S obzirom na to da platforma još nije komercijalno dostupna, trenutno nemamo aktivne klijente. Međutim, u tijeku su aktivnosti na validaciji rješenja s potencijalnim korisnicima i partnerima, kao i priprema za izlazak na tržište.

Očekujemo da će se prvi financijski rezultati, uključujući prihode i početne komercijalne ugovore, početi ostvarivati nakon dovršetka završne faze razvoja i početka tržišne implementacije.

Pokazatelji uspješnosti

2000 **DONE**

Budući da je tvrtka nedavno osnovana i još nema aktivne klijente, trenutno ne raspolazemo financijskim pokazateljima. No, pokazatelje buduće uspješnosti temeljimo na tri ključna stupa: snažnim tržišnim trendovima, bogatom stručnom iskustvu osnivača te validaciji poslovne ideje.

- 1) **Tržišni trendovi** – Rješenje koje razvijamo pozicionirano je na sjecištu nekoliko globalnih tehnoloških trendova: Industrije 4.0, digitalizacije poslovanja i metaverse paradigme - osobito u kontekstu proširene i virtualne stvarnosti (AR/VR). Ova kombinacija, sve češće prepoznata pod nazivom Industrial Metaverse, omogućuje napredne funkcionalnosti poput 3D vizualizacije proizvoda, procesa i infrastrukture u stvarnom vremenu. Time se značajno unapređuju planiranje, održavanje, obuka i suradnja u industrijskom okruženju. Globalni trendovi snažno podržavaju razvoj takvih rješenja, što potvrđuje potencijal naše platforme.
- 2) **Iskustvo osnivača** – Marko Šantić, osnivač tvrtke, ima više od 25 godina iskustva u razvoju softverskih rješenja. Magistrirao je računarstvo na Fakultetu elektrotehnike i

računarstva u Zagrebu. Još 2000. godine razvio je prvu digitalnu, interaktivnu online kartu na svijetu, pet godina prije pojave Google Mapsa. Suosnivač je tvrtke GIS Cloud d.o.o. (2007.), koja je razvila GIS/CAD alate za lokacijske usluge u oblaku. Pod njegovim vodstvom, GIS Cloud je dosegao više od 200.000 korisnika u 50 zemalja i više od 800 klijenata. Na kraju 2024. god. Marko je pokrenuo novu poduzetničku priču – razvoj BIMTLY platforme, koja je predmet ove prijave.

- 3) **Validacija poslovne ideje** – Postoje konkretni primjeri tržišnih lidera koji razvijaju vlastita in-house rješenja, poput Fischera (Bolt Cloud) i njemačkog WICONA-e, specijalizirane za aluminijske sustave za prozore, vrata i fasade. BIMTLY nudi slična gotova rješenja, bez potrebe za velikim internim ulaganjima.

Ovi pokazatelji potvrđuju potencijal i ozbiljnost našeg poduhvata, unatoč ranoj fazi razvoja.

Plan razvoja s ulogom projekta u tom planu

5000 **DONE**

Kroz projekt **BIMTLY** razvijamo inovativnu cloud platformu za 3D vizualizaciju, upravljanje i prezentaciju fizičkih proizvoda. Naš dugoročni plan razvoja temelji se na skalabilnom SaaS modelu koji omogućuje tvrtkama svih veličina – od malih proizvođača do velikih industrijskih sustava – da svoje proizvode digitalno predstavljaju, konfiguriraju i integriraju s poslovnim procesima. Platforma objedinjuje 3D konfiguratore, VR/AR prikaz, e-trgovinu i centralizirano znanje u jedinstven sustav, dostupan putem web preglednika, bez potrebe za dodatnim softverom.

Faze razvoja:

1. **Faza 1 – Tehnička validacija i izrada prototipa** (dovršeno / u tijeku)
Fokus na razvoju osnovnih funkcionalnosti: interaktivna 3D vizualizacija, konfiguracija proizvoda, povezivanje tehničke dokumentacije i katalog dijelova. Aktivno radimo s potencijalnim korisnicima (npr. FEAL, Knapp Verbinder) na testiranju platforme u stvarnim uvjetima.
2. **Faza 2 – Priprema za komercijalizaciju** (početna faza ove projektne prijave)
Projekt prijave za sufinanciranje iz EU fondova ima ključnu ulogu u ovoj fazi. Cilj je dovršiti MVP (Minimum Viable Product), povećati razvojni tim, postaviti cloud infrastrukturu i lansirati prvu produkcijsku verziju platforme. U ovoj fazi usavršavamo korisničko sučelje, online onboarding sustav te osnovni marketinški plan (web, SEO, prodajni alati).
3. **Faza 3 – Lansiranje i početni rast**
Prva verzija BIMTLY-a dostupna na tržištu, uz planirano uključivanje 10–20 pilot korisnika. Fokus je na intenzivnoj korisničkoj podršci, prikupljanju povratnih informacija,

iterativnom razvoju i inicijalnim prihodima kroz pretplate i prilagođene usluge.

4. **Faza 4 – Skaliranje i širenje funkcionalnosti**

Uvođenje naprednih značajki: integracija s CAD/BIM alatima (Revit, ArchiCAD, SolidWorks), poboljšana podrška za VR/AR, pametna pretraživanja i AI asistencija (generiranje tehničke dokumentacije, automatski odgovori, behavior-based UX). Paralelno radimo na povezivanju s e-commerce rješenjima i razvoju BIMTLY 3D Marketplacea – mjesta gdje korisnici mogu prodavati vlastite 3D modele i dodatke za platformu.

5. **Faza 5 – Internacionalizacija i Industrija 4.0**

Dugoročno planiramo proširiti BIMTLY u područje pametnog upravljanja industrijskim strojevima, stvarajući most između digitalnog modela i fizičke proizvodnje. Vizija je da kupac putem 3D konfiguratora personalizira proizvod, a povezana CNC jedinica automatski proizvede isti model. Time BIMTLY prelazi iz softverskog alata u stratešku platformu unutar ekosustava Industrije 4.0.

Uloga ovog projekta je ključna za fazu tranzicije iz razvoja u tržišnu realnost. Sufinanciranjem bismo osigurali:

- zapošljavanje dodatnih stručnjaka (3D industrijski dizajner, voditelj prodaje i razvoja poslovanja)
- cloud infrastrukturu (multi-tenant arhitektura, globalna dostupnost)
- razvoj naprednih VR i AR funkcionalnosti te integracija sa umjetnom inteligencijom (AI) za automatizaciju
- kreiranje edukativnih i prodajnih materijala
- digitalni marketing i prvu fazu tržišne penetracije

Naša tržišna prednost temelji se na **no-code/low-code filozofiji**, širokoj primjenjivosti (građevinarstvo, strojevi, elektronika, robotika, solarni sustavi, micromobility itd.) i jedinstvenom spoju funkcionalnosti: 3D prikaz, dokumentacija, prodaja i podrška – sve na jednom mjestu.

U budućnosti BIMTLY vidimo kao globalnu platformu za digitalnu transformaciju proizvodnih tvrtki, gdje će svaki fizički proizvod imati svoju interaktivnu, inteligentnu i uvijek dostupnu digitalnu repliku. Projekt kojim se sada prijavljujemo predstavlja strateški temelj za taj put.

Vlasnička struktura (vlasnički udjeli, odnosno prava osnivača i/ili vlasnika)

600 **DONE**

Prelako d.o.o. u 100% vlasništvu je Marka Šantića, osnivača i direktora tvrtke. Kao jedini vlasnik, posjeduje sva prava i obveze osnivača, uključujući donošenje strateških odluka,

imenovanje uprave te raspodjelu dobiti. Tvrtku zastupa samostalno i pojedinačno kao direktor. U trenutnoj fazi nema drugih suvlasnika ni investitora, no u budućnosti se planira privlačenje investicija radi globalnog širenja poslovanja.

Projektno iskustvo prijavitelja

DONE

Tablica prebacena u google spreadsheet

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1w2hYC1tKwaFTRZDHcFeLaN97CeU-OHKyKEZfk9OT6Ew/edit?gid=287824423#gid=287824423>

Financijski kapaciteti

DONE ali Provjeriti sa knjig jos

Godina	Dobit prije kamata, poreza i amortizacije - EBITDA (EUR)	Financijski pokazatelji: ukupni primici (EUR)	Financijski pokazatelji: ukupni izdaci (EUR)	Poslovni prihodi (EUR)
2024	7.776,08	27.192,46	19.416,47	6.994,63

PROJEKT

Naziv projekta*

200 jos ime promisli

BIMTLY.com – Cloud platforma za 3D vizualizaciju i konfiguraciju proizvoda s ciljem podizanja korisničkog iskustva i digitalne transformacije prodaje

Alternative

- BIMTLY - Cloud platforma za 3D vizualizaciju i konfiguraciju proizvoda sa ciljem digitalne transformacije prodaje
- BIMTLY – Inovativna web platforma za 3D vizualizaciju, konfiguraciju i automatizaciju B2B prodajnih procesa
- BIMTLY – Online rješenje za digitalnu transformaciju prodaje kroz 3D konfiguratore, vizualizaciju i e-trgovinu

Sažetak projekta

750 **DONE**

BIMTLY je napredna cloud platforma za proizvođače koja omogućuje digitalnu prezentaciju i konfiguraciju fizičkih proizvoda kroz interaktivne 3D modele, AR/VR prikaz, tehničku dokumentaciju i e-trgovinu – sve dostupno putem web preglednika. Cilj projekta je dovršiti razvoj osnovnih modula, uključujući konfigurator proizvoda, sustav ponuda (CPQ), katalog dijelova i e-commerce funkcionalnosti, te započeti prodaju i komercijalizaciju platforme. BIMTLY eliminira potrebu za fizičkim showroomima i značajno rasterećuje prodajne i tehničke timove. Nudi jednostavan no/low-code pristup i time postaje pristupačan alat za tvrtke svih veličina, posebno one koje žele podići kvalitetu prezentacije i podrške bez velikih ulaganja. Web stranica www.bimtly.com

Opis projekta

10000 **DONE**

BIMTLY je cloud platforma nove generacije, dizajnirana za digitalnu transformaciju proizvodnih poduzeća i organizacija koje upravljaju fizičkim proizvodima. Cilj projekta je razvijanje i komercijalizacija sveobuhvatnog rješenja koje objedinjuje online **3D vizualizaciju, konfiguraciju proizvoda, upravljanje tehničkom dokumentacijom i nacrtima, kataloge dijelova, interaktivnu podršku, VR/AR prikaz i e-trgovinu** u jednom integriranom web sučelju – dostupnom s bilo kojeg uređaja, bez potrebe za dodatnim softverom ili naprednim tehničkim znanjem.

Projekt je nastao iz stvarne tržišne potrebe, proizašle iz kontinuiranog rasta broja proizvoda i njihovih podvarijanti, što je stvorilo značajne izazove u prezentaciji, konfiguraciji i tehničkoj podršci. Proizvođači se sve češće suočavaju s kompleksnim portfeljima proizvoda, gdje klasični pristup – poput statičnih slika, PDF-ova ili tehničkih tablica – više nije dovoljan za učinkovitu komunikaciju s korisnicima.

BIMTLY se pozicionira između postojećih rješenja; s jedne strane profesionalnih inženjerskih softvera (CAD, BIM, PLM), a s druge strane prodajno-marketing alata (CMS-ovi, e-trgovine, CRM-ovi). Taj je prostor između trenutno nedovoljno pokriven, iako je upravo on ključan za prijelaz iz tehničkog dizajna u konkretno tržišno predstavljanje proizvoda.

Na taj način BIMTLY zauzima jedinstvenu tržišnu poziciju – kao most između dizajna i krajnjeg korisnika, između inženjerske preciznosti i jednostavnog korisničkog iskustva. U segmentima gdje su oba područja već zasićena različitim rješenjima, BIMTLY uvodi novu vrijednost: interaktivnu, dostupnu i skalabilnu prezentaciju složenih proizvoda, omogućenu i onima bez tehničkog predznanja.

Ambicija BIMTLY projekta jest dugoročno postati platforma koja ne samo da digitalizira prikaz proizvoda, već povezuje sve razine poslovanja proizvodnih poduzeća – od tehničkog opisa i edukacije do prodaje i korisničke podrške.

Temeljne komponente BIMTLY platforme

Platforma se sastoji od niza međusobno povezanih modula:

- **3D konfigurator:** korisnik u pregledniku prilagođava boje, dimenzije, komponente i podvarijente proizvoda (npr. vrata i prozori, strojevi, moduli kuće).
- **3D preglednik:** podržava fotorealistični prikaz proizvoda te napredne alate za istraživanje u 3D-u prikazu, animaciju dijelova i vizualno praćenje održavanja.
- **AR/VR prikaz:** proizvod se postavlja u fizički prostor pomoću običnog mobitela – korisnik vidi kako proizvod izgleda u stvarnim uvjetima.
- **Dokumentacijski sustav:** svi priručnici, tehničke karakteristike, CAD nacrti, edukacijski filmovi i promotivni materijali objedinjeni su u sučelju povezanom s 3D modelom.
- **E-trgovina i automatska izrada ponuda:** omogućena je prodaja, izrada ponuda i konfiguracija izravno iz prikaza proizvoda.
- **CMS (Content Management System) za klijente:** svaki proizvođač ima svoj portal, s vlastitim proizvodima, bojama, dokumentacijom i identitetom.
- **Marketplace (planirano):** trgovina 3D modelima i dodatnim aplikacijama od strane trećih korisnika.
- **API integracija** s vanjskim sustavima (CAD/BIM alati, ERP-ovi, CMS-ovi)

Korisnici i primjena:

Platforma je namijenjena širokom spektru korisnika i primjena poput:

- Građevinski sustavi i tehnička oprema – prozori, vrata, fasade, izolacije, konstruktivni elementi itd.
- Montažna i modularna gradnja
- Industrijski strojevi i oprema – CNC strojevi, alati, komponente za proizvodnju
- Sistemi za izgradnju solarnih elektrana
- Micromobility segment – proizvođači električnih romobila, bicikala, skutera i malih urbanih vozila
- Elektronički i mehanički uređaji
- Proizvodne tvrtke
- Arhitekti, inženjeri, CAD/BIM stručnjaci, prodajni i marketinški timovi
- Edukacija i tehnička podrška – firme koje žele rasteretiti podršku

Primjeri primjene

- Jedan od potencijalnih klijenata sa kojim aktivno pričamo je FEAL, koji je najveći regionalni proizvođač aluminijskih profila za industriju i građevinu. Imaju preko 45 različitih građevinskih sistema te preko 10000 raznih profila. Primjerice, samo jedan njihov najjednostavniji građevinski sustav ima preko 500 stranica tehničke

dokumentacije, u kojem se i iskusniji majstori teško snalaze. Sa našim rješenjem mogu digitalizirati sve aluminijske sustave u jedan smisleni, pametni sustav koji omogućuje digitalnu izgradnju i konfiguraciju svih podvarijanti prozora i vrata iz njihovog proizvodnog programa. Cilj je da unaprijed omoguće svojim partnerima i kupcima prikaz izgleda, troškovnik i tehničku složenost projekta do najmanjeg detalja. Takvo rješenje bi im donijelo ogromne uštede, posebno kod tehničke podrške jer im se više ne trebaju javljati oko svih detalja narudžbi, podrške na terenu i slično. Marketinškom timu bi puno značilo jer imaju jednostavni način generiranja fotorealističnog multimedijalnog sadržaja kojeg odmah mogu koristiti u medijima, web stranici i društvenim mrežama.

- Proizvođač industrijskih strojeva može omogućiti AR prikaz stroja u pogonu, konfiguraciju dodatne opreme i vizualni prikaz zamjene dijelova. Također, ovo je vrlo vrijedan alat u jednostavnom projektiranju rasporeda strojeva u tvornicama i halama koji se prilaže uz ponudu za njihove krajnje kupce pružajući jasniju sliku
- Modularna kuća se može sastaviti u pregledniku, s točnim izračunom cijene, dodatne opreme i prikazom u prostoru.

Poseban fokus stavljen je na **industrije koje nemaju vlastita digitalna rješenja**, ali imaju jaku potrebu za vizualizacijom i centralizacijom tehničkih podataka. Time BIMTLY demokratizira pristup naprednim tehnologijama.

Faze razvoja:

1. Tehnička izrada platforme sa svim pratećim modulima (započeta, u tijeku)
2. Pilot testiranje s prvim klijentima
3. Razvoj onboarding sustava i korisničke podrške
4. AR/VR i AI integracije (za automatiziranje procesa, npr. pretvaranje tehničkih nacrtu u 3D konfigurator)
5. Izlazak na tržište i komercijalizacija
6. Izrada marketplacea i internacionalizacija

Projekt se već demonstrira tvrtkama poput FEAL Hrvatska, Flexbrick - viseće fasade (Španjolska), Knapp Verbinder - rješenja spojeva za drvenu industriju (Austrija), ALUK (Italija), ISD Group (Njemačka), Gorsko - Drvene konstrukcije (Slovenija,) što potvrđuje tržišni interes i potrebu za ovakvim rješenjem.

Svrha i opravdanost projekta

10000 **DONE**

Glavna svrha projekta je stvoriti temelj za **digitalnu transformaciju proizvodnih i inženjerskih tvrtki** kroz pristupačan, skalabilan i intuitivan alat koji pojednostavljuje način na koji proizvode prikazuju, komuniciraju i prodaju. Tradicionalni alati (PDF-ovi, tablični katalog, fizičke brošure,

neintegrirani CRM/ERP sustavi) više ne zadovoljavaju potrebe tržišta koje se sve više okreće digitalnim, imerzivnim i interaktivnim rješenjima.

Zašto je ovaj projekt potreban?

1. **Tehnička složenost proizvoda raste**, ali alati za njihovu prezentaciju ne prate razvoj.
2. **Zaposlenici u podršci su preopterećeni**, a klijenti traže instant odgovore i jasne informacije.
3. **E-trgovina fizičkih proizvoda često može biti izazovna** jer kupci ne mogu razumjeti što kupuju bez osobne asistencije. Proizvodi postaju sve kompleksniji, a informacije o njima sve fragmentiranije. Kupci žele: jasno razumjeti što kupuju i usporediti opcije, konfigurirati rješenja u realnom vremenu i/ili vidjeti proizvod u stvarnom okruženju (AR).
4. **Smanjuje se pažnja i vrijeme korisnika**, što zahtijeva bolje UX/UI alate i interaktivnost.
5. **Proizvođači ne mogu razvijati vlastita digitalna rješenja** zbog visokih troškova i usmjerenosti na svoju osnovnu djelatnost.

Na primjeru jedne tipične proizvodne tvrtke – ili čak manje tvornice – lako je uočiti da procesi dizajna, proizvodnje, marketinga, prodaje i postprodajne podrške često djeluju kao izolirani silosi, bez zajedničke digitalne osnove. Softverski alati koji se koriste u dizajnu i inženjeringu (npr. CAD/BIM alati) najčešće su dostupni isključivo stručnjacima u tehničkom odjelu, dok prodaja, marketing i korisnička podrška nemaju pristup tim podacima ili ih ne mogu koristiti na jednostavan način.

Rezultat je fragmentiranost informacija: važni podaci o proizvodima zaključani su u različitim softverskim alatima, spremaju se u nespojive baze podataka i rijetko su ažurni u stvarnom vremenu. Time dolazi do neusklađenosti u komunikaciji, povećanja troškova, sporijeg odgovora korisnicima i većeg opterećenja podrške.

Dodatno, brojni istraživački izvještaji potvrđuju konkretne prednosti implementacije vizualne e-trgovine i 3D tehnologija u prodajnim procesima. Prema istraživanju tvrtke Deloitte, interaktivni 3D prikaz proizvoda povećava angažman korisnika za 66% u odnosu na klasične statične prikaze. Shopify analize pokazuju da proizvodi prikazani u 3D ili AR formatu bilježe prosječno **94% veću konverziju** u odnosu na standardne slike. Pritom dolazi i do **povećanja prosječne vrijednosti narudžbe za 40%**, budući da korisnici, sigurniji u ono što kupuju, dodaju više dodatnih opcija i nadogradnji. Smanjenje povrata proizvoda dodatno potvrđuje isplativost – studije pokazuju do **25% manje povrata** kod proizvoda prikazanih kroz realistične 3D prikaze i konfiguratore jer kupci bolje razumiju što kupuju.

BIMTLY izravno odgovara na ove tržišne trendove nudeći tehnologiju koja povećava angažman kupaca, smanjuje rizike povezane s neinformiranom kupnjom i podiže ukupno zadovoljstvo korisnika, što tvrtkama donosi veću prodaju, bolju maržu i jaču lojalnost kupaca.

Kroz modularnu nadogradnju (npr. uvođenjem naprednih CPQ modula i AR konfiguratora), platforma će dodatno povećati utjecaj na ključne prodajne metrike klijenata, pozicionirajući ih ispred konkurencije u sve zahtjevnijem online prodajnom okruženju.

BIMTLY upravo tu vidi svoju ključnu ulogu: uvođenje centralnog izvora istine za proizvode. Platforma omogućuje svim sudionicima u poslovnom procesu – od dizajnera i inženjera, preko prodajnih i marketinških timova, do krajnjih korisnika i serviseri – pristup istoj digitalnoj replici proizvoda, prilagođenoj njihovoj ulozi i razini tehničkog znanja.

Riječ je o pristupu koji omogućuje:

- tehničarima da precizno upravljaju varijantama proizvoda,
- prodaji da ponudi konfiguraciju u stvarnom vremenu,
- kupcima da razumiju proizvod prije kupnje,
- podršci da identificira problem putem 3D prikaza,
- i menadžmentu da prati učinkovitost kroz ujedinjeni sustav.

U konačnici, BIMTLY nudi platformu koja povezuje sve dionike kroz jedinstveno digitalno sučelje, čineći kompleksne proizvode razumljivima, prilagodljivima i interaktivnima – bez obzira na tehničku razinu korisnika.

Primjeri problema iz svakodnevnog poslovanja koje rješavamo

- Krajnji kupac traži ulazna vrata za kuću, ali ne zna razliku između modela i svih ponuđenih opcija → konfigurator u pregledniku odmah pokazuje razlike, cijene, dostupne opcije.
- Novi zaposlenik treba naučiti montažu sustava → 3D interaktivna animacija vodi ga korak po korak.
- Klijent traži zamjenski dio za stroj → X-ray pregled prikazuje dijelove, i dovoljan je jedan klik za lociranje i narudžbu.
- Kupac želi znati kako proizvod (npr. fotelja) izgleda u prostoru → AR prikaz na mobitelu.

Tvrtke se suočavaju s preopterećenjem u prodaji i podršci, neučinkovitim marketinškim alatima te teškoćama u obučavanju novih zaposlenika i klijenata.

Rješenje:

BIMTLY odgovara na sve navedeno. Kao digitalni sloj iznad fizičkog proizvoda, omogućuje:

- Automatizaciju tehničke komunikacije (samoobjašnjavanje proizvoda)
- Centralizaciju podataka (katalog, dijagram, video, priručnik – sve u 3D i automatizirano)
- Smanjenje troškova prodaje, edukacije i podrške
- Profesionalnu prezentaciju dostupnu i manjim proizvođačima

Zašto je projekt opravdan?

1. **Digitalna transformacija MSP - Pristup tehnologiji donedavno rezerviranoj samo za korporacije**

2. **Automatizacija prodaje, edukacije i tehničke podrške**
3. **Nova razina korisničkog iskustva**
4. **Ušteda u vremenu i resursima**
5. **Smanjenje povrata i reklamacija**
6. **Tržišna potreba** – tvrtke ulažu u proizvodnju, ali digitalna prezentacija često zaostaje
7. **Tehnološki moment** – 3D web tehnologije, AR/VR, AI – nekad prezahtjevne, sada zrele za primjenu na svakodnevnim uređajima velikog broja korisnika
8. **Konkurentska prednost** – tržište nudi pojedinačna rješenja (npr. SketchFab, Autodesk 360), ali rijetko integrirana, pristupačna i no-code rješenja
9. **Održivost** – dugoročni prihod kroz SaaS pretplate, širenje funkcionalnosti i tržišta

Širi kontekst:

- **UN SDG 9 – Industrija, inovacije i infrastruktura** – projekt potiče inovacije, dostupnost tehnologije i digitalnu jednakost
- **META, IKEA, Fischer** – primjer samo nekih globalnih brendova koji su već krenuli sa transformacijom ulaganjem u 3D vizualnu i interaktivnu prezentaciju – tržište se brzo mijenja i korisnici očekuju više

Očekivani učinci:

- Jačanje konkurentnosti proizvodnih tvrtki
- Povećanje izvoznog potencijala kroz globalno prisutnu platformu
- Smanjenje povrata proizvoda zbog bolje informiranosti kupaca
- Poticanje zapošljavanja u području 3D, razvoja i podrške
- Izgradnja zajednice korisnika i kreatora 3D sadržaja

Uloga projekta:

Sredstva iz poziva omogućit će:

- Finaliziranje ključnih funkcionalnosti
- Zapošljavanje dodatnih stručnjaka
- Osiguravanje tehničke infrastrukture za skaliranje i prvi poslovni rast
- Izlazak na tržište s diferenciranim, gotovim proizvodom
- Kreiranje baze za rast i internacionalizaciju

Bez podrške, razvoj bi bio usporen i manje konkurentan na globalnoj razini.

SOCIO - EKONOMSKI OKVIR

Definiranje svrhe projekta i njegov utjecaj (doprinos) na društveno-gospodarsko okruženje

2000 **DONE**

Svrha BIMTLY projekta je omogućiti poduzećima digitalnu transformaciju kroz pristupačnu platformu za 3D vizualizaciju, upravljanje i prezentaciju proizvoda. Time se uklanjaju barijere pristupa naprednim tehnologijama koje su dosad bile rezervirane isključivo za velike korporacije.

Društveno-gospodarski doprinos projekta ogleda se u nekoliko ključnih aspekata:

- **Povećanje konkurentnosti proizvođača**, osobito onih u sektorima građevinskih sustava, industrijskih strojeva, elektronike i modularne gradnje, kroz digitalizaciju ponude i automatizaciju prodaje i podrške.
- **Smanjenje opterećenja zaposlenika** u prodaji i tehničkoj podršci omogućavanjem korisnicima da samostalno dođu do informacija i konfiguriraju proizvode putem 3D sučelja.
- **Stvaranje novih radnih mjesta**: Projekt potiče zapošljavanje u područjima razvoja softvera, industrijskog dizajna, tehničke podrške i digitalnog marketinga, pridonoseći gospodarskom rastu i razvoju visokokvalificirane radne snage.
- **Poticanje izvoza i internacionalizacije**: BIMTLY pruža alate za visokokvalitetnu digitalnu prezentaciju proizvoda, što olakšava tvrtkama ulazak na globalna tržišta i povećava njihov izvozni potencijal.
- **Podrška održivom razvoju**: Digitalizacija procesa smanjuje potrebu za fizičkom dokumentacijom, minimizira pogreške u narudžbama i smanjuje povrate, čime se smanjuje ekološki otisak i promiče održivost.
- **Demokratizacija digitalnih alata**: No/low-code pristup platforme omogućuje MSP tvrtkama bez vlastitih IT resursa korištenje naprednih tehnologija, čime se smanjuje tehnološki jaz i povećava njihova konkurentnost.

Kao rezultat, projekt ima potencijal generirati snažan pozitivan utjecaj na regionalnoj, nacionalnoj i globalnoj razini, pridonoseći jačanju industrijske konkurentnosti, otvaranju kvalitetnih radnih mjesta te podizanju razine digitalne pismenosti i tehnološke osposobljenosti među korisnicima i zaposlenicima u tvrtkama koje koriste BIMTLY platformu.

Usuglašenost s EU i nacionalnim okvirima (relevantnim strateškim dokumentima)

2000, **DONE**

Projekt BIMTLY izravno je usklađen s ključnim strateškim dokumentima Europske unije i Republike Hrvatske koji definiraju prioritete u području digitalizacije, inovacija, poduzetništva i industrijske tranzicije.

Na razini Europske unije, doprinosi ciljevima iz:

- **Digital Compass 2030** – posebno ciljevima „Digitalization of Businesses“ i „Digital transformation of key economic sectors“, kroz podršku poduzećima u usvajanju tehnologija poput 3D vizualizacije, AR/VR i no/low-code alata.
- **EU Industrijske strategije** – doprinosi jačanju tehnološke autonomije i otpornosti europske industrije, osobito u segmentima tradicionalno slabije digitaliziranim kao što su građevina i proizvodnja.
- **Europskog cilja za Pametniju Europu** (Cilj politike 1) – kroz inovacije, digitalnu tranziciju i jačanje konkurentnosti MSP-ova.
- **Ciljeva održivog razvoja (SDG)** – posebno SDG 9 „Industrija, inovacije i infrastruktura“, s fokusom na omogućavanje dostupnosti inovacija malim i srednjim poduzećima.

Na nacionalnoj razini, projekt je u skladu s:

- **Nacionalnom razvojnom strategijom RH do 2030.** – doprinosi strateškom cilju jačanja konkurentnog i inovativnog gospodarstva kroz digitalizaciju i rast izvoza.
- **Strategijom pametne specijalizacije RH do 2029. (S3)** – posebno unutar tematskih prioritetnih područja:
 - **Digitalni proizvodi i platforme** – razvoj cloud SaaS rješenja i naprednih digitalnih platformi
 - **Pametna i čista energija i Pametan i zeleni promet** – indirektno kroz podršku industrijama uključenim u ove tranzicije, olakšavajući prodaju i podršku novih proizvoda.
- **Nacionalnim planom oporavka i otpornosti (NPOO)** – posebno ulaganjima u digitalnu transformaciju MSP-ova, jačanje inovacijskog kapaciteta te povećanje dostupnosti novih tehnologija.

BIMTLY doprinosi ciljevima navedenim u S3 kao što su:

- Poticanje digitalne tranzicije gospodarstva,
- Jačanje inovacijskog potencijala MSP-ova,
- Diverzifikacija poslovnih modela kroz inovativne digitalne proizvode,
- Podizanje otpornosti na tržišne promjene kroz tehnološke inovacije.

Institucionalni aspekt: izvori financiranja; opis relevantnog pravnog okvira, administrativnih i proceduralnih obveza, očekivano vrijeme za ishodovanje licenci, dozvola i poticaja

2000 **DONE**

Projekt se trenutno financira putem **osobne pozajmice osnivača** i prihoda od IT usluga. Sredstva iz ovog poziva osigurala bi presudan zamah u fazi komercijalizacije i internacionalizacije. Dugoročno planiramo privući **investitore iz privatnog sektora** (idealno naši prvi korisnici), uključujući VC fondove i angel investitore zainteresirane za deep-tech i SaaS projekte.

Prelako d.o.o. je **registrirano društvo s ograničenom odgovornošću**, osnovano u skladu sa Zakonom o trgovačkim društvima. Tvrtka ima sjedište u Zagrebu i upisana je u sudski registar.

BIMTLY, kao digitalni proizvod, **ne podliježe klasičnim industrijskim dozvolama ili licenciranju**, što omogućava brzu provedbu projekta bez administrativnih zastoja. Za korištenje cloud infrastrukture i 3D alata ne postoje posebne zakonske prepreke, no radi se na usklađivanju sa zakonima o zaštiti podataka (GDPR) te uvjetima međunarodnog poslovanja (za globalne korisnike).

Za potrebe platforme koristi se legalna i licencirana softverska infrastruktura, uz razvoj vlastitih komponenti te korištenja tehnologija baziranih na otvorenom kodu. Sve obveze prema Poreznoj upravi, Fini i HZMO-u uredno se ispunjavaju.

Očekivano vrijeme za dobivanje financijske potpore iz ovog poziva uklapa se u planirani plan projekta – koje je moguće ostvariti unutar 12 mjeseci od početka sufinanciranja.

Identifikacija projekta

Opis trenutnog stanja

4000 **DONE**

Trenutačno stanje na tržištu alata za 3D prikaz, upravljanje proizvodima i digitalnu prezentaciju obilježava izražena fragmentacija. Profesionalni softveri za dizajn i proizvodni inženjering – poput CAD, BIM i PLM sustava – iznimno su moćni i detaljni, no njihova dostupnost i upotrebljivost ograničena je gotovo isključivo na tehničke stručnjake. Istovremeno, alati koji se koriste u prodaji, marketingu, e-trgovini ili korisničkoj podršci (CRM, CMS, online katalozi) uglavnom ne podržavaju prikaz tehnički kompleksnih proizvoda, niti omogućuju rad s 3D podacima, dokumentacijom i konfiguracijama.

Zbog toga većina proizvodnih tvrtki – osobito mikro, malih i srednjih – danas posluje bez **jedinstvenog, centraliziranog digitalnog prikaza svojih proizvoda**. Informacije su raspršene u različitim sustavima i formatima: 3D modeli i nacrti u inženjerskim alatima, dokumentacija u PDF-ovima, tehnički listovi u Wordu, slike u marketinškim folderima, cijene i varijante u Excel tablicama, a prodajna komunikacija kroz e-mail i vanjske alate.

Ovakva fragmentacija rezultira brojnim operativnim problemima: gubi se vrijeme na traženje informacija, ponude se izrađuju ručno, podaci nisu uvijek usklađeni, pogreške su češće, a krajnji kupac ostaje zbunjen i nedovoljno informiran. Ujedno, tehnička podrška i prodaja preopterećene su pitanjima koja bi se mogla riješiti kroz automatizirani vizualni prikaz.

Velik broj malih i srednjih proizvođača nema kapacitete za razvoj vlastitih rješenja. Profesionalne platforme koje nude slično rješenje često su preskupe, kompleksne i zatvorene – zahtijevaju specijalizirane timove, složenu implementaciju i visoku razinu tehničkog znanja, čime postaju nepristupačne velikoj većini tržišta.

BIMTLY se u ovom kontekstu pozicionira kao jednostavno, pristupačno i skalabilno rješenje – **cloud platforma koja svakom fizičkom proizvodu daje njegovu interaktivnu, informativnu digitalnu inačicu**, dostupnu kroz web preglednik, bilo kojem odjelu u tvrtki, ali i krajnjem korisniku. Platforma objedinjuje prikaz 3D modela, konfiguratora, dokumentacije, prodajnih alata i tehničke podrške u jedinstveno sučelje, bez potrebe za instalacijom dodatnog softvera ili kompleksnom obukom.

U fazi do ove prijave dovršen je glavni tehnički koncept sustava, a razvijene su i osnovne funkcionalnosti: prikaz 3D modela u pregledniku, povezivanje s tehničkom dokumentacijom, osnovna konfiguracija proizvoda i sučelje za korisnike. Ostvareni su kontakti i obavljene demonstracije s potencijalnim korisnicima iz Hrvatske, BiH, Austrije, Italije i Španjolske, a inicijalne povratne informacije jasno su potvrdile tržišnu potrebu za rješenjem poput BIMTLY-a.

Međutim, projekt još nije komercijalno lansiran. Postojeći tim trenutno broji dvoje zaposlenih – osnivača i direktora razvoja te voditeljicu marketinga. S obzirom na ograničene resurse, dodatna ulaganja bi značajno pomogla ubrzati korake za dovršetak prve verzije platforme, provedbu strukturiranog testiranja i pripremu cjelovite komercijalne strategije.

Upravo zato ova prijava predstavlja **ključnu točku prijelaza iz faze razvoja u fazu tržišnog izlaska**. Podrška kroz sufinanciranje omogućit će dovršetak pune verzije, zapošljavanje dodatnih članova tima, provedbu pilot-projekata i lansiranje platforme u proizvodno okruženje. Cilj je pretvoriti inicijalno validiranu ideju u održiv softverski proizvod s jasnim poslovnim modelom i globalnim tržišnim potencijalom.

Procjena budućih trendova

2000 **DONE**

Globalno tržište pokazuje jasan i ubrzan pomak prema digitalizaciji svih aspekata poslovanja, posebno u proizvodnom i tehničkom sektoru. Trendovi jasno ukazuju na to da će u sljedećih 5 do 10 godina digitalni blizanci, 3D konfigurator, AR/VR prikaz proizvoda te no-code rješenja postati *industrijski standard*, a ne iznimka. Prema *MarketsandMarkets*, globalno tržište digitalnih blizanaca narast će s 10,1 milijarde USD u 2023. na više od 110 milijardi USD do 2030.

1. 3D e-trgovina i vizualna konfiguracija

Sve više B2B i B2C korisnika očekuje vizualnu prezentaciju proizvoda – bilo da se radi o tehničkoj opremi ili potrošačkoj robi. 3D preglednici, konfigurator i AR prikaz omogućuju bolju informiranost, manje pogrešnih narudžbi i veće zadovoljstvo kupaca. Globalni brendovi (IKEA, Nike, Bosch) su već uveli slična rješenja.

2. Porast no-code/low-code/AI alata

Organizacije žele brze, fleksibilne i pristupačne alate koje mogu koristiti bez programerskih znanja. No-code rješenja omogućuju timovima da samostalno upravljaju sadržajem, prilagode sučelja i brzo odgovore na promjene tržišta. Gartner predviđa da će do 2026. više od 75% softverskih rješenja biti razvijeno pomoću no-code/low-code platformi.

3. Industrija 4.0 i interoperabilnost sustava

S porastom pametnih tvornica, interneta stvari (IoT) i povezanih sustava, raste potreba za alatima koji mogu vizualno, informacijski i tehnički povezati sve dijelove proizvodnog ciklusa. BIMTLY se pozicionira kao digitalna spona između dizajna, marketinga, prodaje i održavanja.

4. Tehnički marketing i samoposlužni kupac

Korisnici žele samostalno istražiti proizvode prije kontakta s prodajnim predstavnikom. Tvrtke koje nude interaktivne, razumljive i tehnički relevantne informacije u ranoj fazi korisničkog putovanja imat će konkurentsku prednost.

BIMTLY platforma izravno adresira sve ove trendove, pozicionirajući se kao alat budućnosti za proizvodne i tehničke industrije koje žele ostati relevantne, brze i povezane sa svojim korisnicima.

Neizravni i mrežni učinci projekta

4000, **DONE**

Projekt BIMTLY generira niz **neizravnih i mrežnih učinaka** koji sežu daleko izvan primarnog korisnika softverske platforme. Njegov utjecaj manifestira se kroz jačanje lokalne i

međunarodne konkurentnosti, podršku obrazovanju i inovacijama te kreiranje temelja za digitalno društvo.

1. Jačanje tehnološke baze i inovacijskog kapaciteta gospodarstva

Kroz razvoj BIMTLY platforme jača se domaći know-how u razvoju naprednih digitalnih alata. Projekt pridonosi izgradnji lokalnog deep-tech sektora, pozicioniranog unutar globalno rastuće domene digitalnih blizanaca i Industrije 4.0.

2. Multiplikacija kroz korisničku bazu

Svaka tvrtka koja uvede BIMTLY platformu automatski osnažuje i svoju mrežu klijenata, distributera i zaposlenika. Time se projekt multiplicira organski – stvaranjem mreže digitalno osposobljenih sudionika.

3. Povećanje digitalne pismenosti i edukacija tržišta

Korištenjem platforme potiče se prijenos znanja i digitalnih vještina unutar organizacija, ali i prema krajnjim korisnicima – kupcima, partnerima, studentima. BIMTLY podržava i upotrebu u tehničkom obrazovanju i obuci djelatnika.

4. Suradnički modeli i zajednica

Planirani razvoj marketplacea omogućava korisnicima da razmjenjuju modele, predloške i rješenja. Time se stvara ekosustav u kojem softverska platforma postaje i prostor za suradnju, inovaciju i kreativni doprinos trećih strana (3D dizajnera, arhitekata, građevinara, CAD stručnjaka).

5. Održivost i zelene politike

Digitalizacija zamjenjuje potrebu za tiskanom dokumentacijom, fizičkim uzorcima i čestim terenskim intervencijama. BIMTLY smanjuje troškove i CO₂ otisak kroz smanjenje transporta, pogrešnih narudžbi i potrebe za fizičkom podrškom.

6. Unapređenje korisničkog iskustva krajnjih kupaca

Kupci sve više traže samoposlužne alate, jasnoću i transparentnost u tehnički složenim procesima. BIMTLY podiže razinu standarda za prezentaciju proizvoda na svim razinama – čime posredno utječe i na konkurente da moderniziraju svoj pristup.

7. Dugoročna vidljivost hrvatskih tehnoloških rješenja

Kao platforma razvijena u Hrvatskoj s globalnim ambicijama, BIMTLY pridonosi pozicioniranju domaće IT scene u međunarodnim okvirima, čime se stvara prostor i za druge inovatore da slijede sličan put internacionalizacije.

Krajnji korisnici

1000, **DONE**

Krajnji korisnici BIMTLY platforme su sve osobe i organizacije koje u svakodnevnom radu komuniciraju s fizičkim proizvodima, bilo kroz prodaju, nabavu, održavanje, edukaciju ili krajnju upotrebu.

- **Proizvodne i tehničke tvrtke**, koje žele predstaviti svoje proizvode u jasnijem, preglednijem i interaktivnijem formatu – uključujući proizvođače građevinskih elemenata, strojeva, opreme, modula i pametnih sustava.
- **Partneri tih tvrtki**: prodajni predstavnici, arhitekti, inženjeri, tehnička podrška, servis, marketing i edukatori – koji svakodnevno komuniciraju sa složenim proizvodima i njihovim korisnicima.
- **Krajnji kupci i korisnici** – fizičke i pravne osobe koje žele razumjeti i konfigurirati proizvod prije narudžbe, bez potrebe za tehničkim posredovanjem.
- **Edukacijske ustanove** – u obuci novih kadrova, simulaciji proizvoda i učenju kroz interaktivne digitalne blizance.
- **Menadžeri i donositelji odluka**, koji traže analitički uvid u upotrebu, performanse i povratne informacije u realnom vremenu.

Ciljne skupine (skupine na koje projektne aktivnosti izravno utječu)

1000 **DONE**

Ciljne skupine projekta su:

- **Mikro, male i srednje proizvodne tvrtke** koje žele unaprijediti i digitalizirati prodajni, prezentacijski i tehnički proces bez potrebe za vlastitim IT timom ili kompleksnim softverskim rješenjima.
- **Inženjerski, prodajni i marketinški timovi** unutar tih tvrtki koji će svakodnevno koristiti BIMTLY za konfiguraciju proizvoda, pripremu ponuda, prezentaciju i podršku.
- **Arhitekti, 3D dizajneri, freelanceri i tehnički stručnjaci**, koji će činiti jezgru zajednice suradnika oko platforme, a koji će putem budućeg BIMTLY marketplacea nuditi svoje modele, usluge i prilagodbe korisnicima. Ovaj aspekt inspiriran je uspjehom platforme **Sketchfab**, koja ima preko **10 milijuna korisnika** i dokazuje potrebu za zajednicom orijentiranom na 3D sadržaj.

- **Strateški partneri i integratori** – distributeri, prodajni agenti i razvojni partneri koji BIMTLY mogu uključiti u vlastite usluge i proizvode, čime se platforma širi kroz tržišne mreže.

Analiza potražnje

Analiza potražnje

5000 **DONE**

Tržište 3D vizualizacijskih platformi doživljava značajan rast, potaknut sve većom potražnjom za naprednim alatima u različitim sektorima poput proizvodnje, arhitekture i zdravstva. Prema izvješću *Market Research Future*, očekuje se da će tržište 3D vizualizacije dosegnuti vrijednost od 27,74 milijarde USD do 2034. godine, uz prosječnu godišnju stopu rasta (CAGR) od 12,66% tijekom predviđenog razdoblja.

Koncept digitalnih blizanaca postaje ključan u modernoj proizvodnji. Prema podacima McKinseyja, tržište digitalnih blizanaca ima ambicioznu procjenu stope godišnjeg rasta od 40–60%, a do 2032. se procjenjuje na 125–150 milijardi dolara. Ovaj rast odražava sve veću potrebu za alatima koji omogućuju virtualnu repliku fizičkih proizvoda radi poboljšanja dizajna, testiranja i održavanja.

Implementacija 3D vizualizacije donosi brojne koristi proizvodnim tvrtkama:

- **Ubrzanje procesa dizajna i razvoja proizvoda:** 3D vizualizacija omogućuje brže iteracije i smanjuje vrijeme potrebno za razvoj novih proizvoda.
- **Poboljšana suradnja među timovima:** Interaktivni 3D modeli olakšavaju komunikaciju između inženjerskih, prodajnih i marketinških odjela, smanjujući nesporazume i povećavajući učinkovitost.
- **Smanjenje troškova i otpada:** Virtualni prototipovi smanjuju potrebu za fizičkim uzorcima, što rezultira manjim troškovima i ekološkim otiskom.

Integracija 3D vizualizacije s tehnologijama poput umjetne inteligencije (AI), proširene stvarnosti (AR) i virtualne stvarnosti (VR) dodatno povećava potražnju. Ove integracije omogućuju interaktivnije i realističnije prikaze proizvoda, poboljšavajući korisničko iskustvo i pružajući konkurentsku prednost tvrtkama koje ih usvajaju.

Velike tehnološke kompanije poput **Meta Platforms** (krovna kompanija Facebooka) i **Googlea** značajno ulažu u razvoj metaverzuma, postavljajući trendove u industriji. Meta je preimenovala svoju tvrtku kako bi odražavala fokus na metaverzum, lansirajući platformu **Horizon Worlds** koja korisnicima omogućuje interakciju u virtualnim svjetovima. S druge strane, Google je uložio

u različite projekte povezane s metaverzumom, uključujući razvoj AR naočala i suradnju s drugim tehnološkim tvrtkama kako bi proširio svoj utjecaj u ovom prostoru.

Tijekom posjeta sajmu **BAU 2025** u Münchenu, najvećem europskom sajmu za građevinu sa preko 180.000 posjetitelja, imali smo priliku razgovarati s brojnim predstavnicima tvrtki koje su već implementirale ili aktivno razmatraju prijelaz na digitalne platforme za 3D prikaz i upravljanje proizvodima.

Ključni uvidi s BAU 2025:

- **Rastući interes za digitalizaciju:** Mnoge tvrtke prepoznaju potrebu za integracijom digitalnih alata kako bi unaprijedile svoje prodajne i tehničke procese.
- **Izazovi u implementaciji:** Iako postoji želja za digitalizacijom, mnoge tvrtke suočavaju se s izazovima poput visokih troškova implementacije, nedostatka stručnog kadra i potrebe za prilagodbom postojećih procesa.
- **Potencijal za suradnju:** Postoji otvorenost za partnerstva s pružateljima inovativnih rješenja koja mogu ponuditi fleksibilnost, skalabilnost i jednostavnost integracije.

Ovi uvidi dodatno potvrđuju potrebu za platformom poput **BIMTLY**, koja nudi sveobuhvatno i pristupačno rješenje za digitalizaciju proizvodnih procesa.

Prema izvješću *Precedence Research*, globalno tržište 3D renderiranja procijenjeno je na 5,37 milijardi USD u 2025. godini, s projekcijom rasta na 26,65 milijardi USD do 2034., uz godišnju stopu rasta (CAGR) od 19,55% tijekom predviđenog razdoblja. [Precedence Research](#)

Analiza potražnje jasno ukazuje na rastuću potrebu za 3D vizualizacijskim platformama i digitalnim blizancima u različitim industrijama. Tvrtke koje usvoje ove alate mogu očekivati poboljšanja u dizajnu, proizvodnji i marketinškim procesima, što ih čini konkurentnijima na globalnom tržištu.

Održivost rezultata

Održivost rezultata nakon završetka projekta

10000 **DONE**

Održivost rezultata projekta **BIMTLY** nakon njegova završetka ključna je za osiguranje dugoročnog uspjeha i kontinuiranog pružanja vrijednosti korisnicima. Kako bismo to postigli, fokusirat ćemo se na nekoliko ključnih područja:

1. Financijska održivost Planiramo implementirati **SaaS (Software as a Service)** poslovni model s fleksibilnim cjenovnim strukturama koje će zadovoljiti različite potrebe korisnika. Ovaj model omogućuje stabilan prihod i prilagodljivost potrebama tržišta.

2. Skalabilnost i dodatne usluge Platforma je dizajnirana s naglaskom na skalabilnost, omogućujući lako dodavanje novih funkcionalnosti i prilagodbu različitim tržištima. Planiramo

ponuditi dodatne usluge poput konzultantskih usluga za pomoć korisnicima pri implementaciji i optimizaciji platforme unutar njihovih poslovnih procesa, edukacije i obuke kroz organizaciju radionica i tečajeva za korisnike kako bi maksimalno iskoristili mogućnosti platforme te tehničke podrške dostupne 24/7 za rješavanje tehničkih problema i upita korisnika. Ove dodatne usluge ne samo da generiraju dodatne prihode, već i povećavaju zadovoljstvo korisnika te njihovu lojalnost.

3. Tehnološka održivost Koristeći najnovije tehnologije i standarde, osiguravamo da je platforma kompatibilna s različitim uređajima i operativnim sustavima. Redovitim ažuriranjima i nadogradnjama, BIMTLY će ostati relevantan i konkurentan na tržištu.

4. Partnerstva i suradnje Planiramo uspostaviti strateška partnerstva s drugim tehnološkim tvrtkama, obrazovnim institucijama i industrijskim udruženjima. Ova suradnja omogućit će nam pristup novim tržištima, zajednički razvoj novih funkcionalnosti i povećanje prepoznatljivosti brenda.

5. Praćenje tržišnih trendova i prilagodba Kontinuirano ćemo pratiti tržišne trendove i povratne informacije korisnika kako bismo pravovremeno prilagodili našu ponudu. Fleksibilnost i agilnost u poslovanju omogućit će nam brzo reagiranje na promjene i održavanje konkurentske prednosti.

6. Prilagodljive strategije određivanja cijena Razumijemo da različiti korisnici imaju različite potrebe i budžete. Stoga ćemo implementirati fleksibilne modele određivanja cijena koji uključuju freemium model gdje će osnovna verzija platforme biti dostupna besplatno, omogućujući korisnicima da isprobaju osnovne funkcionalnosti (služeći također kao marketinška strategija rasta), dok će napredne značajke biti dostupne kroz plaćene pakete, potičući korisnike na nadogradnju kada prepoznaju dodatnu vrijednost; cijene temeljene na korištenju gdje će korisnici plaćati prema stvarnoj upotrebi platforme, što je posebno privlačno za manje tvrtke ili one s povremenim potrebama; te pakete s različitim razinama usluga koji će nuditi različite pakete s različitim skupovima značajki i cijenama, omogućujući korisnicima da odaberu opciju koja najbolje odgovara njihovim potrebama i financijskim mogućnostima.

7. Ulaganje u korisničku edukaciju Kako bismo osigurali da korisnici maksimalno iskoriste BIMTLY platformu, generirat ćemo opsežne edukacijske resurse, uključujući online tečajeve i tutorijale koji su interaktivni materijali omogućujući korisnicima učenje vlastitim tempom; webinare i radionice koji su redoviti događaji pružajući dubinske uvide u specifične funkcionalnosti i najbolje prakse korištenja platforme; te certifikacijske programe koji omogućuju korisnicima stjecanje službenih potvrda o svojoj stručnosti u korištenju BIMTLY-a, povećavajući njihovu profesionalnu vrijednost. Ovi resursi ne samo da će poboljšati korisničko iskustvo, već će i smanjiti opterećenje na naš tim za korisničku podršku.

8. Proaktivna korisnička podrška Osim standardne tehničke podrške, implementirat ćemo proaktivne mjere poput sustava za povratne informacije koji omogućuju korisnicima da lako dostave svoje komentare i prijedloge, što će nam pomoći u kontinuiranom poboljšanju platforme; te analitike korištenja koja prati način na koji korisnici koriste platformu kako bismo

identificirali potencijalne probleme prije nego što postanu ozbiljni te pružili pravovremene savjete i rješenja. Ovim pristupom gradit ćemo snažne odnose s korisnicima i povećati njihovo zadovoljstvo.

9. Kontinuirano istraživanje i razvoj Tehnologija i tržišne potrebe stalno se mijenjaju. Stoga ćemo kontinuirano ulagati u istraživanje i razvoj kako bismo održali tehnološku relevantnost prateći najnovije trendove i integrirajući inovativne tehnologije u BIMTLY te se prilagodili promjenama na tržištu fleksibilno reagirajući na nove zahtjeve korisnika i prilike koje se pojavljuju. Ova strategija osigurat će da BIMTLY ostane konkurentan i privlačan korisnicima u budućnosti.

Kroz jasno definiranu strategiju koja uključuje financijsku i tehnološku održivost, brigu o korisničkom iskustvu, proaktivnu podršku, fleksibilne cjenovne modele te stalna ulaganja u edukaciju i razvoj, BIMTLY gradi temelje za dugoročni uspjeh na globalnom tržištu. Platforma nije zamišljena kao jednokratni proizvod, već kao živi sustav koji se neprestano razvija u skladu s potrebama korisnika i tehnološkim napretkom.

Dodatno, BIMTLY će kontinuirano razvijati suradničku mrežu kroz strateška partnerstva, uključivanje stručnjaka za industrije korisnika te kreiranjem community modela kroz edukativne i promotivne aktivnosti. Time se stvara snažan, decentraliziran ekosustav korisnika, suradnika i partnera koji će dugoročno doprinosti održivosti i inovativnosti rješenja.

Kao dio strategije održivosti, u kasnijim fazama planiramo i uključivanje u akceleratorne programe te pristup fondovima rizičnog kapitala (VC) za dodatno ubrzanje međunarodne ekspanzije. Pritom će ključna prednost BIMTLY-a ostati njegova dostupnost – bez potrebe za instalacijom, obukom ili tehničkim znanjem – što ga čini izuzetno skalabilnim rješenjem u usporedbi s tradicionalnim alatima za prodaju i prezentaciju proizvoda.

Na taj način, rezultati projekta ne samo da će biti održivi nakon završetka sufinanciranja, već će poslužiti kao polazište za brzu internacionalizaciju, stvaranje novih poslovnih modela, generiranje visokog dodane vrijednosti i pozicioniranje BIMTLY-a kao lidera u transformaciji načina na koji se fizički proizvodi prezentiraju, prodaju i komuniciraju online.

FINANCIJSKA ANALIZA

Prijavite seProjektAktivnostiPokazatelji i rezultatiProračunSažetak proračunaHorizontalna načelaInformiranje i vidljivostPrijavite se

Projekt nema kodNaziv prijavitelja: Prelako društvo s ograničenom odgovornošću za informatičke uslugeVrijeme podnošenja:-Vrijeme podnošenja ispravka:-Istačica: 1 / 1Prikaži inačice

Aktivnost s analizom troška

Primjenjiva fiksna stopa

7% za neizravne troškove

1. vrsta - Kategorije troškova na osnovu kojih se primjenjuje fiksna stopa

2. vrsta - Kategorije troškova izračunate primjenom fiksne stope

3. vrsta - Kategorije troškova na koje se stopa ne primjenjuje i ne računaju se primjenom fiksne stope

Ukupni troškovi izuzev kategorija troškova izračunate primjenom fiksne stope

Primjenjiva fiksna stopa

7% za neizravne troškove

Izravni troškovi

Neizravni troškovi

Izravni troškovi

7,00%

Standardne veličine jediničnih troškova

Primjenjivost standardne veličine jediničnog troška

1. Upravljanje projektom2. Promidžba i vidljivost

1. Aktivnost proračuna - Upravljanje projektom

Sakriveni prikazi opoz

Vrsta troška	Naziv	Broj jedinica	Iznos po jedinici	Ukupan iznos (EUR)	Nositelj troška	Kategorija financiranja	Vrsta troška za izračun fiksne stope	Oznaka s obzirom na ograničenja
Štarni trošak	test naziv	1,00	1.000,00 €	1.000,00 €	Prelako društvo s ograničenom odgovornošću za informatičke usluge	Potpore za inovacije novostvaranih MSP-ova	Izravni troškovi	1 X
Opis				test opisi				
Aktivnost				1.000,00 €				
Fiksna stopa za aktivnost (informativni izračun)				70,00 €				
Ukupno aktivnost				1.070,00 €				

Fiksna stopa

Naziv

Ukupan iznos (EUR)

Nositelj troška

Kategorija financiranja

Kategorija financiranja za fiksnu stopu

Vrsta troška u sustavu financiranja primjenom fiksne stope

Oznaka s obzirom na ograničenja

Potpore za inovacije novostvaranih MSP-ova - Prelako društvo s ograničenom odgovornošću za informatičke usluge

70,00 €

Prelako društvo s ograničenom odgovornošću za i

Potpore za inovacije novostvaranih MSP-ova

Potpore za inovacije novostvaranih MSP-ova

Neizravni troškovi

Uzdrži

Kopiraj prijavi obrazac

Otvori prijavi

Provjera

Ispis obrasca u PDF

Izvoz proračuna u Excel

Spremanje za slanje

Uredi

Spremi

Pretpostavke financijske analize: valuta - cijene korištene u analizi; razdoblje financijske analize; procjena prihoda i rashoda; diskontna stopa

600 **DONE**

U financijskoj analizi projekta, pretpostavke su sljedeće: valuta analize je euro, a razdoblje obuhvaća četiri godine. Prihodi se procjenjuju na temelju planiranih cijena pretplate i očekivanog rasta broja korisnika, uzimajući u obzir tržišne trendove i konkurenciju. Rashodi uključuju troškove razvoja softvera, operativne troškove, marketing, prodaju te administrativne troškove. Diskontna stopa od 8% odabrana je kako bi odražavala očekivani povrat na ulaganje i rizik povezan s projektom. Ove pretpostavke omogućuju realističnu procjenu financijske održivosti i profitabilnosti projekta.

Visina investicije: materijalni troškovi; nematerijalni troškovi (EUR)

1000 **DONE**

Opišite iznose i raspodjelu ukupnih troškova investicije po godinama uključujući početnu investiciju s kapitalnim troškovima cjelokupne dugotrajne imovine i kratkotrajne imovine te troškove zamjene. Unos je obavezan.

Ukupna vrijednost investicije u okviru prve godine provedbe projekta iznosi **189.258,68 €**, od čega se **130.588,48 € (69%)** planira financirati putem bespovratnih sredstava, dok će **58.670,20 € (31%)** biti pokriveno iz vlastitih sredstava.

Investicija je gotovo u potpunosti usmjerena na **nematerijalne troškove**, budući da projekt obuhvaća razvoj digitalne platforme.

- **Razvoj i dizajn proizvoda** – angažman internog tehničkog tima te vanjskih suradnika
- **Operativne troškove** – cloud infrastruktura, softverske licence
- **Komercijalizacija rješenja** – marketinške aktivnosti, uspostava prodajnih kanala i internacionalizacija
- **Trošak upravljanja projektom** – praćenje provedbe, izvještavanje i financijsko upravljanje.
- **B2B sastanci**: trošak poslovnih putovanja u inozemstvo radi uspostave strateških partnerstava

Materijalni troškovi su minimalni, a sve ključne aktivnosti doprinose stvaranju intelektualne vrijednosti u obliku softverskog koda, know-how-a i poslovnih procesa.

Operativni prihodi i rashodi

Opišite i prikažite izračun ukupnih prihoda i rashoda uključujući sve troškove rada i održavanja nove ili poboljšane usluge. Operativni troškovi obično se dijele na fiksne i varijabilne. Prihodi projekta su oni prihodi koji nastaju izravnim plaćanjem od korisnika dobara ili usluga koje pruža poslovanje. Unos je obavezan.

1000 **DONE**

U prvoj godini očekuje se skroman prihod od 16.752,00 €, s fokusom na dovršetak razvoja, testiranje i lansiranje platforme na tržište. Prvi klijenti bit će pilot partneri, a početna prodaja ograničena. U drugoj godini planira se rast prihoda na 93.024,00 €, u trećoj agresivniji rast na 236.544,00 €, a u četvrtoj još veći rast na 467.736,00 €, što ukupno iznosi 814.056,00 € tijekom četiri godine. Prihodi dolaze od mjesečnih pretplata (Basic, Pro, Team) i dodatnih modula (E-commerce, digitalni katalog, CPQ).

Operativni rashodi najveći su za plaće zaposlenika i vanjske suradnike (146.809,28 €), zatim za planirane B2B sastanke u inozemstvu (10.000,00 €), cloud hosting (8.376,00 €), Google Ads kampanje (6.000,00 €) te ostale troškove, ukupno 189.258,68 €. Očekuje se stabilna struktura rashoda s postupnim rastom, uz znatno brži rast prihoda u trećoj i četvrtoj godini. Kompletna financijska analiza projekta nalazi se u privicima pod nazivom dokumenta "BIMTLY.com - Financijska analiza.xlsx".

Financijski povrat investicije (FNPV© i FRR©)

Preostalo znakova: 1000 **DONE**

Financijska analiza projekta BIMTLY, temeljena na četverogodišnjoj projekciji, pokazuje pozitivan povrat investicije. Ukupna vrijednost ulaganja iznosi 189.258,68 €. Zbog fokusiranja na dovršetak razvoja i početno tržišno lansiranje, prva godina završava s negativnim novčanim tokom od -160.125,28 €. U drugoj godini projekt bilježi manji negativni tok od -83.853,28 €, dok treća i četvrta godina donose snažan uzlaz s pozitivnim tokovima od 50.822,86 € i 273.170,99 €. Diskontiranjem novčanih tokova po stopi od 8% dobiven je FNPV(C) od 20.978,84 €, dok je financijska stopa povrata FRR(C) 12%. Ovi pokazatelji potvrđuju financijsku održivost projekta čak i uz konzervativnu projekciju i rast operativnih troškova (za 5% i 10%) u kasnijim godinama. Skalabilna priroda SaaS modela omogućuje daljnju ekspanziju i povećanje profitabilnosti nakon četvrte godine.

Financijski povrat kapitala

Preostalo znakova: 1000 **DONE**

Na temelju planiranih prihoda i rashoda te konzervativno postavljenih pretpostavki, očekuje se da će ulaganje u projekt BIMTLY rezultirati pozitivnim financijskim povratom kapitala već unutar četverogodišnjeg razdoblja. Ukupna početna investicija iznosi 189.258,68 €, a projekt već u trećoj godini prelazi u pozitivni novčani tok. Do kraja četvrte godine, akumulirani (nediskontirani) neto novčani tok iznosi 80.015,29 €, što predstavlja izravan povrat na uloženi kapital od 45,24%. S obzirom na SaaS poslovni model s mogućnošću rekurentnih prihoda i skalabilnosti, očekuje se značajan rast profitabilnosti u narednim godinama, čime se dodatno povećava dugoročni povrat kapitala i opravdanost ulaganja.

Financijska održivost

1000 **DONE**

Projekt BIMTLY se oslanja na SaaS model koji omogućuje stabilne, predvidljive i rekurentne prihode. Uz niske marginalne troškove i mogućnost gotovo neograničenog skaliranja, sustav pokazuje financijsku održivost već u trećoj godini poslovanja. Projekcija pozitivnog novčanog toka u drugoj i trećoj godini, FNPV(C) iznad **20.978,84 €** i FRR(C) od **12%** potvrđuju ekonomsku isplativost. Sustav je osmišljen za generiranje prihoda kroz osnovne pretplate, ali i dodatne licence poput CPQ modula, digitalnih kataloga i integracija, čime se smanjuje ovisnost o jedinom izvoru prihoda. Dugoročno, diverzifikacija kroz dodatne funkcionalnosti i visoka bruto marža osiguravaju otpornost i stabilan rast prihoda, bez proporcionalnog rasta troškova.

Izvori financiranja

Preostalo znakova: 600 **DONE**

Za realizaciju projekta **BIMTLY**, planirana su sredstva iz sljedećih izvora:

- **Vlastita sredstva:** Osnivač će uložiti 58.670,20 € vlastitih sredstava, što predstavlja značajan doprinos ukupnoj investiciji (više od 30% ukupne vrijednosti projekta). Ova razina osobnog ulaganja potvrđuje snažnu vjeru osnivača u uspjeh projekta i njegov dugoročni potencijal.
- **Bespovratna sredstva Europske unije:** 130.588,48 € putem ovog projekta

Ova kombinacija vlastitih i EU sredstava omogućit će uspješnu provedbu projekta i postizanje njegovih ciljeva.

Metodologija uspostave projektnog tima

Prijedlog organizacijske strukture: definiranje uloga i odnosa korisnika (prijavitelja, partnera i suradnika); definiranje potrebnih kapaciteta korisnika (prijavitelja i partnera)

Preostalo znakova: 4000 **DONE**

Za uspješnu provedbu projekta **BIMTLY**, imali bismo sljedeću organizacijsku strukturu:

- **Osnivač, direktor te glavni tehnički voditelj: Marko Šantić**
 - *Odgovornosti:* Strateško vođenje tvrtke, donošenje ključnih odluka, upravljanje tehničkim razvojem platforme te nadzor nad implementacijom svih tehničkih aspekata projekta.
- **Voditeljica marketinga: Tanja Šantić**
 - *Odgovornosti:* Razvoj i implementacija marketinških strategija, brendiranje, komunikacija s tržištem te vođenje marketinških kampanja.
- **Voditelj dizajna i stručnjak za 3D: Ivan Šantić**
 - *Odgovornosti:* Dizajn korisničkog sučelja, korisničko iskustvo, vizualni identitet platforme te razvoj 3D modela i vizualizacija.

- **Voditelj prodaje i razvoja poslovanja (novi član tima):**
 - *Odgovornosti:* Identifikacija potencijalnih klijenata, vođenje prodajnih aktivnosti, pregovaranje o ugovorima te razvoj prodajne mreže.

Dugoročno, planira se proširenje tima s dodatnim ključnim pozicijama:

- **Programeri za razvoj web aplikacija (novi članovi tima):**
 - *Odgovornosti:* Razvoj i održavanje web platforme BIMTLY, implementacija novih funkcionalnosti, optimizacija performansi, integracija s vanjskim sustavima te osiguravanje skalabilnosti i sigurnosti aplikacije.
- **Stručnjak za osiguranje kvalitete:**
 - *Odgovornosti:* Testiranje softverskih rješenja, osiguravanje usklađenosti s tehničkim zahtjevima i standardima te identifikacija i ispravljanje pogrešaka.
- **Administrator sustava:**
 - *Odgovornosti:* Održavanje i nadzor IT infrastrukture, osiguravanje sigurnosti podataka te podrška korisnicima unutar organizacije.

Partneri

U svrhu širenja prodajne mreže i povećanja tržišnog doseg, planira se uspostava partnerskih odnosa s:

- **Fotografima proizvoda i 3D dizajnerima:** Profesionalci specijalizirani za fotografiranje proizvoda i izradu 3D modela koji sudjeluju u izradi digitalnih kataloga. Njihova suradnja omogućit će kvalitetan vizualni sadržaj i precizne 3D prikaze za platformu.
- **Arhitektima i projektnim uredima:** Stručnjaci uključeni u projekte koji zahtijevaju 3D modeliranje i digitalne prikaze prostora. Njihova ekspertiza pridonijet će preciznosti i kvaliteti digitalnih prikaza na platformi.
- **Marketinškim agencijama:** Tvrtke koje pružaju usluge digitalnog marketinga i promocije, čime će se povećati vidljivost i doseg platforme na tržištu.
- **Tehnološkim konzultantima:** Stručnjaci koji mogu pružiti savjete o integraciji BIMTLY platforme s postojećim softverskim rješenjima kod klijenata, olakšavajući implementaciju i povećavajući vrijednost usluge.
- **Obrazovnim institucijama:** Fakulteti i škole koji nude programe iz područja arhitekture, dizajna i inženjerstva, gdje bi se BIMTLY mogao koristiti kao edukacijski alat, povećavajući svijest i prihvaćanje platforme među budućim profesionalcima.

Također, planira se suradnja sa stručnjacima za 3D modeliranje, uključujući:

- **Freelancere:** Angažiranje iskusnih freelancera za 3D modeliranje omogućit će fleksibilnost i pristup specifičnim vještinama potrebnim za određene projekte. Platforme

poput **Upwork** mogu poslužiti kao izvori za pronalazak kvalificiranih freelancera

- **Integracija s web platformama koje nude usluge 3D modeliranja:** Suradnja s platformama poput **Modelry** omogućit će korisnicima BIMTLY-a pristup dodatnim alatima i uslugama za 3D modeliranje, čime se proširuje funkcionalnost i vrijednost naše platforme.

Ovi partneri će igrati ključnu ulogu u distribuciji i promociji BIMTLY platforme, omogućujući pristup novim tržištima i korisničkim segmentima.

Definicija uloga u timu / Raspodjela odgovornosti za upravljanje projektom uz povezivanje s predloženim aktivnostima projekta

Preostalo znakova: 4000 **DONE**

U okviru projekta **BIMTLY**, svaki član tima ima jasno definiranu ulogu i odgovornosti koje su usklađene s konkretnim projektnim aktivnostima. S obzirom na mali tim u ranoj fazi rasta, imamo precizno određenu podjelu odgovornosti kako bi se osigurala visoka produktivnost i učinkovitost.

Slijedi detaljan prikaz članova tima, njihovih uloga, odgovornosti te povezanost s konkretnim projektnim aktivnostima:

1. **Marko Šantić – Osnivač, Direktor (CEO) i Glavni tehnički voditelj (CTO)**
 - **Uloga i odgovornosti:**
 - Strateško vođenje tvrtke i donošenje ključnih odluka.
 - Upravljanje tehničkim razvojem platforme.
 - Nadzor nad implementacijom svih tehničkih aspekata projekta.
 - Osiguravanje usklađenosti tehničkih rješenja s poslovnim ciljevima.
 - **Povezanost s projektnim aktivnostima:**
 - Vodi razvoj i implementaciju tehničke arhitekture platforme.
 - Koordinira rad programera i osigurava pravovremeno isporučivanje funkcionalnosti.
 - Sudjeluje u definiranju tehničkih zahtjeva i specifikacija.
 - Prati najnovije tehnološke trendove i integrira ih u razvoj proizvoda.
2. **Tanja Šantić – Voditeljica marketinga (CMO)**
 - **Uloga i odgovornosti:**
 - Razvoj i implementacija marketinških strategija.
 - Brendiranje i pozicioniranje proizvoda na tržištu.

- Komunikacija s ciljanom publikom i medijima.
- Organizacija i vođenje marketinških kampanja.

- **Povezanost s projektnim aktivnostima:**

- Kreira marketinške planove za lansiranje i promociju platforme.
- Analizira tržišne trendove i prilagođava strategije prema potrebama korisnika.
- Upravlja odnosima s medijima i osigurava medijsku prisutnost.
- Koordinira izradu promotivnih materijala i sadržaja.

3. **Ivan Šantić – Glavni dizajner (novi član tima)**

- **Uloga i odgovornosti:**

- Dizajn korisničkog sučelja i korisničkog iskustva (UI/UX).
- Razvoj vizualnog identiteta platforme.
- Izrada 3D modela i vizualizacija.
- Osiguravanje estetske i funkcionalne dosljednosti proizvoda.

- **Povezanost s projektnim aktivnostima:**

- Suradnja s programerima na implementaciji dizajnerskih rješenja.
- Kreira prilagođene 3D modele za klijente, osiguravajući visoku kvalitetu i usklađenost s njihovim potrebama.

4. **Voditelj prodaje i razvoja poslovanja (novi član tima)**

- **Uloga i odgovornosti:**

- Identifikacija i akvizicija novih klijenata.
- Vođenje prodajnih pregovora i sklapanje ugovora.
- Razvoj i održavanje odnosa s postojećim klijentima.
- Analiza tržišta i konkurencije.

- **Povezanost s projektnim aktivnostima:**

- Kreira prodajne strategije za različite segmente tržišta.
- Sudjeluje u izradi ponuda i prezentacija za klijente.
- Pruža povratne informacije timu o potrebama i zahtjevima tržišta.
- Organizira i sudjeluje na sajmovima i konferencijama radi promocije platforme.

Opis potrebnih kvalifikacija / radnog iskustva / kompetencija za pojedino radno mjesto / ulogu u timu

Preostalo znakova: 4000 **DONE**

Marko Šantić – Osnivač, Direktor (CEO) i Glavni tehnički voditelj (CTO)

Marko Šantić ima više od 25 godina iskustva u razvoju softvera i magisterij iz računarstva s Fakulteta elektrotehnike i računarstva Sveučilišta u Zagrebu. Već 2000. godine razvio je prvu digitalnu, interaktivnu i nagrađivanu online kartu na svijetu – pet godina prije pojave Google Mapsa. Suosnivač je tvrtke GIS Cloud Ltd. (2007.), usmjerene na GIS i CAD alate za lokacijske usluge u oblaku, koja je izrasla u platformu s više od 200.000 korisnika u 50 zemalja i preko 800 klijenata. Bio je izvršni i tehnički direktor GIS Clouda do kraja 2024., kada je pokrenuo BIMTLY. Marko kombinira tehničku ekspertizu u području BIM-a, CAD-a, GIS-a, cloud tehnologija i razvoja skalabilnih sustava s poduzetničkim iskustvom u strategiji, menadžmentu i međunarodnom poslovanju.

Ima značajno iskustvo u pripremi, prijavi i upravljanju projektima financiranim iz javnih izvora, uključujući nacionalne potpore i EU sufinanciranje. Već 2009. godine ostvarena je potpora u okviru programa „Poduzetništvo mladih, početnika i osoba s invaliditetom“ Ministarstva gospodarstva. U 2014. godini uspješno su realizirana dva projekta: potpora Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije kroz mjeru B2 Poduzetničkog impulsa te državna potpora za istraživačko-razvojne projekte. U 2017. godini dobivena je potpora Grada Zagreba za internacionalizaciju poslovanja MSP-ova, kao i bespovratna sredstva iz E-impuls poziva za projekt „Holo City“.

Tanja Šantić – Voditeljica marketinga (CMO)

Tanja Šantić magistrica je marketinga i komunikacija s Poslovnog veleučilišta u Zagrebu. Iskustvo je stekla u vodećoj hrvatskoj tvrtki za organizaciju evenata, gdje je radila na velikim projektima kao specijalistica za marketing i odnose s javnošću. Pokrenula je vlastiti brend hrvatskih suvenira koji su plasirani u poznate trgovine u Zagrebu. Vodila je i obiteljski posao u automobilskoj industriji, a posljednjih godina samostalno vodi marketinški studio s fokusom na digitalnu strategiju i copywriting. Od kolovoza 2024. dio je BIMTLY tima kao voditeljica marketinga.

Tanja donosi snažnu kombinaciju strategije, kreativnosti i operativnog iskustva u brendiranju, komunikaciji i digitalnom marketingu.

Ivan Šantić – Voditelj dizajna i stručnjak za 3D

Ivan Šantić diplomirao je na prestižnom međunarodnom programu digitalnih medija Hyper Islanda. Profesionalno iskustvo započeo je praksom u Nativeu (London), jednom od najpoznatijih UX/UI dizajnerskih studija. Član je strukovnih udruženja HDD, ULUPUH i HDNP. Specijalizirao se za 3D/motion dizajn, konceptualni i industrijski dizajn, s dodatnim iskustvom u fotografiji, grafičkom i web dizajnu. Radio je na projektima za klijente kao što su Rimac Automobili, NVIDIA i ArtStation.

Ivan donosi dubinsko razumijevanje vizualne komunikacije, digitalnog prototipiranja i korisničkog iskustva te je ključna osoba za oblikovanje sučelja i 3D prikaza unutar BIMTLY platforme.

Voditelj prodaje i razvoja poslovanja (novi član tima)

Za poziciju stručnjaka za prodaju traži se kandidat s diplomom iz područja ekonomije, marketinga ili menadžmenta, te najmanje 3 godine iskustva u B2B prodaji digitalnih proizvoda. Idealni kandidat posjeduje izvrsne komunikacijske i pregovaračke vještine, razumije strukturu tehnoloških rješenja te je sposoban samostalno razvijati i voditi prodajne procese – od generiranja leadova do zaključivanja ugovora.

Ova struktura i razina kvalifikacija tima osigurava da projekt BIMTLY ima potrebne kapacitete za uspješnu provedbu i komercijalni uspjeh.

Način praćenja i vrednovanja rezultata

Način praćenja i vrednovanja rezultata projekta i njegovog utjecaja na ispunjavanje ciljeva poziva

Preostalo znakova: 1000 **DONE**

Način praćenja i vrednovanja rezultata projekta BIMTLY temelji se na sustavnom praćenju ključnih pokazatelja uspješnosti (KPI) za SaaS platforme. Najbitnije metrike su: mjesečni ponavljajući prihod (MRR) koji mjeri stabilnost i rast prihoda od pretplata te ukupan broj aktivnih korisnika. Stopa odljeva korisnika (Churn rate) pokazuje postotak otkazanih pretplata – niža stopa signalizira uspjeh u zadržavanju korisnika. Prosječan prihod po korisniku (ARPU) ključan je za procjenu strategija cijena, a vrijednost korisnika tijekom životnog vijeka (CLV) predviđa ukupan prihod po korisniku. Trošak stjecanja korisnika (CAC), uspoređen s CLV-om, ocjenjuje isplativost ulaganja u marketing. Korištenjem analitičkih alata za prikupljanje i analizu ovih KPI-eva, BIMTLY će pratiti trendove u realnom vremenu, prilagođavati strategije i osigurati uspješnu realizaciju projekta prema zadanim ciljevima.

Informacije o provedbenim kapacitetima i odabiru partnera

Informacije o provedbenim kapacitetima i odabiru partnera

Preostalo znakova: 6000 **DONE**

Tvrtka Prelako d.o.o. kao prijavitelj projekta BIMTLY ima iznimno snažne provedbene kapacitete zahvaljujući visoko kvalificiranom timu koji objedinjuje višedesetljetno iskustvo u razvoju softvera, digitalnom marketingu i dizajnu inovativnih tehnoloških rješenja.

Marko Šantić, osnivač i direktor, donosi preko 25 godina iskustva u razvoju softvera, a magisterij je stekao na Fakultetu elektrotehnike i računarstva Sveučilišta u Zagrebu, s posebnim naglaskom na softversko inženjerstvo i složene sustave. Godine 2000. razvio je prvu digitalnu, interaktivnu online kartu na svijetu, pet godina prije pojave Google Mapsa.

Njegova poduzetnička i tehnička karijera kulminirala je osnivanjem tvrtke GIS Cloud d.o.o. (sa US i UK podružnicama GIS Cloud Ltd i GIS Cloud Inc) 2007., koju je uspješno vodio zajedno s partnerom punih 17 godina, najprije kao izvršni direktor, a zatim kao tehnički direktor sve do 2024. godine. Pod njegovim vodstvom, GIS Cloud razvio se u vodeću globalnu platformu za geoinformacijske i CAD alate namijenjene lokacijskim uslugama u oblaku. Tvrtka je ostvarila značajne međunarodne uspjehe, uključujući rast na preko 200.000 registriranih korisnika iz 50 zemalja te više od 800 korporativnih klijenata diljem svijeta. Ključni sektori koji koriste GIS Cloud su urbanizam, telekomunikacije, upravljanje infrastrukturom i komunalne usluge. Poseban

uspjeh GIS Cloud postigao je 2010. godine pobjedom na SeedCamp (startup inkubator) natjecanju u Londonu, između 900 prijavljenih projekata, čime je postao prva hrvatska tvrtka s takvim priznanjem. Iste godine, GIS Cloud bio je finalist na IBM SmartCampu u Bostonu, kao jedini projekt izvan SAD-a među odabranima. Marko je kao tehnički direktor vodio razvoj skalabilnog cloud rješenja s vizualizacijom podataka u stvarnom vremenu i naprednim integracijama, upravljajući pritom razvojnim timovima te koordinirajući strateški razvoj proizvoda.

Ima značajno iskustvo u pripremi, prijavi i upravljanju projektima financiranim iz javnih izvora, uključujući nacionalne potpore i EU sufinanciranje. Već 2009. godine ostvarena je potpora u okviru programa „Poduzetništvo mladih, početnika i osoba s invaliditetom“ Ministarstva gospodarstva. U 2014. godini uspješno su realizirana dva projekta: potpora Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije kroz mjeru B2 Poduzetničkog impulsa te državna potpora za istraživačko-razvojne projekte. U 2017. godini dobivena je potpora Grada Zagreba za internacionalizaciju poslovanja MSP-ova, kao i bespovratna sredstva iz E-impuls poziva za projekt „Holo City“. Stečeno iskustvo obuhvaća sve faze – od projektne prijave, izvještavanja, provedbe aktivnosti do administrativnog i financijskog praćenja – što jamči pouzdanu realizaciju i ovog projekta.

Ova iskustva čine Marka ključnom osobom za tehničko vođenje projekta BIMTLY i osiguravaju visok standard izvedbe.

Tanja Šantić, voditeljica marketinga, ima magisterij iz marketinga i komunikacija s Poslovnog veleučilišta u Zagrebu. Posjeduje bogato iskustvo u marketinškim strategijama, branding u i digitalnom marketingu stečeno kroz vođenje vlastitog uspješnog marketinškog studija, rad u vodećoj hrvatskoj event tvrtki te pokretanje i plasiranje vlastitog brenda. Tanju karakterizira kreativan i strateški pristup marketinškoj komunikaciji, s naglašenim vještinama u digitalnim kanalima, copywritingu i storytellingu, što je ključno za uspješno tržišno pozicioniranje platforme BIMTLY.

Ivan Šantić, industrijski 3D dizajner, diplomirao je na prestižnom programu digitalnih medija Hyper Islanda. Iskustvo je stekao radeći za globalno poznate klijente kao što su Rimac Automobili, NVIDIA i ArtStation. Specijalizirao se za 3D i motion dizajn, konceptualni i industrijski dizajn, s dodatnim iskustvom u fotografiji, grafičkom i web dizajnu. Ivanov pristup kombinira tehničku izvrsnost, kreativnost i visoku estetiku dizajna korisničkog iskustva i sučelja, što ga čini izuzetno važnim za razvoj intuitivne i vizualno privlačne BIMTLY platforme.

Za uspješnu realizaciju projekta, tim će tijekom provedbe proširiti svoje kapacitete zapošljavanjem jednog 3D industrijskog dizajnera te stručnjaka za prodaju koji će voditi tržišno širenje platforme i razvoj prodajne mreže.

Dugoročno, BIMTLY planira zaposliti i dodatne stručnjake poput web programera, QA inženjera, sistem administratora i specijalista za korisničku podršku, što će dodatno ojačati organizacijske i izvedbene sposobnosti tvrtke.

U području partnerstva, BIMTLY će surađivati s građevinarima, arhitektonskim i inženjerskim uredima, marketinškim agencijama, dizajnerima, freelancerima i online platformama za 3D modeliranje, kao što je Modelry, što će omogućiti fleksibilno skaliranje usluga, vrhunsku kvalitetu i široku tržišnu dostupnost.

Sve navedeno ukazuje na jasne i snažne izvedbene kapacitete tima, što BIMTLY projekt čini izvrsno pripremljenim za uspješnu realizaciju i ostvarivanje zadanih poslovnih ciljeva.

AKTIVNOSTI

SVE REDEFINIRAJ NA NACIN DA SE MOZE POVEZATI SA PRORACUNOM I REZULTATIMA

Upravljanje projektom i promid/vidljivost su zadane i opcionalno mogu jos

Aktivnosti projekta

Datum početka provedbe (ako je poznat datum početka provedbe)

Trajanje provedbe (mjeseci)

4

Naziv aktivnosti	Oznaka	
test		
Upravljanje projektom	PM	
Promidžba i vidljivost	PV	

Mjesec provedbe:

1 2 3 4

+ Dodaj aktivnost

Podaci o aktivnosti projekta

Naziv aktivnosti*

Upravljanje projektom

Početak provedbe aktivnosti (mjesec provedbe)*

1

Završetak provedbe aktivnosti (mjesec provedbe)*

1

Opis aktivnosti

Preostalo znakova: 4000

Datum početka provedbe (ako je poznat datum početka provedbe): optional

Trajanje provedbe (mjeseci): 12

1. Razvoj inovativnog proizvoda
 - a. Daljnji razvoj tehnološke spremnosti proizvoda
 - b. Prijenos tržišno primjenjivih tehnoloških rješenja, znanja i iskustava
 - c. Revizija studije izvedivosti,
 - d. Dizajn proizvoda s ciljem prilagodbe proizvoda zahtjevima tržišta
 - e. Zaštita i upravljanje predmetnim intelektualnim vlasništvom
 - f. Priprema proizvodnje i ulaganje u probnu proizvodnju
2. Priprema lansiranja proizvoda (mogu iznositi najviše 30 % ukupne vrijednosti projekta)
 - a. Izrada marketinškog plana
 - b. Istraživanje tržišta
 - c. Verifikacija tržišta
 - d. Prilagodba korisničkim potrebama
 - e. Operativne marketinške aktivnosti
 - f. Pripreme za sljedeći ciklus investiranja

Zadatak

Ispuniti sljedeća polja

- Naziv, iz gore navedene liste
- Opis projekta, 4000 chars

- Pocetak i kraj u aktivnosti u mjesecima

NAZIV AKTIVNOSTI	KAT	S	P	K		NAPO MENA
Daljnji razvoj tehnološke spremnosti proizvoda	razvoj	DA	1	8	Marko , 80% vreme na, Ivan, 5mj	
Upravljanje projektom (obavezno)		DA	1	12		
Promidžba i vidljivost (obavezno)	pripr.	DA	1	12	tanja	
Uspostava prodajnih procesa i kanala		DA	1	12	BIZ GUY	
Dizajn proizvoda s ciljem prilagodbe proizvoda zahtjevima tržišta	razvoj	DA	4	10	ivan, 7mj	lokaliz acija
B2B sastanci i pripreme za sljedeći ciklus investiranja	pripr.	DA	9	11		2 putova nja u SAD, nisu prodaj ni sastan ci nego vise strates ka partne rstva npr Motif

Aktivnost: Upravljanje projekom

Opis aktivnosti

Upravljanje projektom BIMTLY obuhvaća svakodnevnu operativnu koordinaciju i strateško vođenje svih aktivnosti vezanih uz dovršetak razvoja, lansiranje na tržište i pripremu za komercijalizaciju platforme. Aktivnost uključuje planiranje i raspodjelu resursa, vođenje evidencije napretka, praćenje proračuna, koordinaciju tima i suradnika, kao i komunikaciju s vanjskim partnerima (freelanceri, savjetnici, prodajni suradnici).

Direktor i glavni tehnički voditelj Marko Šantić odgovoran je za cjelokupno upravljanje projektom, tehničku usklađenost i strateški razvoj, dok ostali članovi tima (marketing, dizajn, prodaja) sudjeluju u operativnim aktivnostima prema definiranim fazama provedbe.

Poseban fokus bit će na uspostavi preciznog sustava izvještavanja i dokumentiranja aktivnosti u skladu s pravilima EU sufinanciranja, uključujući financijsko praćenje (vanjsko knjigovodstvo), pripremu izvještaja i provedbu internih kontrola.

Cilj upravljanja projektom je osigurati da se sve aktivnosti provode pravovremeno, u skladu s ciljevima prijave i tržišnom strategijom, te postaviti temelje za dugoročnu operativnu održivost i skaliranje platforme BIMTLY.

Aktivnost: Daljnji razvoj tehnološke spremnosti proizvoda

Opis aktivnosti

4000

Platforma BIMTLY trenutno se nalazi na razini tehnološke spremnosti TRL 6, što znači da je razvijen i validiran funkcionalni prototip u relevantnom okruženju. Osnovna jezgra sustava već je u funkciji, s implementiranim 3D prikazom, povezivanjem tehničke dokumentacije i stvaranjem digitalnih prikaza proizvoda u oblaku. U sljedećoj fazi planira se dorada, finalizacija i integracija već postojećih komponenti kako bi sustav bio u potpunosti spreman za komercijalizaciju i širu tržišnu upotrebu.

Jedna od ključnih funkcionalnosti koju je potrebno doraditi je undo/redo sustav za praćenje povijesti radnji tijekom uređivanja 3D modela ili u radu sa konfiguratorom proizvoda.

Također je razvijena osnova za modularni sustav digitalnih kataloga, e-trgovine i izrade ponuda (quotation), koji će se sada proširiti u punokrvni CPQ (Configure-Price-Quote) alat. Ovaj segment omogućit će korisnicima ne samo prezentiranje proizvoda u 3D, već i konfiguriranje (odabir varijanti, boja, dodataka), dobivanje točne cijene u realnom vremenu te generiranje ponude odmah spremne za slanje krajnjim kupcima. Na taj način, prodajni proces postaje kraći, brži i precizniji, uz automatsku povezanost s tehničkim modelom proizvoda.

Sustav već ima podršku za prikaz u realnom vremenu, a sada se razvija dodatna funkcionalnost za uvoz svih industrijskih CAD/BIM formata (DWG, DXF, PLY, STEP, IFC), čime će se dodatno povećati interoperabilnost s postojećim alatima i olakšati onboarding novih korisnika. Konverzijski mehanizmi već postoje, no potrebno ih je doraditi i proširiti pokrivenost različitih standarda.

Također je u razvoju plugin za Blender – jedan od najraširenijih alata za 3D modeliranje u profesionalnoj i kreativnoj industriji. Plugin će omogućiti direktnu sinkronizaciju između BIMTLY platforme i Blender okruženja, čime će se znatno ubrzati workflow za dizajnere i inženjere. Korisnici će moći uređivati modele lokalno i automatski ih objavljivati u BIMTLY okruženju bez potrebe za izvođenjem i ručnim prijenosom datoteka.

Za dovršetak komercijalne verzije platforme potrebno je integrirati i testirati sustav za online naplatu putem Stripea, čime se osigurava potpuna SaaS monetizacija – uključujući podršku za pretplate, različite razine paketa i dodatne usluge.

Postojeće AR/VR funkcionalnosti, koje već omogućuju prikaz proizvoda u proširenoj stvarnosti putem mobilnih uređaja, bit će dodatno optimizirane s naglaskom na performanse, kompatibilnost i korisničko iskustvo. Kroz ove značajke korisnici će moći doživjeti proizvod u svom fizičkom prostoru prije kupnje, što je iznimno vrijedno u direktnoj prodaji.

Dodatno, planira se dovršetak osnovne kolaboracijske logike, koja uključuje mogućnost komentiranja i pregleda 3D modela u realnom vremenu od strane više korisnika odjednom. Ova značajka već postoji u okviru sustava, no potrebno ju je doraditi kako bi omogućila fluidnu komunikaciju između timova i klijenata.

Na kraju, razvijena je osnovna arhitektura za generički 3D konfigurator, a sljedeći korak je doraditi logiku kako bi podržavala širok spektar proizvoda – od jednostavnih do modularnih i visoko personaliziranih. Konfigurator su jedan od najvažnijih alata u suvremenoj digitalnoj prodaji, a njihova fleksibilnost čini platformu relevantnom za različite industrije – od građevinske, namještaja, strojogradnje do elektroničkih komponenti.

S obzirom da su svi ključni elementi već razvijeni i testirani u osnovi, fokus projekta u ovoj fazi je na završnom tehničkom razvoju, integraciji, testiranju i optimizaciji. Cilj je pripremiti platformu za tržišno lansiranje, povećati korisničku vrijednost i osigurati skalabilnost na međunarodnoj razini kroz profesionalnu, pouzdanu i visokofunkcionalnu SaaS uslugu.

Aktivnost: Promidžba i vidljivost

Opis aktivnosti

4000

Kako bi se osigurala uspješna komercijalizacija BIMTLY platforme, druga ključna projektna aktivnost odnosi se na pripremu lansiranja proizvoda, koja obuhvaća strateške i operativne marketinške mjere prije i tijekom izlaska na tržište. S obzirom na prirodu proizvoda – vizualno atraktivnu i tehnološki naprednu 3D platformu – posebno ćemo se fokusirati na kanale koji omogućuju bogatu multimedijску prezentaciju i interakciju s ciljanim korisnicima.

Prva faza uključuje izradu sveobuhvatnog marketinškog plana te definiranje strategije rasta i skaliranja poslovanja. To uključuje pozicioniranje brenda, definiranje ključnih poruka, identifikaciju ciljanih segmenata tržišta te odabir kanala i taktika za pristup potencijalnim klijentima. Plan će također obuhvatiti mjere za praćenje tržišnih reakcija i fleksibilno prilagođavanje pristupa, čime se osigurava kontinuirana verifikacija tržišnog pozicioniranja.

U sklopu operativnih aktivnosti planira se niz konkretnih koraka usmjerenih na podizanje vidljivosti i izgradnju korisničke baze. Fokus će biti na digitalnim kanalima s najvišim dosegom, a posebno će se isticati društvene mreže zbog inherentne vizualne privlačnosti BIMTLY sadržaja. Planira se aktivna prisutnost na platformama kao što su Instagram, LinkedIn, YouTube, TikTok, Facebook, Twitter i Pinterest, gdje će se redovito objavljivati atraktivni vizualni sadržaji (3D modeli, konfigurator u akciji, primjeri AR/VR prikaza). Kroz video demonstracije, tutorijale i behind-the-scenes materijale, cilj je stvoriti angažiranu zajednicu oko brenda.

Osim organskog sadržaja, provodit će se i ciljano oglašavanje putem Google Ads sustava, s naglaskom na pojmove relevantne za industriju 3D prikaza, konfiguratora, digitalnih kataloga i BIM rješenja. Ove kampanje usmerit će promet prema glavnoj web stranici, demo alatima i konverziji korisnika prema probnim i komercijalnim planovima.

Poseban naglasak stavit će se na aktivno upravljanje prisutnošću brenda u digitalnom prostoru. Uvest će se alati za praćenje spominjanja brenda i praćenje angažmana korisnika na mrežama kao što su Reddit, ProductHunt i specijalizirani forumi. Cilj je rano prepoznati komentare, prijedloge i potencijalne probleme, kao i ući u izravnu komunikaciju s potencijalnim korisnicima iz ciljanih industrija.

Za platformu poput BIMTLY, koja nudi izrazito vizualan i napredan tehnološki proizvod, najveći dio marketinških resursa bit će usmjeren upravo na društvene mreže. Vizualni materijali koji nastaju tijekom rada na 3D modelima, konfiguratorima i AR/VR prikazima predstavljaju visokokvalitetan sadržaj idealan za viralno širenje i stvaranje interesa na digitalnim kanalima. Takav sadržaj prirodno potiče angažman i doprinosi organskom doseg, što je ključno za inicijalni rast bez visokih troškova oglašavanja.

Posebno ćemo ulagati u izradu demo 3D modela i konfiguratora prilagođenih različitim industrijama. Posjetitelji naše web stranice moći će se odmah identificirati s ponudom, ovisno o sektoru iz kojeg dolaze. Primjerice, ako je riječ o proizvođaču montažnih kuća, imat ćemo 3D model kuće u interaktivnom okruženju; ako se radi o proizvođaču vrata i prozora – prikazat ćemo konfigurator tih elemenata u različitim prostornim kontekstima. Ovakav pristup omogućuje potencijalnim klijentima da odmah prepoznaju prednosti platforme za vlastiti poslovni model.

Takvi marketinški vizualni materijali bit će izrađeni direktno unutar BIMTLY platforme, čime ne samo da demonstriramo funkcionalnost alata, već i proizvodimo konkretan sadržaj za promociju. Time se dodatno jača percepcija brenda kao tehnološki naprednog i prilagođenog stvarnim potrebama tržišta.

U konačnici, cilj ove aktivnosti je stvoriti snažan brend s jasnim tržišnim pozicioniranjem, izgraditi zajednicu lojalnih korisnika i osigurati stabilan početni rast kroz optimalnu kombinaciju sadržaja, oglašavanja i interakcije.

Aktivnost: Uspostava prodajnih procesa i kanala

U mjesecu: 8

Kraj provedbe mjesec: 12

Strateško osmišljavanje komercijalnog predstavljanja BIMTLY platforme krajnjim korisnicima i potencijalnim partnerima. Kao SaaS rješenje namijenjeno širokom spektru industrija, od proizvođača građevinske opreme i modularnih sustava do metalne industrije i opreme za interijere, BIMTLY zahtijeva ciljanu i strukturiranu prodajnu strategiju.

Prvi korak uključuje izradu i operacionalizaciju prodajne strategije, koja će definirati prodajne ciljeve, ciljne vertikale, ključne poruke, modele pretplate i potencijalne partnere. Ova strategija uključuje i izradu planova za onboarding korisnika, sustav podrške, kao i mehanizme za prikupljanje povratnih informacija od kupaca, što je ključno za dodatno usavršavanje proizvoda.

Paralelno će se raditi na izgradnji i održavanju baze potencijalnih klijenata putem više izvora: prikupljanjem leadova kroz oglašavanje i web sadržaj, aktivnim istraživanjem tržišta, umrežavanjem putem evenata i poslovnih mreža (npr. LinkedIn) te izravnim kontaktiranjem tvrtki koje bi imale najviše koristi od BIMTLY platforme. Ova baza omogućit će sustavno upravljanje odnosima s kupcima te generiranje kvalificiranih prilika za prodaju.

Uspostavit će se i odgovarajuća tehnološka podrška prodaji – prvenstveno kroz uvođenje CRM sustava (Customer Relationship Management) koji omogućuje automatizaciju komunikacije, praćenje statusa korisnika, kategorizaciju po interesima, povijest interakcija i analitiku prodajnog toka. Ovaj alat pomoći će u optimizaciji prodajnog lijevka i povećanju konverzije.

Dodatno, u okviru ove aktivnosti provodit će se izravno kontaktiranje tvrtki iz ciljanih industrija putem e-mail kampanja, personaliziranih prezentacija i online sastanaka s ključnim dionicima. Poseban fokus staviti će se na tvrtke koje već koriste digitalne alate u poslovanju i imaju izraženu potrebu za digitalnim prikazom, konfiguratorima ili upravljanjem proizvodima.

Zapošljavanjem dodatnog prodajnog stručnjaka osigurati će se stalna operativna podrška ovom segmentu poslovanja. Njegova uloga uključivat će izradu i izvođenje outbound kampanja,

izravnu komunikaciju s potencijalnim klijentima, sudjelovanje u prodajnim sastancima te suradnju s marketinškim timom na razvoju prodajnih materijala.

Prodajna aktivnost bit će usko koordinirana s aktivnostima promocije i razvoja proizvoda, kako bi svi kanali komunicirali konzistentnu vrijednost platforme i omogućili maksimalan prodajni učinak. Kroz strukturiran i tehnološki podržan pristup, ova faza omogućit će BIMTLY-ju ostvarenje prvih prihoda, validaciju poslovnog modela i početak stabilnog rasta.

Aktivnost: Dizajn proizvoda s ciljem prilagodbe proizvoda zahtjevima tržišta

Opis aktivnosti:

U okviru ove aktivnosti fokus je na dizajnu korisničkog iskustva i vizualne komunikacije proizvoda u skladu s tržišnim potrebama i očekivanjima korisnika iz različitih industrija. Aktivnost uključuje iterativni proces oblikovanja vizualnog i funkcionalnog identiteta platforme BIMTLY, s posebnim naglaskom na intuitivno i prilagodljivo korisničko sučelje (UI/UX), 3D prezentaciju proizvoda i integraciju ključnih poslovnih funkcionalnosti.

Voditelj ove aktivnosti je Ivan Šantić, specijalist za 3D/motion dizajn i digitalne proizvode, koji će usmjeravati cjelokupni kreativni razvoj i testiranje s krajnjim korisnicima.

Planirane aktivnosti uključuju:

- Razvoj i testiranje dizajna korisničkog sučelja za 3D preglednik, konfigurator i digitalne kataloge;
- Usmjeravanje dizajna prema različitim industrijskim vertikalama (građevina, strojogradnja, modularne kuće, elektronika, mikromobilnost i sl.);
- Izrada demonstracijskih 3D modela i vizualno optimiziranih primjera korištenja platforme kako bi se posjetiteljima web stranice odmah prikazale konkretne prednosti;
- Priprema predložaka za brendirane korisničke portale i fleksibilno prilagođavanje vizualnog identiteta klijenata unutar platforme;
- Testiranje s ranim korisnicima i povratne informacije o dizajnu, koje će se koristiti za dodatne iteracije.

U cilju globalnog dosega i pristupačnosti, BIMTLY platforma bit će lokalizirana na ključne svjetske jezike. U prvoj fazi uključeni su engleski, njemački, španjolski, talijanski i francuski, dok su u planu i lokalizacije za tržišta s velikim potencijalom, poput japanskog i kineskog jezika. Time se uklanjaju jezične barijere, povećava prihvaćenost na međunarodnim tržištima i dodatno otvaraju mogućnosti za suradnju s partnerima iz Azije i drugih regija.

Osim estetskih aspekata, dizajn će obuhvatiti optimizaciju performansi prikaza modela, preglednosti tehničke dokumentacije i responzivnost sučelja na različitim uređajima.

Kroz ovu aktivnost osigurat će se da BIMTLY ne bude samo tehnički napredan, već i vizualno privlačan, lako razumljiv i tržišno prilagođen proizvod, čime se povećava angažman korisnika, smanjuje potreba za tehničkom podrškom i ubrzava donošenje odluka u procesu kupnje.

Aktivnost: B2B sastanci i pripreme za sljedeći ciklus investiranja

Opis aktivnosti:

Ova aktivnost usmjerena je na razvoj strateških poslovnih odnosa i pripremu za sljedeću fazu rasta BIMTLY platforme, uključujući pristup investitorima, akceleratorima i partnerima s komplementarnim proizvodima i uslugama. Fokus nije na direktnoj prodaji krajnjim korisnicima, već na širenju poslovnog ekosustava oko platforme kroz B2B suradnje i strateško pozicioniranje na međunarodnim tržištima.

Ključne aktivnosti uključuju:

- Identifikaciju i inicijalne razgovore s potencijalnim strateškim partnerima: ERP/CAD/BIM integratori, proizvođači softvera za 3D sadržaj, edukacijske institucije, distributeri i poslovne mreže u industrijama poput građevine, strojogradnje, modularne gradnje i mikromobilnosti;
- Sudjelovanje na međunarodnim B2B događajima, meet-upovima, matchmaking konferencijama i sajmovima inovacija – ne samo radi prezentacije BIMTLY-a, već i zbog stvaranja veza koje mogu rezultirati poslovnim sinergijama, zajedničkim razvojem tržišta ili white-label rješenjima;
- Izrada profesionalnih B2B pitch materijala – uključujući prilagođene prezentacije, primjerke modela i prototipova koji ilustriraju benefite BIMTLY-a u konkretnim poslovnim scenarijima;
- Priprema za ranu fazu fundraisinga kroz seed investicije i pristup akceleratorima fokusiranim na digitalna rješenja, SaaS i 3D/AR/VR tehnologije;
- Povezivanje s potencijalnim ranim investitorima koji mogu donijeti ne samo kapital, već i tržišni know-how, mreže i distribucijske kanale;
- Razrada investicijskih materijala (pitch deck, projicirani prihodi, plan širenja) temeljenih na stvarnim podacima iz razvoja i povratnim informacijama prvih korisnika.

Cilj aktivnosti nije samo osiguranje financiranja, već i gradnja dugoročnih odnosa koji će podržati globalnu skalabilnost i pozicioniranje BIMTLY-a kao ključnog alata u digitalnoj transformaciji industrijske prodaje. Fokus je na dvosmjernom prijenosu vrijednosti – gdje partneri dobivaju pristup vrhunskoj platformi, a BIMTLY resurse i distribuciju koja vodi prema ubrzanom rastu.

POKAZATELJI I REZULTATI

DONE

#pitanje Opcenito pitanje koje sve pokazatelje moram staviti npr. RCR03 Mala i srednja

poduzeća (MSP-ovi) koji uvode inovacije u proizvode ili procese*, jel su to druge firme, kao moji budući klijenti, ili mi?

Novi rezultat

Naziv

Povezane aktivnosti

☐ Promidžba i vidljivost

☐ Upravljanje projektom

☐ Uspostava prodajnih procesa i kanala

Kod pokazatelja	Naziv pokazatelja / Mjerna jedinica	Polazišna vrijednost unaprijed određenog pokazatelja	Ciljna vrijednost unaprijed određenog pokazatelja	Doprinos unaprijed određenog pokazatelja	Rak za postizanje unaprijed određenog pokazatelja	Učestalost izvješćivanja	Obrazloženje postignuta pokazatelja
1	Broj inovativnih proizvoda, usluga ili procesa koji se razvijaju projektom / Broj	M	Z	M	Z	0.00	

1000

Dodaj

Ukloni rezultat

Dodaj novi rezultat

Moguci pokazatelji

1. Broj inovativnih proizvoda, usluga ili procesa koji se razvijaju projektom / Broj
2. RCR03 Mala i srednja poduzeća (MSP-ovi) koja uvode inovacije u proizvode ili procese / broj
3. RCO05 Novoosnovana poduzeća koja su primila potporu / broj
4. RCR01 Stvorena radna mjesta u subjektima koji su primili potporu / EPRV godišnje
5. RCR04 MSP-ovi koja uvode marketinške ili organizacijske inovacije / broj
6. 01 Vrijednost dobivenog dodatnog financiranja nakon završetka projekta / EURO
7. Postotak poduzeća koja nastavljaju poslovanje nakon završetka projekta / postotak
8. Povećanje prihoda od prodaje / EURO

Povećanje prihoda od prodaje / EURO

- a. 0
- b. 90000
- c. nakon završetka
- d. m+

Po završetku projekta planira se komercijalizacija BIMTLY platforme kroz SaaS model pretplate, dodatne module za 3D konfiguraciju i AR/VR prikaz proizvoda. Prihodi će primarno dolaziti od

prodaje pretplatničkih paketa (Basic, Pro, Team, Enterprise), prilagođenih potrebama različitih industrijskih sektora poput građevine, modularne gradnje, strojogradnje i proizvodnje opreme. Dodatni izvori prihoda uključuju prodaju E-commerce i Web katalog modula, naplatu usluge konfiguratora po narudžbi te custom razvoj 3D modela za klijente. Prema projekcijama, očekuje se ostvarivanje prihoda od oko 90.000 do 100.000 EUR u prvoj godini nakon završetka projekta. Očekivani prihod temelji se na realističnoj procjeni tržišnog potencijala, skalabilnosti SaaS modela i inicijalnoj prodajnoj strategiji, a podržan je financijskom analizom izrađenom za potrebe projekta.

Postotak poduzeća koja nastavljaju poslovanje nakon završetka projekta / postotak

- a. 0
- b. 100%
- c. nakon završetka
- d. m+1

Poduzeće Prelako d.o.o. planira kontinuirano poslovanje i nakon završetka projekta, temeljem uspješnog lansiranja BIMTLY platforme na tržište. Projekt omogućava razvoj tržišno validiranog proizvoda, stvaranje prihoda kroz SaaS model pretplate te rast korisničke baze, čime se dugoročno osigurava financijska održivost poslovanja. Iako se prema izrađenoj financijskoj analizi predviđa da će poduzeće ostvariti potpunu profitabilnost unutar tri godine od završetka projekta, poslovanje će se kontinuirano odvijati kroz akviziciju klijenata, razvoj novih funkcionalnosti i potencijalno dodatno financiranje putem seed investicija ili akceleratora. Na temelju očekivanog rasta i komercijalizacije, poduzeće predviđa stabilno nastavak poslovanja, čime se ostvaruje ciljana vrijednost pokazatelja od 100%.

01 Vrijednost dobivenog dodatnog financiranja nakon završetka projekta / EURO

- a. 0
- b. 50000
- c. nakon završetka
- d. m+1

Po završetku provedbe projekta Prelako d.o.o. planira aplicirati za dodatno financiranje putem seed investicijskih fondova, programa akceleratora i drugih izvora rizičnog kapitala usmjerenih

na digitalna rješenja, SaaS platforme i 3D/AR/VR tehnologije. Projektni rezultati, uključujući završeni proizvod, validaciju tržišta i razvijene prodajne alate, stvorit će preduvjete za prezentaciju BIMTLY platforme investitorima. Cilj je osigurati minimalno 50.000 EUR dodatnog financiranja kroz equity investiciju, grant ili kombinirane modele financiranja, s namjenom skaliranja poslovanja na međunarodna tržišta. Dodatno financiranje omogućit će ubrzani rast korisničke baze, daljnji razvoj funkcionalnosti i povećanje prihoda.

RCR04 MSP-ovi koja uvode marketinške ili organizacijske inovacije / broj

- a. 0
- b. 1
- c. zavrstek
- d. m+3

Kroz projekt Prelako d.o.o. uvodi inovaciju u marketinške i organizacijske procese. Platforma BIMTLY razvija nove modele komunikacije i prodaje tehničkih proizvoda putem digitalnih kanala, s posebnim fokusom na 3D konfiguraciju, personalizirani prikaz proizvoda i AR/VR tehnologiju. U marketinškom smislu, uvodi se inovativan pristup prezentaciji proizvoda kroz interaktivni sadržaj, konfiguratore i virtualne prikaze u stvarnom okruženju, čime se značajno poboljšava korisničko iskustvo i angažman. Organizacijski, poduzeće uspostavlja digitalno automatizirane procese ponude i narudžbe, integrirane s tehničkim bazama podataka, što predstavlja temelj za skalabilno i međunarodno poslovanje. Inovacije se implementiraju kroz cijeli prodajni i marketinški ciklus, čime poduzeće stvara nove poslovne prakse prilagođene digitalnoj ekonomiji.

Novoosnovana poduzeća koja su primila potporu / broj

Prijavitelj je novoosnovano poduzeće (osnovano 7.6.2024), koje kroz ovaj projekt razvija vlastitu inovaciju (BIMTLY platformu) i prima financijsku potporu za razvoj i komercijalizaciju na međunarodnom tržištu. Ciljna vrijednost je 1, jer projekt provodi jedno poduzeće.

RCR03 Mala i srednja poduzeća (MSP-ovi) koja uvode inovacije u proizvode ili procese / broj

- a. 0
- b. 1
- c. Zavrsetak provedbe
- d. m+3

Tijekom projekta Prelako d.o.o. kao novoosnovano MSP poduzeće uvodi tržišno relevantnu inovaciju kroz razvoj i komercijalizaciju BIMTLY platforme. Projekt integrira tri distinktivne inovacije: (1) 3D konfigurator s CPQ funkcionalnostima koji omogućava konfiguraciju proizvoda i izračun cijene u realnom vremenu, (2) digitalizaciju i automatizaciju prodajnog procesa povezivanjem tehničkih podataka i komercijalnih funkcija (konfiguracija, ponuda, narudžba), te (3) vizualno bogato korisničko iskustvo kroz AR/VR prikaz proizvoda u stvarnom prostoru. Sve tri inovacije primjenjuju se unutar jednog MSP poduzeća, što opravdava ciljnu vrijednost pokazatelja od 1.

Inovacije su usmjerene na povećanje tržišne konkurentnosti, skalabilnost poslovanja i internacionalizaciju proizvoda.

Broj inovativnih proizvoda, usluga ili procesa koji se razvijaju projektom / Broj

- a. 0
- b. 3
- c. Zavrsetak provedbe
- d. $m+3$

1000 chars

Iako je BIMTLY formalno jedna integrirana SaaS platforma, projekt uvodi najmanje **tri međusobno distinktivne inovacije** koje obuhvaćaju različite aspekte

1. **Inovacija u proizvodu – 3D konfigurator s CPQ funkcionalnostima:**
Omogućuje korisnicima iz različitih industrija da konfiguriraju proizvode u 3D okruženju, biraju varijante, izračunaju cijene u realnom vremenu i generiraju ponude – funkcionalnosti koje tradicionalno nisu bile objedinjene u jednoj platformi za B2B segment.
2. **Inovacija u procesu – digitalizacija i automatizacija prodajnog tijeka:**
Platforma integrira tehničke podatke s komercijalnim aspektima (konfiguracija, ponude, narudžbe), čime se uvodi potpuno novi proces prodaje koji skraćuje vrijeme od upita do narudžbe i eliminira ručne korake.
3. **Inovacija u korisničkom iskustvu – 3D prezentacija proizvoda:**
Korištenjem AR/VR prikaza, video tutorijala i vizualno bogatog sadržaja direktno iz platforme, kupac može doživjeti i testirati proizvod u realnom kontekstu prije kupnje

Stvorena radna mjesta u subjektima koji su primili potporu / EPRV godišnje

1000

- e. 2
- f. 4
- g. Zavrsetak provedbe
- h. m+3

Na početku projekta poduzeće Prelako d.o.o. zapošljava dvije osobe – osnivača (direktor i tehnički voditelj) te voditeljicu marketinga. Tijekom provedbe projekta planira se proširenje tima zapošljavanjem još **dvije nove osobe**: jednog 3D industrijskog dizajnera, koji će raditi na modeliranju i vizualizaciji proizvoda unutar BIMTLY platforme, te jednog stručnjaka za prodaju i razvoj poslovanja, zaduženog za akviziciju klijenata, izgradnju odnosa i implementaciju prodajnih procesa. Time će broj zaposlenih porasti na ukupno četiri osobe. Nova radna mjesta kreirana su isključivo za potrebe projekta, u potpunosti su financirana sredstvima potpore i izravno doprinose razvoju i komercijalizaciji inovacije. Predstavljaju stvaranje novih, kvalificiranih radnih mjesta u području naprednih tehnologija i kreativnih industrija.

- 2. RCR04 MSP-ovi koji uvode marketinške ili organizacijske inovacije
 - a. 0
 - b. 1

Uputa: Pokazatelj je obavezan, ako je primjenjiv. Prijavitelj unosi ovaj pokazatelj ako provedbom projekta uvodi marketinške ili organizacijske inovacije.

- 3. Povećani prihod od prodaje*
 - a. 0
 - b. PROCJENI CCA 10000 EUR/MJESECNO
 - c. M+3, NAKON TRI GODINE OD ZAVRSETKA
 - d.

PRORACUN

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1w2hYC1tKwaFTRZDHcFeLaN97CeU-OHKyKEZfk9OT6Ew/edit?gid=0#gid=0>

Jedino opisi za svaku stavku proračuna se nalazi samo u aplikaciji prijave, nema u tablici!!!

Horizontalna načela

DONE

Promicanje ravnopravnosti spolova

pozitivan

Projekt BIMTLY pozitivno doprinosi promicanju ravnopravnosti spolova omogućujući lakši pristup digitalnim alatima i inovacijama u industrijama koje su tradicionalno pretežito muške, poput građevine i strojogradnje. Platforma je razvijena kao intuitivno, jednostavno za korištenje rješenje koje smanjuje tehničke barijere i omogućuje širu uključivost, uključujući i veće sudjelovanje žena u procesima digitalne prezentacije i prodaje proizvoda. Na taj način BIMTLY pridonosi otvaranju novih prilika za žene u tehničkim sektorima kroz pristupačnu tehnologiju.

Ujedno, projekt u fazi zapošljavanja i suradnje primjenjuje načela jednakih mogućnosti te aktivno potiče rodnu ravnotežu unutar razvojnog i komercijalnog tima. Ovim pristupom BIMTLY ne samo da uklanja postojeće prepreke, nego i proaktivno otvara nove prilike za žene u digitalizaciji tradicionalnih industrija.

Promicanje načela nediskriminacije

neutralan

Projekt BIMTLY u potpunosti poštuje i provodi načelo nediskriminacije u svim aspektima – od zapošljavanja i uključivanja vanjskih suradnika, do načina korištenja same platforme. Pristup digitalnoj usluzi nije uvjetovan nikakvim osobnim karakteristikama korisnika, kao što su spol, dob, etnička pripadnost, invaliditet, vjerska ili politička uvjerenja. U razvoju sustava primjenjuju se univerzalna načela dizajna (design for all) kako bi platforma bila što pristupačnija i razumljivija širokom krugu korisnika. U procesu zapošljavanja i suradnje ključni kriteriji su isključivo stručnost i relevantne kompetencije, a cijeli projekt promiče kulturu jednakih prilika, uključivosti i tolerancije.

Dodatne aktivnosti

pozitivan

Osim tehničkog razvoja, projekt uključuje niz dodatnih aktivnosti koje proširuju njegov utjecaj: izrada edukativnih sadržaja (video tutorijali, vodiči), komunikacija sa zajednicom putem društvenih mreža i online kanala, povezivanje s industrijskim stručnjacima i freelancerima kroz platforme za 3D modeliranje te sudjelovanje na relevantnim događanjima i sajmovima. Dodatno, planira se razviti partnerska mreža s dizajnerima, arhitektima i agencijama za digitalni sadržaj.

Ove aktivnosti imaju pozitivan utjecaj jer potiču zajednicu, znanje, profesionalne suradnje i vidljivost domaćih inovacija na međunarodnoj razini.

Pristupačnost za osobe s invaliditetom

1. Pristupačnost infrastrukturi / javnom prijevozu:

pozitivan

BIMTLY kao digitalna platforma u potpunosti eliminira potrebu za fizičkim dolaskom korisnika u prodajne prostore, izložbene salone ili urede, čime direktno doprinosi inkluzivnosti i pristupačnosti za sve korisnike, bez obzira na njihovu fizičku pokretljivost ili dostupnost prijevoza. Umjesto fizičkih showroomova koji često podrazumijevaju arhitektonske barijere i logističke izazove, BIMTLY omogućuje cjelovito digitalno iskustvo – vizualizaciju, konfiguraciju i istraživanje proizvoda – iz udobnosti vlastitog prostora. Na taj način, projekt ima jasan pozitivan utjecaj na pristupačnost jer otvara mogućnost sudjelovanja i korištenja usluga svim korisnicima, neovisno o njihovoj lokaciji ili mogućnosti kretanja.

2. Informacijsko-komunikacijska pristupačnost:

BIMTLY platforma razvija se s naglaskom na jasnoću, jednostavnost i logičnu strukturu korisničkog sučelja kako bi bila pristupačna širokom spektru korisnika, uključujući one s ograničenim tehničkim znanjem. Iako je primarno vizualni alat, sve ključne informacije o proizvodima prikazuju se u kombinaciji 3D prikaza, tekstualnih opisa i intuitivnih kontrola, čime se olakšava razumijevanje i korištenje. Platforma omogućuje jednostavno snalaženje putem standardnih uređaja – bez potrebe za dodatnom opremom ili kompleksnim postavkama – što doprinosi njezinoj pristupačnosti u raznim radnim i obrazovnim okruženjima. Na taj način BIMTLY pozitivno utječe na informacijsko-komunikacijsku pristupačnost digitalnih alata, osiguravajući uključivost i jednostavan pristup informacijama za sve korisnike.

3. Razumna prilagodba i univerzalni dizajn:

BIMTLY platforma razvija se prema principima univerzalnog dizajna („design for all“), omogućujući intuitivno korištenje širokom krugu korisnika, bez obzira na njihovu dob, tehničku pismenost ili prethodno iskustvo. Sučelje je pregledno, jednostavno strukturirano i jasno označeno, čime se značajno smanjuje potreba za dodatnom edukacijom ili posebnim tehničkim vještinama. Zahvaljujući vizualnoj prezentaciji i interaktivnim 3D konfiguratorima, kompleksni tehnički dizajni proizvoda postaju lako razumljivi, značajno skraćujući vrijeme potrebno za edukaciju zaposlenika ili korisnika. Sve ključne funkcije dostupne su putem standardnih uređaja poput računala, tableta i mobitela, čime se dodatno povećava fleksibilnost i pristupačnost

platforme. Ovim pristupom BIMTLY direktno podržava načelo razumne prilagodbe, omogućavajući efikasnu primjenu digitalnih alata i uključivanje različitih korisničkih skupina.

4. Pristupačnost ostalih sadržaja i usluga otvorenih ili namijenjenih javnosti: pozitivan

BIMTLY platforma značajno povećava pristupačnost digitalnih sadržaja i usluga jer omogućuje korisnicima da, bez obzira na fizičku lokaciju ili ograničenja, u svakom trenutku pristupe detaljnom prikazu proizvoda u 3D formatu. Korištenjem preglednika, konfiguratora i AR/VR prikaza, korisnici mogu samostalno istraživati proizvode, isprobavati opcije, pregledavati tehničke podatke i dokumentaciju – sve bez potrebe za fizičkim odlaskom u izložbene prostore ili showroomove.

Svi elementi prezentacije dostupni su online, putem standardnih uređaja, bez potrebe za instalacijom dodatnih alata. Time se sadržaj čini dostupnim svima, neovisno o njihovim uvjetima rada, mobilnosti ili tehničkoj opremljenosti. Platforma omogućuje i onima koji inače nemaju jednostavan pristup klasičnim izložbenim prostorima – poput osoba u ruralnim sredinama, inozemnim partnerima ili korisnicima s vremenskim ograničenjima – da u potpunosti iskuse proizvod i njegove funkcionalnosti.

Dodatno, omogućavanjem samostalnog istraživanja i informiranja, BIMTLY smanjuje potrebu za direktnom komunikacijom s prodajnim i tehničkim timovima, čime ubrzava donošenje odluka i pojednostavljuje proces nabave. Kroz ovu razinu digitalne dostupnosti, platforma omogućuje brži, lakši i inkluzivniji pristup uslugama koje su ranije bile dostupne isključivo kroz fizičke kanale, što predstavlja jasan pozitivan pomak u pristupačnosti sadržaja namijenjenih javnosti.

5. Dodatne aktivnosti: pozitivan

U sklopu projekta planirana je izrada edukativnih sadržaja, video vodiča i uputa koje će korisnicima pomoći da jednostavno savladaju rad s BIMTLY platformom. Sav materijal bit će izrađen s naglaskom na jasnoću, vizualnu preglednost i razumljivost, uz mogućnost dodavanja titlova, zvučnih uputa i tekstualnih transkripata. Time se osigurava pristupačnost i za korisnike s različitim razinama tehničke pismenosti te one s blagim teškoćama vida ili sluha.

Dodatno, svi edukativni materijali bit će dostupni online, bez registracije, i strukturirani po industrijama (npr. građevina, stolarija, modularne kuće, micromobility), kako bi korisnici odmah mogli pronaći konkretne primjere relevantne za njih. Na platformi će biti integriran sustav za povratne informacije – korisnici će moći prijaviti poteškoće, predložiti poboljšanja i izraziti potrebe vezane za pristupačnost sadržaja.

Cilj je kontinuirano usavršavanje materijala na temelju stvarnih povratnih informacija, čime se ne povećava samo funkcionalna vrijednost edukativnog dijela platforme, već i izravno doprinosi inkluzivnosti i širenju digitalnih kompetencija korisnika u realnim uvjetima rada. Na taj način dodatne aktivnosti projekta daju pozitivan i dugoročan doprinos pristupačnosti digitalnih alata široj javnosti.

Zelena javna nabava

Odabir:  Pozitivan utjecaj

Projekt BIMTLY temelji se isključivo na razvoju digitalnog softverskog rješenja, čime u svojoj osnovi promiče održivi razvoj i smanjenje okolišnog otiska. Za razliku od tradicionalnih pristupa koji uključuju tiskane kataloge, fizičke uzorke, skladištenje i putovanja prodajnih timova, BIMTLY omogućuje sveobuhvatnu digitalnu prezentaciju proizvoda – od 3D vizualizacije i konfiguracije do e-trgovine i tehničke dokumentacije – dostupnu iz web preglednika.

Ovim se pristupom značajno smanjuje potreba za materijalnim resursima, putovanjima i fizičkom logistikom, što direktno doprinosi ciljevima zelene tranzicije. Klijenti mogu istraživati proizvode, konfigurirati varijante i dobiti sve potrebne informacije bez fizičkog kontakta, čime se dugoročno smanjuje potrošnja energije i emisija CO₂.

Svi projektni procesi – od razvoja do validacije – odvijat će se digitalno i uz minimalnu fizičku infrastrukturu, čime BIMTLY kao projekt ne samo da ne generira negativan utjecaj na okoliš, već aktivno doprinosi digitalnom supstituiranju ekološki zahtjevnih poslovnih praksi. Time se ujedno potiče i održivost u lancu vrijednosti klijenata platforme.

Klimatsko potvrđivanje

Odabir:  Pozitivan utjecaj

Obrazloženje utjecaja:

Iako projekt BIMTLY ne uključuje fizičke građevinske aktivnosti ni energetske intenzivne operacije, njegova digitalna priroda ima snažan indirektni utjecaj. Platforma omogućuje proizvođačima da zamijene fizičke kataloge, uzorke i showroomove s digitalnim 3D prikazima, konfiguratorima i AR/VR tehnologijama. Time se drastično smanjuje potreba za putovanjima, logistikom i tiskanjem, što rezultira manjim emisijama stakleničkih plinova i ukupnim okolišnim otiskom. Osim toga, BIMTLY ubrzava komunikaciju i donošenje odluka u B2B procesu prodaje,

čime pomaže korisnicima da učinkovitije planiraju i upravljaju resursima. U kontekstu klimatskih ciljeva EU i Hrvatske, platforma podržava digitalnu i zelenu tranziciju industrije, smanjujući ugljični otisak prodaje i tehničke podrške.

Zahvaljujući tim učincima, projekt ima pozitivan doprinos klimatskim ciljevima, iako sam po sebi ne uključuje klasične "zeleno orijentirane" aktivnosti.

Doprinos načelu 'ne čini bitnu štetu'

Odabir: ☒ Neutralan utjecaj

Obrazloženje utjecaja:

Projekt je u skladu s načelom „ne čini bitnu štetu“ (DNSH – Do No Significant Harm), jer se odnosi na razvoj softverskog rješenja koje ne uključuje aktivnosti štetne za okoliš, prirodne resurse, biološku raznolikost, vodu, zrak ili tlo. Nema emisija onečišćenja, proizvodnje otpada ni zahvata u prostor. Nadalje, ne podržava aktivnosti koje su suprotne ciljevima EU okolišnih politika. Sve aktivnosti provode se digitalno, bez potrebe za fizičkom infrastrukturom koja bi mogla uzrokovati negativan utjecaj.

Dodatne aktivnosti

Odabir: ☒ Pozitivan utjecaj

Nazivi dodatnih aktivnosti i obrazloženje utjecaja:

U okviru projekta planira se i razvoj dodatnih funkcionalnosti koje će korisnicima omogućiti lakšu digitalizaciju poslovanja, što neizravno potiče smanjenje upotrebe papira, kataloga u fizičkom obliku i promotivnih materijala. Također, 3D prikaz proizvoda i AR/VR demonstracije putem platforme smanjuju potrebu za fizičkim uzorcima, transportom i posjetima, čime se doprinosi smanjenju emisija CO₂ i potrošnje resursa. Kroz ove aktivnosti, BIMTLY platforma dugoročno podržava održive prakse kod krajnjih korisnika.

Informiranje i vidljivost

DONE

Tiskani mediji – Da

Ciljna skupina:

Čitatelji stručnih časopisa i publikacija iz područja arhitekture, proizvodnje, građevinarstva i dizajna. Predstavljat ćemo BIMTLY kao cloud platformu koja omogućuje naprednu 3D vizualizaciju proizvoda, izradu interaktivnih konfiguratora s automatskim generiranjem ponuda (CPQ) te izradu digitalnih kataloga. Naglasak će biti na primjerima iz prakse kao što su modularne kuće, građevinski elementi, industrijski strojevi i ostalo.

Elektronički mediji – Da**Ciljna skupina:**

Publika poslovnih emisija, radijskih i TV priloga koji pokrivaju tehnologiju, inovacije i digitalnu transformaciju. BIMTLY ćemo predstaviti kao napredno SaaS rješenje koje pomaže poduzećima optimizirati prodaju i marketing kroz interaktivne 3D konfigurateore, AR/VR prikaze i digitalne blizance proizvoda. Predstaviti ćemo konkretne primjere iz građevinske i proizvodne industrije, s naglaskom na prednosti digitalizacije uštede resursa i učinkovitost poslovanja.

Internet – Da**Ciljna skupina:**

Tvrtke koje traže inovativne digitalne alate za prezentaciju i prodaju. Kroz aktivnu prisutnost na webu, LinkedInu, Instagramu, TikToku, Pinterestu, YouTubeu i Facebooku prikazivat ćemo atraktivne 3D vizuale, interaktivne AR/VR demonstracije, konfigurateore proizvoda te digitalne kataloge izrađene pomoću BIMTLY platforme. Naglasak će biti na generiranju sadržaja koji jasno demonstrira benefite poput skraćivanja prodajnog ciklusa i boljeg korisničkog iskustva.

Seminari, konferencije, radionice itd. – Da**Ciljna skupina:**

Profesionalci i poslovni predstavnici u području digitalnih tehnologija, proizvodnje i graditeljstva. Sudjelovanjem na događanjima poput BAU sajma, konferencija o industriji 4.0 te raznim meetupovima, predstaviti ćemo BIMTLY kroz detaljne demo prezentacije konfiguratora i AR/VR tehnologije, ističući funkcionalnosti platforme poput direktnog uvoza iz profesionalnih CAD/BIM alata te mogućnosti integracije s postojećim sustavima korisnika.

Promotivni materijal – Da

Ciljna skupina:

Potencijalni kupci, partneri i poslovni suradnici zainteresirani za digitalizaciju prodaje. Materijali će uključivati brošure, kataloge i prezentacije izrađene izravno na BIMTLY platformi, prikazujući interaktivne 3D konfiguratore i AR/VR demonstracije. Korištenjem QR kodova korisnici će moći uživo testirati funkcionalnosti platforme, jasno shvaćajući koristi kao što su automatizacija ponuda, personalizacija proizvoda i optimizacija komunikacije.

Znakovlje/plakat postavljen na lokaciji projekta – Da**Ciljna skupina:**

Plakat s osnovnim informacijama o projektu bit će postavljen u poslovnom prostoru tvrtke Prelako d.o.o. Na njemu će biti jasno naznačeno sufinanciranje sredstvima Europske unije, uz kratki pregled ključnih funkcionalnosti platforme (3D konfigurator, AR/VR prikazi, digitalni katalogi). Cilj je transparentno informirati partnere i poslovne posjetitelje o doprinosu EU u razvoju ovog inovativnog tehnološkog proizvoda.

Oznake vidljivosti na projektnoj dokumentaciji – Da**Ciljna skupina:**

Partneri, suradnici, evaluatori i nadležna tijela. Sve službene projektne dokumentacije (ugovori, tehnički planovi, izvještaji) sadržavat će jasno istaknute EU oznake i informacije o sufinanciranju projekta. Dodatno, dokumentacija će uključivati jasne opise glavnih ciljeva projekta, tehničkih mogućnosti BIMTLY platforme i očekivanih rezultata, čime se jamči transparentnost i jasnoća.

Oznake vidljivosti na opremi – Da**Ciljna skupina:**

Iako ova prijava izravno ne uključuje nabavu fizičke opreme, u slučaju buduće nabavke uređaja poput računala ili VR/AR opreme potrebne za daljnji razvoj i demonstraciju platforme, ona će biti jasno označena odgovarajućim EU znakovljem. Time se osigurava potpuna transparentnost financiranja te jasno ističe doprinos Europske unije u razvoju inovativnih funkcionalnosti platforme BIMTLY.

Obrazac 5.

Novi gdoc

https://docs.google.com/document/d/1vV9358CgATdh0ZdaDKOUY_9PdHR-yFCa/edit

BILJEŠKE

- jedan od najbitnij dokumenata je prilog 3. koji točno daje sve kriterije za bodovanje
 - ~~7.2 barem 3 pisma namjere mi daju maksimalnu ocjenu~~
 - ~~3.1 i 3.2 i 3.3 svakako naglasi u točki gdje se spominje moje iskustvo sa GG jer se tu dobiva maks ocjena~~
 - ~~1.1 projekt mora doprinosti razvoju barem 3 inov proizvoda, max bod.~~
 - ~~1.4 pitanje koliko cu staviti cilj prodaje !!!! za max bod ali onda imam rizik povrata ako ne meetam~~
 - ~~1.5 stavi vise podrucja za max bod.~~
 - ~~1.3 Troškovi projekta vezani uz skupinu aktivnosti Priprema lansiranja proizvoda (postoji točna lista pod aktivnostima) ne iznose više od 30 % ukupne vrijednosti projekta. PAZI~~
 - ~~Pokazatelji koji su obvezni ako su primjenjivi su pokazatelj RGO05 u slučaju poduzeća mlađih od 36 mjeseci u trenutku predaje projektnog prijedloga i pokazatelj RGR04 u slučaju poduzeća koja uvode marketinške ili organizacijske inovacije.“~~
- TODO
 - ~~budget~~
 - ~~korigirati troskovnik, ubaciti jos prihv aktivnosti~~
 - ~~UBACITI 2 PUTOVANJA U SAD, pripreme za sljedeći ciklus investiranja i privlačenje dodatnih sredstava financiranja (može uključivati i sudjelovanje na relevantnim sajmovima i B2B sastancima povezanim sa svrhom projekta~~
 - ~~usuglasi tematska podrucja iz prijave i obrasca 5.~~
 - ~~DONE anketu ispuniti~~
 - ~~Potvrda/Elektronički zapis o radnopravnom statusu za zaposlenika~~
 - ~~sekcija POKAZATELJI I REZULTATI~~
 - ~~sekcija PRORACUN~~
 - ~~ubaciti objasnjenja za place tanja i marko radi minimalca~~
 - ~~Al ubaci na par mjesta, u glavne pocetne opise i jos negdje~~
 - ~~ispuniti Obrazac 5 iz ovog dokumenta!~~
 - ~~update fin analize, fiska stopa~~
 - ~~ubaciti na par mjesta konkretne brojke sto znaci uvođenje 3d konf npr. eylinde~~
 - ~~Dozvoljeno je umetati slike u obrazac 5.~~
 - ~~ubaci linkove na yt videos,~~

- ~~spomeni prilog financ. analize~~
 - ~~TRL dokaze jos skupi i ubaci !!!!~~
 - ~~AR gorsko slika~~
 - ~~engine explode animation~~
 - ~~NA KRAJU KAD SI SKUPIO SVE UPLOAD !!!~~
 - ~~ZA KRAJ PRODAJI NJIHOVU TABLICU KRITERIJA I ADMINISTRATIVNU CHECKLISTU !!!~~
 - ~~prilog 3~~
- PRIVICI
 - ~~Destavite dokaze razine tehnološke spremnosti inovacije (tehnička dokumentacija, slike, video, prikaz sučelja i sl.)~~
 - ~~neke ključne slike sa web stranice ili jos bolje ubaciti web u neki pdf oblik i/ili ppt~~
 - ~~Prilog 5. Izjava prijavitelja o odricanju prava na prigovor - 1. izmjena~~
 - ~~makar mi rekao chatgpt da treba odmah ne mogu odmah jer me traže klase i broj koji nemam, pa shodno tome to treba u slučaju da se dobije~~
 - ~~Prilog 4. Pravila za NOJN - 1. izmjena NABAVA.docx~~
 - ~~zaključak nakon istraživanja da ne treba~~
 - ~~stavi tanju na razvoj a ne samo promidzba~~
 - ~~Priloži tablicu financijske analize !!!!~~
 - ~~DONE Priložite životopise članova projektnog tima ukoliko su imenovani.~~
 - ~~DONE Obracuni placa - marko i tanja~~
 - ~~DONE ugovori zaposlenika~~
 - ~~Dokazi interesa~~
 - ~~DONE ako ne uspijes dobiti pismo namjere od Knapp screenshotaj njihov mail gdje pise Impressed by result, isto za flexbrick~~
 - ~~BIFIX, FEAL I IZVORKA pismo namjere~~

Otvorena pitanja

1. ~~OZNAKA TROSKA, jel ostavljam skroz prazno ili stavljam Ostalo!?~~
 - a. ~~po chatgpt ako mi sustav omogućuje moram staviti Ostalo~~
2. ~~Razmisli jos dal ces ostaviti 2k za konzult. ako se ustanove neke "pocetnicke greske"~~
3. ~~Pitanja oko financijske analize~~
 - a. ~~na pocetku financ analize u 1. poglavlju spominje se 8% disknt stopa!!! Jel to onda ostavljam tako?~~
 - b. ~~sto je razdoblje trajanja projekta, godinu dana za sto trazim poticaje ili 1 + 3 za ukupno razdoblje pracenja? Ovisno o tom input ispunjavam prihode i rashode i projekeije prodaje!~~

- i. ~~za investiciju trazim za troskove na godinu dana ali sam projekcije prodaje radio za 4 godinu~~
- 1. ~~<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1w2hYC1tKwaFTRZDHeFeLaN97CeU-OHKyKEZfk9OT6Ew/edit?gid=0#gid=0>~~
- c. ~~proracun, fiksna stopa da ili ne?~~
 - i. ~~odgovor: to se koristi da se pojednostavi izracun neizravnih troskova, obzirom da sam dosta detaljno sve specifi. Kad to stavim cijeli proracun se poveca za 7%. Mozda da stavim ne~~
 - d. ~~procijenjen neto prihodi, sta da stavim?~~
- 4. ~~Pitanje oko pocetka projekta, nikako ne smije biti prije podnosenja prijave ali moze nakon ali ekpls. pise upozorenje da je to na nas rizik, vj u slueaju da se ne dobije!?~~
 - a. ~~znaci po toj logici moze se staviti odmah, ali pitanje je opet zaposljavanja, mozda bolje staviti kasnije~~
 - b. ~~Mozda najbolje da onda stavim neki sigurni datum u buducnosti kad cu vec znati rezultate, npr. 1/12/2025 ili 1/1/2026?~~
 - c. ~~STAVIO 1 1 2026~~
- 5. ~~Prilog 8. Pravila prihvatljivosti troskova – 1. izmjena, stranica 3. u se spominje za place 20% nesto pausalnog, Izravni troskovi osoblja u vezi s bespovratnim Izravni troskovi osoblja za operaciju/projekt mogu se izracunati uz primjenu paušalne sredstvima~~
 - a. ~~treba pojasniti, nije valjda da se moze samo 20% svih izravnih troskova makar su 100% na projektu i to je vecina investicije~~
 - b. ~~povezano Izuzev ograničenja da, troskovi vezani uz skupinu aktivnosti Priprema lansiranja proizvoda mogu iznositi najviše 30 % ukupne vrijednosti projekta, ovim Pozivom nisu propisana dodatna ograničenja za navedene troskove.~~
- 6. ~~iz odgovora “Troškovi promidžbe i vidljivosti prihvatljivi su samo kao neizravni troškovi.”~~
 - a. ~~Neizravni troškovi se stoga ne unose kao zasebna stavka aktivnosti i proračuna. Neizravni troškovi se automatski izračunavaju po stopi od 7 % za svaku unesenu aktivnost u proračunu. Budući da neizravni troškovi uključuju troškove promidžbe i vidljivosti, nije potrebno unositi zasebne stavke troškova u aktivnost Promidžba i vidljivost. Troškovi promidžbe i vidljivosti prihvatljivi su samo kao neizravni troškovi.~~
 - b. ~~po ovom odgovoru gore ispada da to uopce ne trebam ispunjavati to je zadano jer je obavezno istaknuti kroz materijale da je EU financirano i to je cijela svrha, sve ostale prave aktivnosti idu u Priprema lansiranja proizvoda. Chatgpt potvrdio~~
 - c. ~~stavio 7% stopu~~
- 7. ~~prilog 3~~
 - a. ~~Troškovi projekta vezani uz skupinu aktivnosti Priprema lansiranja proizvoda ne iznose više od 30 % ukupne vrijednosti projekta.~~