



## POZIV NA DOSTAVU PROJEKTNIH PRIJEDLOGA

### INOVACIJE NOVOOSNOVANIH MSP-ova (kod poziva: PK.1.1.08.)

#### Obrazac 5.

#### Plan razvoja inovacije

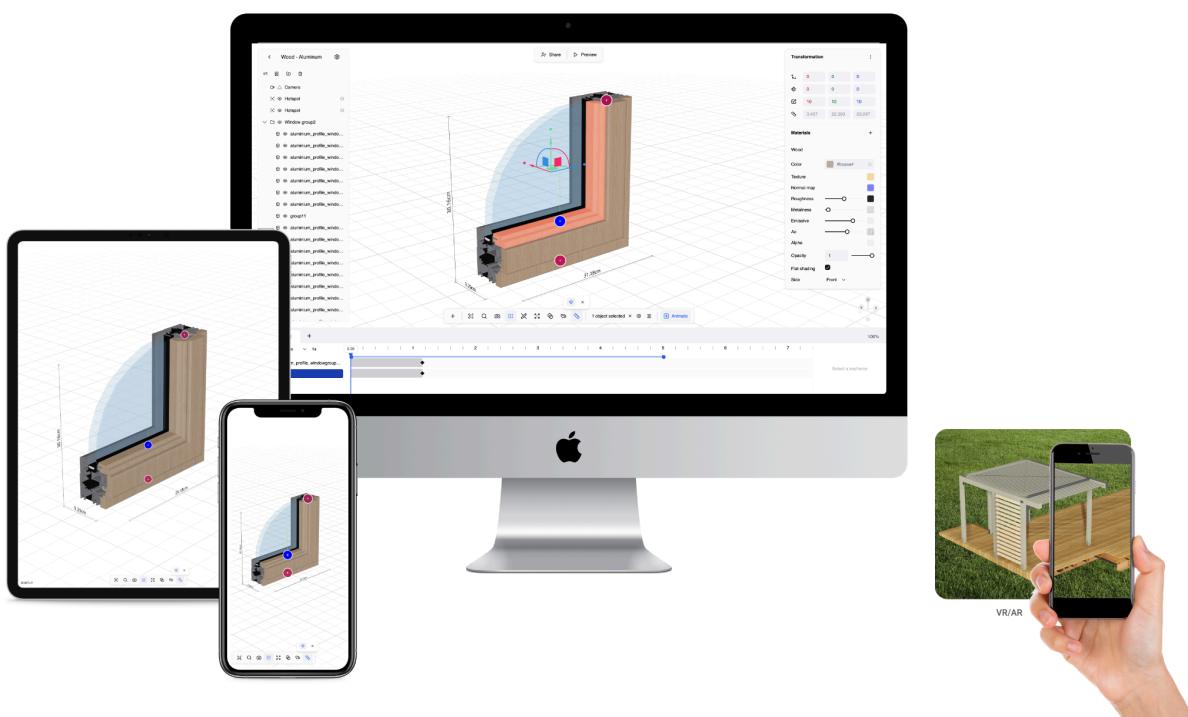
##### Osnovni podaci o projektnom prijedlogu

Naziv projektnog prijedloga	BIMTLY.com – Cloud platforma za 3D vizualizaciju i konfiguraciju proizvoda s ciljem podizanja korisničkog iskustva i digitalne transformacije prodaje
Naziv prijavitelja	PRELAKO d.o.o.
Ime ovlaštene osobe / vlasnika obrta i OIB	Marko Šantić, 18813706005
OIB i Matični broj prijavitelja	02124772565 MBS 5961700
Datum upisa u registar	7.6.2024.
Ukupna vrijednost projekta (u EUR)	189.258,68 €
Trajanje provedbe projekta (u mjesecima)	12
Cilj projekta	Cilj projekta je završiti pripremu BIMTLY cloud platforme za izlazak na tržiste – uključujući tehničku doradu, testiranje s korisnicima i uspostavu komercijalne infrastrukture. Platforma ima za cilj digitalizirati proces prezentacije, prodaje i podrške fizičkih proizvoda kroz 3D vizualizaciju, konfiguraciju, CPQ (Configure - Price - Quote), tehničku dokumentaciju, interaktivne online kataloge i AR/VR prikaz.
Svrha projekta	BIMTLY je napredna cloud platforma dostupna putem web preglednika, namijenjena proizvođačima širom svijeta koji žele unaprijediti marketinšku strategiju i prodaju kroz inovativna digitalna rješenja, nudeći

## 1. izmjena

moderno korisničko iskustvo bez potrebe za velikim ulaganjima.

Implementacijom BIMTLY platforme proizvođači mogu ostvariti konkretnе i mjerljive rezultate: povećanje broja **izdavanja ponuda do 5 puta**, eliminaciju grešaka u narudžbama, **rast broja narudžbi za 150%** te povećanje stope **konverzije za 40%**. Dodatno, prosječna vrijednost **narudžbe raste za 20%**, dok se stopa napuštanja stranice smanjuje za 32%. Ovi učinci značajno ubrzavaju prodajni proces, povećavaju angažman kupaca i optimiziraju ukupnu učinkovitost prodajnih i marketinških aktivnosti.



## Sažetak projekta

(najviše 1000 znakova)

BIMTLY je moderna cloud platforma koja pomaže proizvođačima da predstave proizvode na atraktivan i prodajno učinkovit način. Kroz interaktivne 3D modele, AR/VR funkcionalnosti, konfiguratore, tehničku dokumentaciju i e-trgovinu, omogućuje korisnicima samostalno istraživanje proizvoda i brže odluke – bez potrebe za fizičkim kontaktom ili izložbenim prostorom. Projekt dovršava ključne module, uključujući CPQ sustav, digitalne kataloge i sustav ponuda, te pokreće izlazak na tržište. S intuitivnim no/low-code sučeljem, BIMTLY pojednostavljuje prodaju, podiže korisničko iskustvo, povećava konverziju i stvara diferencijaciju brenda. Posebno je prilagođena malim i srednjim proizvođačima koji žele unaprijediti digitalnu prezentaciju i podršku uz minimalna ulaganja u IT resurse. Platforma rastereće prodajne timove, nudeći sve putem web preglednika.

## **1. izmjena**

### **Kapaciteti prijavitelja za provedbu projekta**

*Navedite koje elemente smatrati ključnim za uspješnu provedbu projekta, a odnose se na kapacitete projektnog tima, njihove odgovornosti za provedbu projekta i predviđeni model upravljanja projektom. Opišite iskustvo voditelja projekta ili vlasnika prijavitelja u razvoju i komercijalizaciji inovacija i skaliranja rasta poduzeća. Priložite životopise članova projektnog tima ukoliko su imenovani.*  
*(najviše 6000 znakova)*

Ključni elementi koji osiguravaju uspješnu realizaciju projekta uključuju bogato iskustvo u razvoju inovativnih softverskih rješenja i njihovom lansiraju na međunarodnom tržištu, operativnu agilnost malog tima te strateški pristup upravljanju projektom, usmjeren na učinkovito postizanje tržišnih ciljeva i dugoročnu održivost.

### **Ključni elementi za uspješnu provedbu projekta**

#### **1. Stručni tim i definirane uloge**

Kao startup kompanija u ranoj fazi, projektni tim trenutno čine dvoje zaposlenih s jasno raspodijeljenim odgovornostima, uz plan proširenja tima tijekom provedbe projekta.

- Marko Šantić, direktor i voditelj projekta, odgovoran je za strateško vođenje, tehnički razvoj platforme i koordinaciju projekta. S više od 25 godina iskustva u razvoju softvera, Marko donosi duboko razumijevanje tehnoloških inovacija, posebno u području cloud rješenja i računalne vizualizacije podataka.
- Tanja Šantić, voditeljica marketinga, zadužena je za promidžbu, kreiranje sadržaja i izgradnju brenda. Njezina uloga uključuje razvoj marketinške strategije, upravljanje društvenim mrežama i koordinaciju promotivnih aktivnosti.

Tijekom projekta planira se zapošljavanje dodatnih stručnjaka:

- 3D industrijski dizajner, koji će raditi na modeliranju i optimizaciji 3D sadržaja za platformu, osiguravajući visoku kvalitetu vizualizacije.
- Voditelj prodaje i razvoj poslovanja, zadužen za akviziciju klijenata, izgradnju baze potencijalnih korisnika i operacionalizaciju prodajnih procesa.

Ovaj prošireni tim omogućit će pokrivanje svih ključnih aspekata projekta – od tehničkog razvoja, preko testiranja i implementacije, do komercijalizacije i promocije.

#### **2. Tehnički kapaciteti**

Prelako d.o.o. trenutno raspolaže osnovnom IT infrastrukturom potrebnom za razvoj BIMTLY platforme, uključujući visokoučinkovita razvojna računala i poslužitelje. Tijekom projekta planira se proširenje cloud infrastrukture putem globalnih platformi. Ova skalabilna infrastruktura osigurava stabilnost sustava i visoku razinu korisničkog iskustva, što je ključno za globalnu SaaS uslugu.

#### **3. Model upravljanja projektom**

Projektom će se upravljati agilnom metodologijom, prilagođenom potrebama razvoja softverske platforme i brzim tržišnim promjenama. Model upravljanja uključuje:

## 1. izmjena

- Strateško planiranje i nadzor: Marko Šantić, kao voditelj projekta, odgovoran je za definiranje ciljeva, praćenje napretka i donošenje ključnih odluka.
- Operativna koordinacija: Tim će raditi u iterativnim ciklusima (sprintovima), čime se osigurava transparentnost i pravovremena dostava rezultata.
- Financijsko upravljanje: Svi troškovi bit će pažljivo planirani i praćeni kako bi se osigurala usklađenost s proračunom i maksimalna učinkovitost uloženih sredstava.

Ovaj model omogućuje fleksibilnost, brzo prilagođavanje promjenama i fokus na postizanje ključnih rezultata – finalizaciju platforme, pilot testiranje i tržišno lansiranje.

## Iskustvo voditelja projekta u razvoju i komercijalizaciji inovacija

Marko Šantić, idejni pokretač projekta BIMTLY, posjeduje izuzetno bogato iskustvo u razvoju i komercijalizaciji tehnoloških inovacija, što predstavlja ključnu snagu projekta. Ključni momenti u njegovom iskustvu uključuju:

- *Razvoj prve interaktivne online karte* (2000.): Pet godina prije pojave Google Mapsa, Marko je razvio pionirsko rješenje za digitalnu kartografiju, demonstrirajući sposobnost anticipiranja tržišnih trendova.
- *Osnivanje i vođenje GIS Cloud Ltd.* (2007. – 2024.): Kao suosnivač i tehnički direktor, Marko je izgradio globalno prepoznatu cloud platformu za GIS/CAD alate, koja je dosegla preko 200.000 korisnika u 50 zemalja i više od 800 komercijalnih klijenata. GIS Cloud je dobio značajna priznanja, uključujući SeedCamp Winner (2010.) u Londonu i IBM SmartCamp Finalist (2010.) u Bostonu, potvrđujući njegovu sposobnost skaliranja tehnoloških startupova na međunarodnom tržištu. Među korisnicima su i neke od najvećih multinacionalnih kompanija i institucija, uključujući Atlas Copco, Rio Tinto, UNDP, Orange County (Kalifornija) i još mnogi drugi.
- *Zanimanje strateških aktera* – također za projekt GIS Cloud koji je tijekom razvoja privukao pažnju globalnih lidera u industriji poput Autodesk-a i TomToma, koji su u određenim fazama iskazali interes za akviziciju.
- *Značajno iskustvo u pripremi, prijavi i upravljanju projektima financiranim iz javnih izvora*, uključujući nacionalne potpore i EU sufinanciranje.
  - 2009. - ostvarena potpora u okviru programa „Poduzetništvo mladih, početnika i osoba s invaliditetom“ Ministarstva gospodarstva.
  - 2014. - ostvarena državna potpora za istraživačko-razvojne projekte.
  - 2015. - ostvarena potpora Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije kroz mjeru B2 Poduzetničkog impulsa.
  - 2017. - ostvarena potpora Grada Zagreba za internacionalizaciju poslovanja MSP-ova.
  - 2017. - ostvarena potpora Ministarstva gospodarstva poduzetništva i obrta, E-impuls poziv.
- *Edukacija i stručnost*: Marko je magistrirao računarstvo na Fakultetu elektrotehnike i računarstva u Zagrebu, što mu je pružilo snažnu tehničku podlogu za razvoj BIMTLY platforme, koja integrira napredne tehnologije poput 3D vizualizacije, AR/VR-a i cloud arhitekture.

## Predviđeni model skaliranja rasta

Marko Šantić ima dokazano iskustvo u skaliranju poslovanja, što je ključno za dugoročni uspjeh BIMTLY platforme. Iskustvo s GIS Cloud pokazalo je njegovu sposobnost za:

## 1. izmjena

- Izgradnju globalnog tržišta: Od lokalnog startupa do platforme s korisnicima u 50 zemalja.
- Privlačenje investicija: Osiguravanje financiranja putem startup inkubatora SeedCampa iz Londona i više pokušaja akvizicije od strane velikih internacionalnih kompanija.
- Razvoj poslovnih modela: Uspješna implementacija SaaS modela s pretplatama i prilagođenim uslugama.

Za BIMTLY, plan skaliranja uključuje:

Kapaciteti se temelje na stručnosti Marka Šantića u razvoju i komercijalizaciji inovacija, agilnom timu s jasnim ulogama, skalabilnoj tehničkoj infrastrukturi i strukturiranom modelu upravljanja. Planirano pojačanje tima kroz zapošljavanje industrijskog 3D dizajnera i stručnjaka za prodaju dodatno će ojačati tehničke kapacitete projekta i povećati sposobnost komercijalizacije BIMTLY platforme. Ovo osigurava uspješnu finalizaciju BIMTLY platforme, njenu tržišnu validaciju i početak globalnog rasta, uz maksimalnu iskorištenost projektnih resursa.

### Analiza stanja

*Ukratko opišite način na koji ste pristupili analizi postojećeg stanja i koja je metoda korištena za istraživanje? Navedite prednosti vašeg rješenja u odnosu na postojeća rješenja na tržištu. Navedite koji su negativni aspekti postojećeg stanja prepoznati te koji su od njih uzeti kao temelj za razvijanje relevantnih i usmjerenih ciljeva projekta. U slučaju da vaš projekt rezultira rješenjima koja još ne postoje na tržištu opišite kako će projekt doprinijeti razvoju nove tržišne potrebe. (najviše 6000 znakova)*

Prilikom definiranja projekta BIMTLY, provedena je kombinacija kvalitativne i kvantitativne analize tržišta kako bismo razumjeli postojeće probleme i prilike za inovaciju. Analiza je uključivala direktne intervjuje s potencijalnim korisnicima, testiranje postojećih rješenja, analizu globalnih trendova te praktična iskustva s vodećih industrijskih sajmova poput BAU 2025 u Münchenu sa 180.000 posjetitelja, gdje smo kroz razgovore s brojnim tvrtkama dodatno potvrdili potrebu za ovakvim rješenjem.



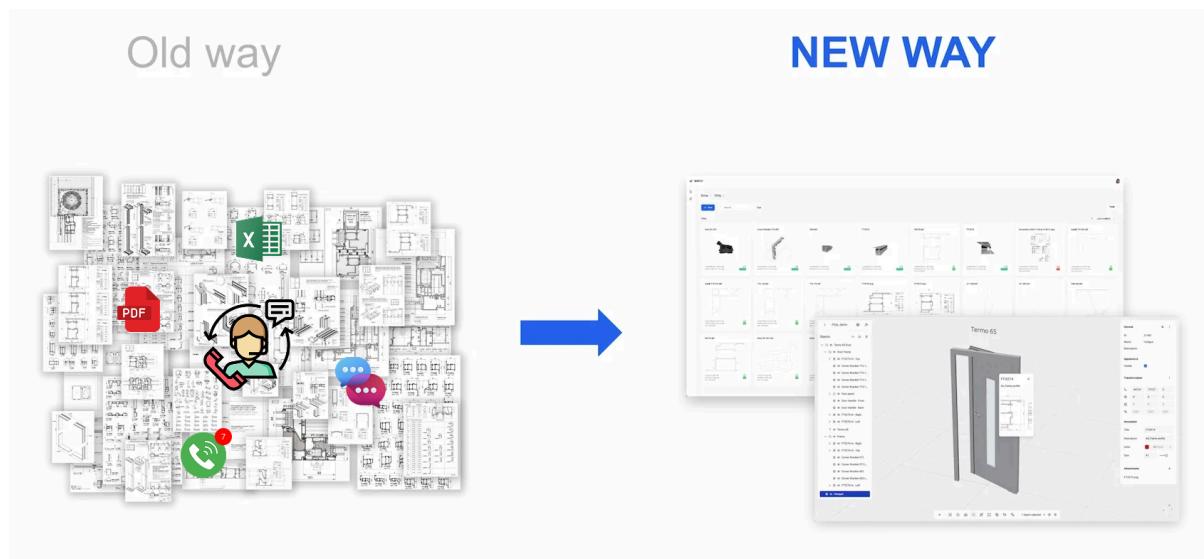
## 1. izmjena

### Metodologija istraživanja:

- Terenski rad i sastanci s tvrtkama iz sektora građevinskih sustava, industrijskih strojeva i modularne gradnje
- Analiza sekundarnih izvora: izvješća McKinsey & Company, PwC, Eurostata o digitalizaciji industrije
- Benchmarking rješenja poput Sketchfaba, Vectary, Revit, ArchiCAD, Autodesk Platform Services, raznih CPQ alata, specijaliziranih e-commerce platformi 50-tak drugih manjih rješenja
- SWOT analiza postojećih softvera iz CAD/BIM i CMS/e-trgovinskog sektora
- Analiza AR/VR tržišta i primjena u industriji

### Prepoznati problemi postojećeg stanja:

- Nepovezanost između inženjerskih alata i prodajno-marketinških sustava.
- Neintuitivno iskustvo krajnjih korisnika prilikom istraživanja proizvoda.
- Nepostojanje jednostavne mogućnosti za konfiguraciju proizvoda u realnom vremenu bez asistencije prodajnog osoblja.
- Visoki troškovi izložbenih prostora, sajmova i terenskih prodajnih aktivnosti.
- Loša iskoristivost postojećih tehničkih podataka u marketinške svrhe.
- Slaba iskorištenost mogućnosti AR/VR tehnologije za komercijalne svrhe.



### Prednosti BIMTLY rješenja:

- Sveobuhvatno povezivanje tehničkih i prodajnih informacija u jednom sučelju.
- Mogućnost samostalne konfiguracije proizvoda uz real-time CPQ izračun (Configure-Price-Quote).
- Pristup putem običnog web preglednika, bez potrebe za instalacijom specijaliziranog softvera.
- Jednostavno upravljanje katalogom proizvoda uz opciju dinamičkih promjena i ažuriranja modela.
- Atraktivni vizualni prikazi proizvoda u realnim uvjetima kroz AR/VR funkcionalnosti.
- Modul za onboarding kupaca kroz edukativne sadržaje i vodiče povezane uz 3D prikaz.

## 1. izmjena

- No/low-code pristup administraciji proizvoda čime se platforma prilagođava i manjim tvrtkama koje nemaju razvijene IT odjele.

### Negativni aspekti postojećeg stanja i kako ih BIMTLY rješava:

- Fragmentacija podataka: BIMTLY objedinjuje 3D modele, slike, snimke, tehničku dokumentaciju, cijene i prodajne podatke u jedinstven prikaz.
- Kompleksnost korisničkog sučelja kod profesionalnih alata: BIMTLY donosi intuitivno, moderno sučelje prilagođeno širem krugu korisnika.
- Nedostupnost konfiguratora za nižne industrije: BIMTLY omogućuje industrijama koje do sada nisu imale specijalizirana rješenja (npr. modularne kuće, aluminijski profili) pristup naprednim konfiguratorima i CPQ sustavima.
- Visoki troškovi digitalizacije: SaaS model i no/low-code arhitektura omogućuju brzu implementaciju bez velikih početnih ulaganja.
- Nedovoljno iskorištavanje AR/VR potencijala: BIMTLY ga integrira kao standardnu funkcionalnost, povećavajući interakciju s korisnicima.

### Razvoj nove tržišne potrebe

BIMTLY nije samo odgovor na trenutne potrebe tržišta, već aktivno oblikuje novu kategoriju rješenja – cloud-based platforme za 3D vizualizaciju i interaktivnu konfiguraciju proizvoda namijenjene masovnoj upotrebi. Dok su dosad takve tehnologije bile rezervirane za velike korporacije s vlastitim R&D odjelima, BIMTLY omogućuje digitalnu transformaciju i srednjim te manjim tvrtkama, čime se stvara potpuno nova tržišna dinamika.

### Utjecaj na razvoj industrije:

- Demokratizacija korištenja 3D tehnologija u prodaji i marketingu.
- Povećanje produktivnosti i smanjenje troškova u B2B i B2C sektorima.
- Unapređenje korisničkog iskustva kroz brže donošenje odluka i veću dostupnost informacija.
- Poticanje razvoja dodatnih servisa i integracija (npr. marketplace dodataka i 3D modela).

Temeljito provedena analiza pokazala je da BIMTLY ima jasne prednosti nad postojećim rješenjima te da rješava stvarne, konkretne probleme ciljnih korisnika. Projekt ima potencijal postati predvodnik nove generacije digitalnih prodajnih i marketinških alata za industriju, podržavajući širu digitalnu transformaciju proizvodnih sektora i povećavajući globalnu konkurentnost domaćih i regionalnih tvrtki.

### Projektne aktivnosti

*Navedite koji je značaj projektnih aktivnosti i očekivanih rezultata projekta s obzirom na to predstavljaju li novi iskorak u području istraživanja i razvoja ili su rezultat primjene novih znanja i vještina ili primjene postojećih znanja i vještina za razvoj novih proizvoda i usluga. Naznačite da li će projektne aktivnosti doprinijeti ostvarenju strukturnih promjena kod poduzetnika (modernizacija, diverzifikacija, tranzicija, radikalne promjene). (najviše 3000 znakova)*

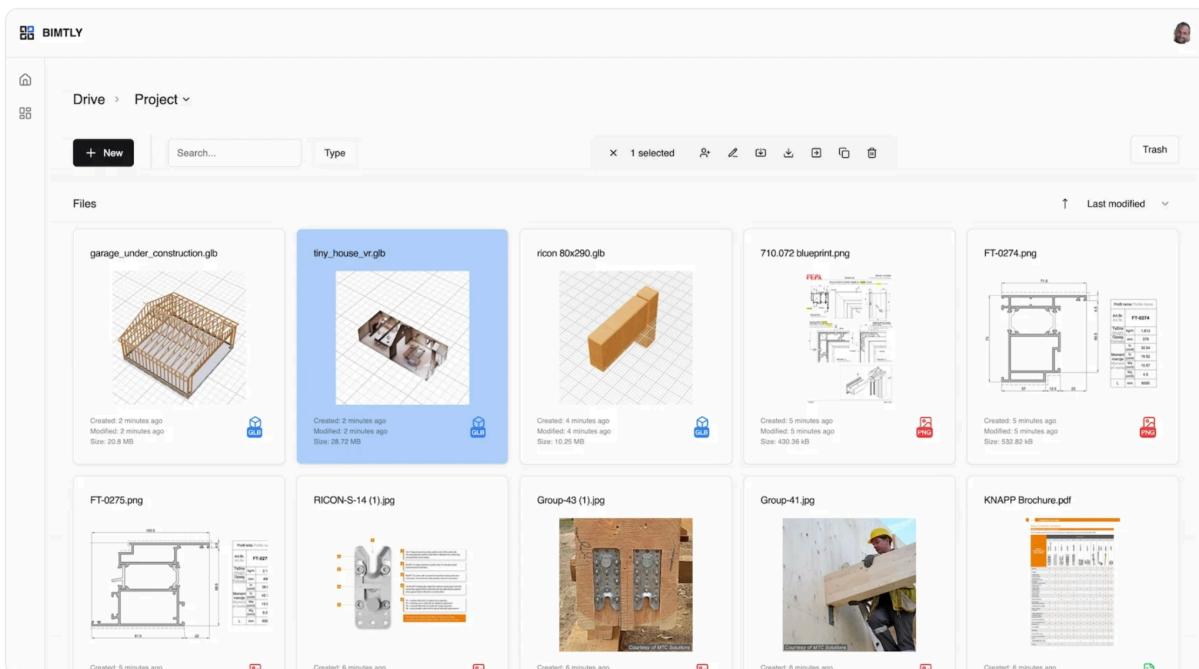
Projekt BIMTLY temelji se na primjeni postojećih, ali i razvoju novih znanja i vještina s ciljem stvaranja inovativne cloud platforme za digitalnu prezentaciju, konfiguraciju i

## 1. izmjena

upravljanje proizvodima. Kroz niz konkretnih razvojnih i komercijalnih aktivnosti projekt će rezultirati novim proizvodom koji trenutačno ne postoji na tržištu u ovom obliku.

Glavne projektne aktivnosti uključuju:

- Finaliziranje razvoja platforme: 3D engine za pregled proizvoda, konfiguraciju uz CPQ sustav (Configure-Price-Quote), integraciju tehničke dokumentacije, sustav za digitalne kataloge i e-trgovinu te unaprjeđenje AR/VR funkcionalnosti.
- Uvođenje plugin-a za Blender: Omogućavanje izravne sinkronizacije modela između BIMTLY platforme i jednog od najraširenijih (oko 2 milijuna korisnika) alata za 3D modeliranje, čime se skraćuje proces pripreme sadržaja i olakšava onboardanje korisnika.
- Komercijalizacija: Priprema za tržišni izlazak kroz izradu marketing plana, razvoj komunikacijskih kanala i testiranje platforme s prvim korisnicima u pilot fazi.
- Prodajne aktivnosti: Uspostava prodajnih procesa i kanala, izgradnja baze potencijalnih korisnika te implementacija CRM alata za praćenje prodajnog ciklusa.
- Aktivnosti promocije i vidljivosti: Snažno pozicioniranje kroz društvene mreže, ciljane kampanje na internetu te razvoj demonstracijskih 3D modela i konfiguratora za ključne industrije.



Svi dokumenti, 3D modeli, slike, linkovi i snimke na jednom mjestu

## Značaj projektnih aktivnosti

Projekt predstavlja iskorak u primjeni kombinacije postojećih tehnologija u novom, modularnom obliku. Ova kombinacija znanja i tehnoloških rješenja koristi se na način koji do sada nije bio prisutan u ciljanim industrijama.

## 1. izmjena

### Projektni rezultati doprinose:

- Modernizaciji poslovanja - kroz povećanje produktivnosti i rasterećenju zaposlenika, automatizacijom ponavljajućih zadatka poput odgovaranja na tehnička pitanja i izrade ponuda. BIMTLY omogućuje prodajnim, marketinškim i tehničkim timovima da se fokusiraju na složenije i strateške zadatke ubrzavajući donošenje odluka.
- Radikalnoj promjeni korisničkog iskustva u prodaji fizičkih proizvoda – kupci dobivaju moć samostalne vizualne konfiguracije, istraživanja tehničkih karakteristika i donošenja odluka putem web sučelja, što podiže angažman i skraćuje prodajni ciklus. Neki od rezultata su povećanje broja izdavanja ponuda do 5 puta, eliminacija grešaka u narudžbama na nulu, rast broja narudžbi za 150% te povećanje stope konverzije za 40%. Dodatno, prosječna vrijednost narudžbe raste za 20%.
- Standardizaciji i unaprijeđenju industrijske prezentacije – kroz ciljani razvoj demo rješenja za različite vertikale (građevina, strojevi, montažne kuće, elektronika), BIMTLY stvara prepoznatljiv novi standard digitalne prezentacije proizvoda.

Projekt time ima potencijal postati referentni primjer digitalne transformacije u segmentu proizvodnih tvrtki koje do sada nisu imale mogućnosti koristiti ovakva napredna rješenja zbog visoke kompleksnosti ili cijene tradicionalnih softverskih rješenja.

Implementacijom BIMTLY platforme korisnici će ostvariti brži izlazak na tržište, bolju interakciju s kupcima, optimizirane interne procese i smanjene troškove podrške, dok će sam BIMTLY učvrstiti poziciju lidera u inovaciji digitalne prodaje fizičkih proizvoda.

### Održivost projekta

*Opišite održivost rezultata projekta i strategiju njihove komercijalizacije i daljnog financiranja. Naznačite u kojoj mjeri su rezultati projekta blizu mogućnosti komercijalizacije na tržištu.*

*Naznačite koliko iznosi procijenjeno povećanje prihoda od prodaje novih proizvoda nastalih kao rezultat projekta u razdoblju od 3 godine nakon završetka projekta te doprinose li rezultati projektnih aktivnosti i u kojem postotku povećanju dobiti, povećanju zaposlenosti i povećanju izvoza.*

*Opišite i kvantificirajte marketinške ciljeve tijekom i nakon projekta u odnosu na odabrana tržišta koji prikazuju pozitivne aspekte željenog budućeg stanja nakon rješavanja identificiranih problema.*

*Koji način osiguranja finansijske održivosti poslovanja (postizanje ciljeva i rezultata projekta i komercijalizacije nakon što planirani projekt završi)? Prikažite potencijal predloženog projekta za osiguranje daljnog financiranja iz kompetitivnih i drugih izvora. Naznačite doprinosi li planirana komercijalizacija rezultata projekta širenu proizvodnih kapaciteta prijavitelja te ima li projekt izrađen finansijski plan za komercijalizaciju rezultata projekta u okviru poduzeća ili izvan poduzeća.*

*Ukratko opišite projekciju prodajnih cijena sa procjenom obujma i vrijednosti prodaje proizvoda u budućem razdoblju te planove dalnjeg ulaska na nova tržišta..*

*(najviše 10000 znakova)*

Projekt BIMTLY temelji se na jasno definiranoj strategiji dugoročne održivosti, komercijalizacije i rasta. Platforma je već na razini TRL 6, s dovršenim temeljnim funkcionalnostima, te je spremna za finalizaciju i izlazak na tržište. Predviđeni razvoj i

## 1. izmjena

lansiranje na tržište omogućit će brzo ostvarivanje prihoda te pozicioniranje među vodećim rješenjima za digitalnu transformaciju prodaje fizičkih proizvoda putem 3D vizualizacije, konfiguracije i AR/VR prikaza.

### Strategija komercijalizacije i financiranja

Po završetku projekta, BIMTLY će se komercijalizirati kao SaaS (Software as a Service) platforma. Model pretplate omogućuje stabilne i predvidive prihode, uz minimalne marginalne troškove za dodatne korisnike. Ova struktura poslovanja omogućuje ostvarenje visokih bruto marži, tipičnih za SaaS industriju, često većih od 70%.

Prihodi će dolaziti kroz:

- **Osnovne i premium pretplate** na platformu
- **CPQ modul** (Configure Price Quote) kao dodatna plaćena funkcionalnost
- **Digitalni katalozi** i specijalizirani konfiguratori za industrije
- **Usluge implementacije i obuke** za klijente
- **Marketplace** za 3D modele i dodatne aplikacije (planirano u drugoj fazi)

Planiramo razviti različite cjenovne modele (freemium, premium, enterprise) kako bismo pokrili potrebe malih, srednjih i velikih proizvođača.

### Finansijski ciljevi i pokazatelji uspješnosti

Prema konzervativnoj procjeni:

- **Prihodi od novih proizvoda:** ciljamo na približno 450.000 € prihoda godišnje od prodaje nakon treće godine završetka projekta
- **Bruto marža:** >60% zahvaljujući SaaS poslovnom modelu
- **Rast zaposlenosti:** Zapošljavanje dodatna 2 stručnjaka unutar 12 mjeseci, uz mogućnost daljnog kontinuiranog povećanja broja zaposlenih u slučaju bržeg rasta od očekivanog
- **Izvoz:** Predviđa se da 60–80% ukupnih prihoda dolazi iz inozemstva

### Marketinški ciljevi

BIMTLY je globalno orijentiran proizvod i već od faze lansiranja cilj je pristupiti svim razvijenim tržištima paralelno:

- **Primarno ciljana tržišta:** SAD, Kanada, UK, EU (Njemačka, Italija, Francuska, Skandinavske zemlje), Australija, Kina i Japan.
- **Strategija izlaska na tržište:**
  - Aktivno prisustvo na platformama poput Product Hunt, AppSumo i sličnim tehnološkim lansiranjima.

## **1. izmjena**

- Digitalne kampanje (Google Ads, Facebook, LinkedIn, YouTube, Instagram, TikTok) usmjerene prema industrijskim segmentima.
- Direktna prodaja i account-based marketing za srednje i velike proizvođače.
- Razvoj mreže lokalnih partnera (distributera, agenata) u ključnim zemljama.
- **Demo modeli za industrije:** Razvitićemo atraktivne 3D konfiguratore specifične za industrije (modularne kuće, vrata/prozori, industrijska oprema) kako bi posjetitelji odmah mogli razumjeti primjenu i benefite platforme.

## **Financijska održivost**

Projekt BIMTLY ima snažne temelje financijske održivosti:

- **Minimalni operativni troškovi** zahvaljujući cloud arhitekturi i automatiziranom sustavu onboardinga korisnika.
- **Visoka iskoristivost ulaganja** – svaki dodatni korisnik doprinosi rastu prihoda bez proporcionalnog povećanja troškova.
- **Diversifikacija prihoda** kroz dodatne usluge, edukacije, napredne module i marketplace.

Plan je pokrivati sve operativne troškove kroz prihode već unutar tri godine nakon lansiranja, dok u četvrtoj godini početi ostvarivati dobit.

## **Širenje kapaciteta i organizacije**

Zahvaljujući rastu prihoda, BIMTLY će povećati:

- Broj zaposlenih u područjima razvoja, prodaje i korisničke podrške.
- Infrastrukturu (servere, cloud servise) kako bi se osigurala skalabilnost.
- Aktivnosti istraživanja i razvoja novih tehnologija (AI konfiguratori, automatizacija 3D modeliranja).

Planiramo razviti vlastiti **Marketplace** za dodatne 3D modele, dodatke i integracije, čime ćemo stvoriti dodatni ekosustav oko platforme.

## **Projekcija prodaje**

Na temelju realnih procjena:

- Cijena paketa: **18 – 150 EUR/mjesečno** po korisniku i/ili ovisno o funkcionalnostima i uključenim modulima.
- Ukupni očekivani prihodi nakon 4 godine: približno **450.000 EUR godišnje**, uz agresivni nastavak rasta baze korisnika.
- Kompletna financijska analiza projekta nalazi se u privicima pod nazivom dokumenta "[BIMTLY.com - Financijska analiza.xlsx](#)".

## 1. izmjena

### Daljnje financiranje i rast

Ako dinamika rasta premaši očekivanja, postoji plan za:

- Aplikaciju na nove inovacijske natječaje.
- Priključenje međunarodnim akceleratorima koji podupiru tehnološke startupe u fazi rasta i internacionalizacije, planirana prijava na Y Combinator iz San Francisca (najpoznatiji i najutjecajniji startup inkubatora na svijetu)
- Aktivno traženje seed investicija i venture capital (VC) financiranja radi ubrzanja globalne ekspanzije, razvoja novih funkcionalnosti i jačanja prisutnosti na ključnim tržištima.
- Interno financiranje iz operativne dobiti kao osnovni model održavanja stabilnosti, uz dodatna sredstva kao polugu za brže skaliranje.

### Inovativnost i tržišni iskorak

BIMTLY nudi:

- Prvi pravi no/low-code alat za kompleksne 3D konfiguracije na webu za široku primjenu.
- Potpunu integraciju od tehničke dokumentacije do prodaje i servisa proizvoda.
- Fokus na demokratizaciju naprednih tehnologija – omogućavanje digitalne prezentacije i upravljanja čak i malim i srednjim tvrtkama bez velikih ulaganja u IT resurse.

BIMTLY projekt ima snažan potencijal rasta i internacionalne skalabilnosti. Dugoročno vidimo mogućnost izgradnje stabilnog, samoodrživog poslovnog modela s rastućim prihodima i utjecajem na digitalnu transformaciju proizvodnih industrija globalno.

Projekt donosi:

- Jasnu održivost kroz SaaS model i globalnu skalabilnost.
- Visok povrat na ulaganje.
- Razvoj novih tržišnih potreba kroz naprednu 3D digitalizaciju proizvoda.
- Mogućnost dodatnog rasta kroz širenje ponude i geografsku ekspanziju.

## OPIS INOVACIJE

### Inovacija

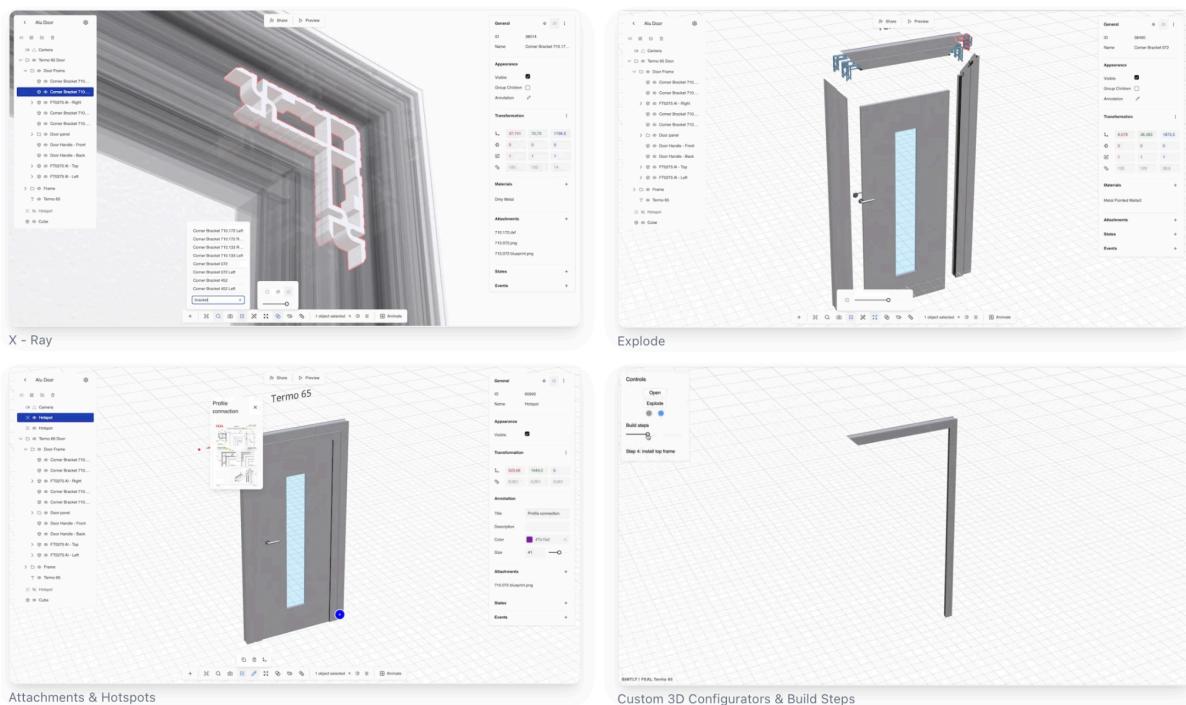
Opišite trenutne faze razvoja inovacije (razina tehnološke spremnosti TRL 5 - 8) i njezine dodane vrijednosti i novost predloženog rješenja. Dostavite dokaze razine tehnološke spremnosti inovacije (tehnička dokumentacija, slike, video, prikaz sučelja i sl.). Postoji li prototip koji sadržava ključne funkcionalnosti (Minimalno održiv proizvod - MVP), je li rješenje moguće demonstrirati? Jasno navedite zašto i po čemu je Vaše tehnološko

## 1. izmjena

rješenje bolje od postojećih na tržištu, te posebno istaknite koje performanse razlikuju vaš proizvod/uslugu od konkurenata na tržištu. Opis izvora inovacije (znanstveno istraživanje, tehnološki razvoj, kreativno stvaralaštvo, tržišne potrebe ili drugo). Opis doprinosa ciljevima Strategije pametne specijalizacije odnosno tematskim prioritetnim područjima (TPP).

Pregled aktivnosti ako je predviđen transfer tehnologije ili suradnja s vanjskim pružateljima razvojno-istraživačkih usluga.  
(najviše 6000 znakova)

BIMTLY je napredna cloud platforma koja se trenutno nalazi na razini tehnološke spremnosti TRL 6, s razvijenim glavnim funkcionalnostima i prototipom (MVP) koji demonstrira ključne značajke rješenja. Do sada su razvijeni: web-bazirani 3D preglednik, osnovni moduli za konfiguraciju proizvoda, povezivanje tehničke dokumentacije uz 3D modele, sustav za izradu ponuda (CPQ modul) te osnovna AR/VR integracija za prikaz proizvoda u fizičkom prostoru korisnika. Ovi elementi omogućuju demonstraciju funkcionalnog sustava uživo, čime se potvrđuje tehnička izvedivost i komercijalna primjenjivost.



### Postojeći MVP uključuje:

- Web 3D preglednik:** prikaz proizvoda u visokoj grafičkoj kvaliteti unutar običnog preglednika, bez potrebe za dodatnim softverom. Dostupni napredni alati poput sekcijskog prikaza, x-ray pogleda, alat za rastavljanje modela (explode view), animiranog prikaza i još mnogih drugih.
- Konfigurator proizvoda:** mijenjanje parametara proizvoda kao što su boje, dimenzije, komponente ili opcije opreme.

## 1. izmjena

- **Sustav ponuda (CPQ)**: automatsko izračunavanje cijena i izrada personaliziranih ponuda na temelju odabira korisnika.
- **Povezana tehnička dokumentacija**: brzo pristupanje priručnicima, nacrtima, certifikatima i edukacijskim materijalima izravno iz sučelja proizvoda.
- **AR/VR funkcionalnost**: mogućnost prikaza proizvoda u stvarnom okruženju korisnika putem kamere uređaja.

**Dokazi razine tehnološke razine spremnosti** se mogu naći u prilozima (slike) ali isto tako na sljedećim poveznicama za live demo i snimke prezentacija:

- Snimka prezentacije i demo za potrebe poslovnih sastanaka sa tvrtkom FEAL (najvećim regionalnim proizvođačem industrijskih i građevinskih sistema od aluminija) <https://www.youtube.com/watch?v=NUXUktEKKd0>
- Snimka pregleda mogućnosti platforme za potrebe predstavljanje platforme potencijalnom klijentu iz Austrije, Knapp GmbH (spojnice za masivne drvene konstrukcije) <https://www.youtube.com/watch?v=HYhy1zJ3ye4>
- Live demo prikaza montažne drvene konstrukcije za slovensku tvrtku Gorsko (sa mogućnosti prikaza u AR, proširenoj stvarnosti, za Android uređaje) <https://app.bimtly.com/3d/editor/157>
- Live demo visoko foto realističnog prikaza montažne kuće (sa mogućnosti prikaza u AR, proširenoj stvarnosti, za Android uređaje) <https://app.bimtly.com/v/1016>



**Dodana vrijednost i novost predloženog rješenja:** Za razliku od postojećih softverskih rješenja koja su fragmentirana ili prekomplicirana, BIMTLY nudi jedinstveno, sveobuhvatno rješenje koje spaja tehničku dubinu inženjerskih alata i jednostavnost e-commerce sustava.

## 1. izmjena

Fokus je na intuitivnom no/low-code pristupu, omogućujući korisnicima iz prodaje, marketinga i tehničke podrške da koriste platformu bez potrebe za posebnim IT znanjem.

Ključne razlike od konkurencije:

- **Full-web pristup:** bez instalacije softvera, pristup preko bilo kojeg uređaja i bilo koje lokacije.
- **Prava 3D konfiguracija proizvoda:** mogućnost stvarnog sastavljanja kompleksnih proizvoda, a ne samo izmjene osnovnih vizualnih opcija.
- **CPQ povezan s 3D modelom:** cijene i ponude generiraju se automatski iz stvarnih tehničkih odabira.
- **Integrirana dokumentacija i podrška:** eliminira potrebu za traženjem podataka po različitim sustavima.
- **AR/VR prikaz:** krajnji korisnici mogu vidjeti stvarnu veličinu, proporcije i izgled proizvoda u svom prostoru prije narudžbe.
- **Marketplace potencijal:** u kasnijim fazama omogućit će se kupovina dodatnih modela, konfiguratora i modula unutar platforme.

**Izvor inovacije:** BIMTLY je rezultat tržišnih potreba i kreativnog tehnološkog razvoja, kombiniranog s velikim iskustvom osnivača u razvoju naprednih digitalnih platformi (iz prijašnjeg uspješnog startupa GIS Cloud). Projekt je proizašao iz konkretnе potrebe proizvodnih tvrtki za digitalnim alatima koji su:

- Jednostavni za korištenje
- Tehnički dovoljno robusni za kompleksne proizvode
- Lako skalabilni i integrirani u moderne procese prodaje i podrške
- Dostupni bez velikih inicijalnih ulaganja

**Prepoznati problemi na tržištu koje BIMTLY rješava:**

- Raspršena i nepovezana dokumentacija.
- Skupe i kompleksne interne platforme koje mali i srednji proizvođači ne mogu održavati.
- Nedostatak rješenja koje objedinjuje 3D vizualizaciju, konfiguraciju i podršku u jednom paketu.
- Ograničena dostupnost AR/VR alata za male i srednje tvrtke.
- Potreba za bržim i učinkovitijim procesima odabira proizvoda i kreiranja ponuda.

Projekt je u potpunosti uskladen s četiri tematska prioritetna područja (TPP), što ga svrstava u kategoriju visoke strateške vrijednosti:

## 1. izmjena

1. **Digitalni proizvodi i platforme** – BIMTLY je cloud SaaS platforma koja objedinjuje 3D vizualizaciju, konfiguraciju proizvoda, tehničku dokumentaciju i AR/VR prikaz u jednom digitalnom alatu. Rješenje je skalabilno, no/low-code i dizajnirano za lako usvajanje od strane proizvođača svih veličina, što izravno doprinosi digitalizaciji poslovanja.
2. **Pametna i čista energija** – kroz suradnju i primjenu u sektorima poput solarnih elektrana, energetski učinkovitih građevinskih sustava i modularne gradnje, BIMTLY podržava tržišnu prisutnost i digitalnu prezentaciju rješenja u području održive energije.
3. **Pametan i zeleni promet** – platforma se može primijeniti i u sektoru mikromobilnosti i električnih vozila, omogućujući proizvođačima vizuelnu prezentaciju i konfiguraciju proizvoda poput električnih bicikala, skutera i dijelova za urbanu mobilnost.
4. **Sigurnost i dvojna namjena – svijest, prevencija, odgovor i sanacija** – BIMTLY omogućuje razvoj digitalnih replika i 3D simulacija koje se mogu koristiti za planiranje, edukaciju i vizualizaciju sustava u području civilne zaštite, logistike i infrastrukture, čime doprinosi digitalnim kapacitetima relevantnim za otpornost i sigurnost.

Projekt doprinosi digitalnoj i zelenoj tranziciji, omogućavajući tvrtkama bržu, jednostavniju i održiviju prodaju proizvoda i usluga.

**Transfer tehnologije i suradnja:** Za potrebe ubrzanja razvoja i internacionalizacije predviđena je suradnja s:

- Freelancerima za 3D modeliranje, optimizaciju i animacije proizvoda.
- Platformama za 3D usluge.
- Vanjskim konzultantima za integraciju sa ERP/CAD/BIM rješenjima.
- Stručnjacima za optimizaciju poslovnih procesa i internacionalizaciju.

Cilj suradnje je jačanje kapaciteta za prilagodbu različitim vertikalama industrije (građevinarstvo, industrijski strojevi, oprema za obnovljive izvore energije, micro mobility) te povećanje brzine izlaska novih funkcionalnosti na tržište.

BIMTLY predstavlja inovativno, sveobuhvatno i skalabilno rješenje koje izravno odgovara na suvremene potrebe proizvodnih i tehničkih tvrtki. Platforma nudi nove načine interakcije s fizičkim proizvodima, ubrzava prodajni proces, smanjuje potrebu za fizičkom infrastrukturom te otvara nova tržišta za proizvođače svih veličina.

## Spremnost za tržište i intelektualno vlasništvo

*Što i u kojem roku je potrebno poduzeti da bi rješenje bilo spremno za tržište? Koji resursi su za to potrebni? Postoji li već zaštićeno intelektualno vlasništvo (patent, autorsko ili srođno pravo, žig, industrijski dizajn) ili postoji prijava za zaštitu nekog od oblika zaštite*

## 1. izmjena

*intelektualnog vlasništva. Postoji li tuđe intelektualno vlasništvo koje ograničava primjenu i komercijalizaciju inovacije (je li provedena Freedom to operate analiza)? Ako ne postoji trenutno zaštićeno intelektualno vlasništvo ili prijava za njegovu zaštitu objasnite strategiju zaštite intelektualnog vlasništva. Postoje li regulatorni zahtjevi i/ili standardi vezani uz razvoj i primjenu inovacije? Naznačite rezultira li projekt novim patentima, proizvodima za poslovni sektor i/ili publikacijama za znanstveni sektor.*  
*(najviše 6000 znakova)*

BIMTLY platforma trenutno se nalazi na razini tehnološke spremnosti TRL 6, s funkcionalnim MVP-om koji uključuje glavne module za 3D vizualizaciju, konfiguraciju proizvoda, sustav ponuda (CPQ), povezanu tehničku dokumentaciju i osnovnu AR/VR integraciju. Projekt je već testiran kroz demonstracije s potencijalnim korisnicima iz ciljanih industrija, čime je potvrđena njegova tehnička izvedivost i tržišna relevantnost.

### Kako bi rješenje bilo spremno za tržište potrebno je:

- Dovršiti napredne funkcionalnosti za kolaboraciju (komentiranje 3D modela) i upravljanje verzijama.
- Implementirati podršku za širok spektar industrijskih formata datoteka (DWG, DXF, IFC, STEP, itd.).
- Završiti integraciju sustava naplate putem Stripe platforme.
- Finalizirati module za e-trgovinu i povezane konfiguracije proizvoda.
- Optimizirati AR/VR prikaz za mobilne uređaje.
- Izraditi plug-in za Blender za direktno povezivanje modela između BIMTLY-a i popularnih alata za 3D modeliranje.
- Pokrenuti proces onboarding-a i edukacije korisnika te uspostaviti inicijalnu mrežu partnera za širenje baze korisnika.

### Resursi potrebni za dovršetak:

- proširiti razvojni tim zapošljavanjem 3D industrijskog dizajnera koji će biti zadužen za pripremu i optimizaciju prikaza proizvoda u suradnji s klijentima iz različitih sektora.
- u području poslovnog razvoja, potreban je stručnjak za prodaju i razvoj poslovanja koji će voditi proces komercijalizacije, akvizicije korisnika i partnerske suradnje.
- operativni budžet za prvih 12 mjeseci skaliranja (uključujući marketing, servere, podršku i razvoj).

**Intelektualno vlasništvo:** Trenutno ne postoji registrirani patent, žig ili industrijski dizajn vezan uz BIMTLY platformu. Međutim, sav izvorni kod, dizajn sučelja i sadržaj platforme razvijen je internim resursima i zaštićen je temeljem **autorskog prava**, u skladu s hrvatskim i međunarodnim zakonodavstvom.

**Freedom to Operate (FTO) analiza:** Preliminarna analiza konkurenckih proizvoda i patenata nije identificirala postojeća prava trećih strana koja bi ograničavala razvoj i komercijalizaciju BIMTLY rješenja.

## 1. izmjena

**Regulatorni zahtjevi i standardi:** BIMTLY, kao cloud SaaS rješenje za vizualizaciju proizvoda, nije podložan strogo definiranim regulatornim okvirima kao što su tehnički standardi u medicinskoj ili farmaceutskoj industriji. Ipak, radi skaliranja i osiguravanja kompatibilnosti, planiramo:

- Poštivati sve relevantne standarde zaštite osobnih podataka (GDPR).
- Optimizirati platformu za pristupačnost u skladu s preporukama WCAG-a, posebno u smislu osnovne navigacije i korisničkog sučelja.
- Razviti arhitekturu u skladu sa sigurnosnim praksama za cloud rješenja (ISO/IEC 27001 smjernice).

## Potencijalni rezultati projekta:

- **Uspostavljanje BIMTLY-a kao novog industrijskog standarda** za digitalnu prezentaciju fizičkih proizvoda – neovisno o industriji i veličini poduzeća.
- **Komercijalno lansiranje cjelovite SaaS platforme** s modularnim pristupom – sve objedinjeno u jednostavno no/low-code sučelje.
- **Pozicioniranje BIMTLY-a kao europske digitalne alternative** globalnim softverskim gigantima u domeni digitalne prezentacije i konfiguracije proizvoda – s naglaskom na pristupačnost, jednostavnost i interoperabilnost.
- **Stvaranje nove digitalne imovine** (izvorni kod, sustav modela i sučelja) koja čini osnovu za licenciranje, white-label partnerstva i potencijalnu internacionalnu franšizu s lokaliziranim verzijama u različitim sektorima i regijama.
- **Otvaranje tržišta za povezane industrije**, poput fotografa, 3D modelara, AR/VR kreatora i tehničkih dizajnera kroz ekosustav plug&play suradnika i potencijalno vlastiti marketplace.
- **Objava stručnih publikacija i studija slučaja** u suradnji s klijentima i industrijskim partnerima, s ciljem prikazivanja konkretnih koristi BIMTLY rješenja – smanjenje troškova prodaje, povećanje konverzije, automatizacija izrade ponuda, poboljšanje korisničkog iskustva.
- **Razvoj i lansiranje edukacijske akademije** (BIMTLY Academy) za obuku korisnika i partnera – s online tečajevima, webinarima, certifikacijama – čime se dodatno širi korisnička baza i stvara nova vrijednost u edukacijskom segmentu.
- **Međunarodno pozicioniranje kroz sudjelovanje u akceleratorima i natjecanjima**, s ciljem privlačenja seed i VC investicija za daljnji rast, te povećanja vidljivosti BIMTLY-a na globalnoj sceni digitalnih industrija.
- **Postavljanje temelja za buduće patente i formalnu zaštitu inovacija**, osobito u segmentima automatizacije izrade 3D konfiguratora na temelju tehničkih nacrta (integracija sa umjetnom inteligencijom) i standardiziranih pristupa povezivanju tehničkih i prodajnih podataka.

## 1. izmjena

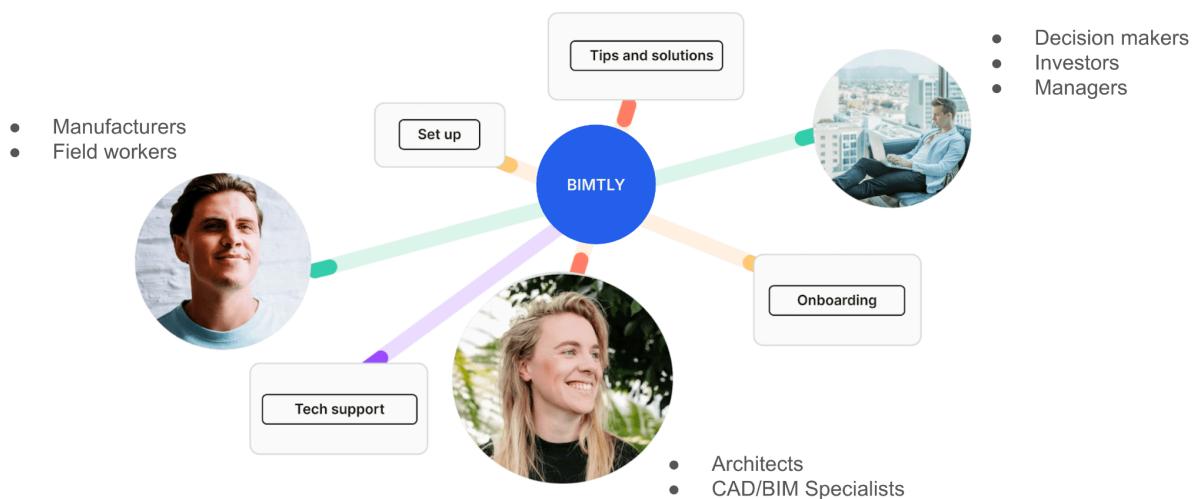
### Identifikacija kupaca/korisnika

Koji su identificirani kupci (demografski, geografski itd.)? Koje potrebe kupaca zadovoljava inovacija? Postoje li već kupci ili ostvareni prihodi? Koje su prve povratne informacije od potencijalnih kupaca? Imate li pisma namjere potencijalnih kupaca? Koji su dokazi buduće potražnje/spremnosti za plaćanje identificiranih potencijalnih kupaca?  
(najviše 6000 znakova)

Projekt BIMTLY usmjeren je na širok spektar kupaca iz sektora proizvodnje, građevinarstva, industrijskih strojeva i tehničkih proizvoda, uz poseban naglasak na mala i srednja poduzeća (MSP-ove) koja se nalaze u fazi digitalne transformacije poslovanja.

### Demografske i geografske karakteristike kupaca:

- Demografija: Primarni korisnici su proizvodne, inženjerske, arhitektonske, građevinske i dizajnerske tvrtke. Na razini korisnika ciljane skupine uključuju krajnje kupce, arhitekte, terenske radnike, tehničke direktore, voditelje prodaje, marketinške menadžere, projektne inženjere i IT menadžere.
- Geografija: Globalno usmjereno s fokusom na razvijena tržišta EU (Njemačka, Austrija, Španjolska, Italija, Slovenija), Sjeverne Amerike (SAD, Kanada) te druge napredne regije poput Australije, Kine i Japana.



### Potrebe kupaca koje BIMTLY rješava:

- Centralizacija podataka: Fragmentirani tehnički i prodajni podaci objedinjeni su u jednom sustavu dostupnom putem web preglednika.
- Povećanje prodaje i brzine odlučivanja: 3D konfiguratori i CPQ alati (Configure Price Quote) omogućuju brzo prilagođavanje proizvoda i formiranje ponuda.
- Smanjenje troškova: Eliminacija potrebe za fizičkim izložbenim prostorom i terenskim prodajnim aktivnostima.

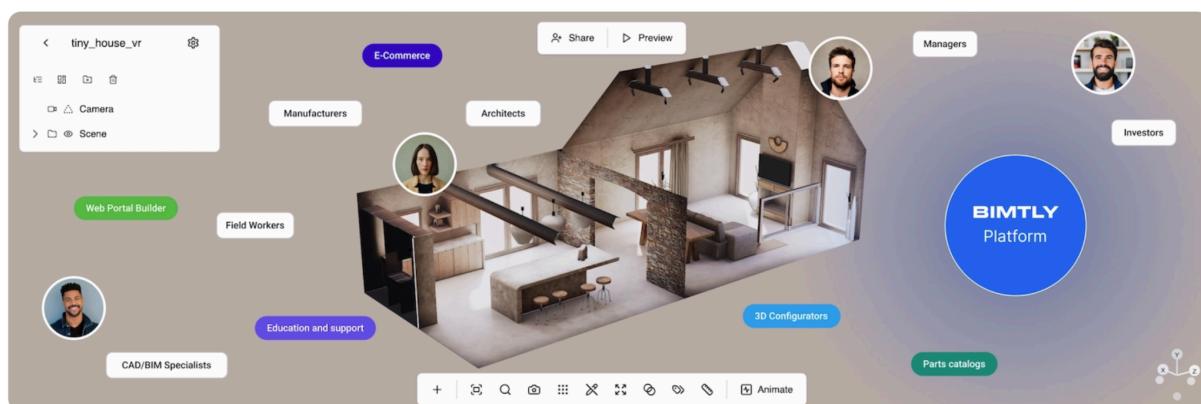
## 1. izmjena

- Značajno smanjenje troškova izrade edukacijskih (how-to) i marketinških videa: Korištenjem BIMTLY platforme, proizvođači mogu kreirati vizualno atraktivne prezentacije svojih proizvoda interna, smanjujući trošak izrade profesionalnih videa koji u industriji često premašuju 10.000 EUR po videu. BIMTLY omogućuje istu funkcionalnost za djelić tog troška – smanjenje troškova za 1 do 2 reda veličine.
- Smanjenje potrebe za tehničkom podrškom: Integrirana dokumentacija i AR/VR prezentacije značajno rasterećuju tehničke timove.
- Edukacija klijenata: Jasna vizualizacija smanjuje vrijeme potrebno za razumijevanje proizvoda.

### Postojeći kontakti i validacija tržišta

Ostvareni su inicijalni kontakti i demonstracije sa sljedećim tvrtkama:

- FEAL d.o.o. (Hrvatska/BiH) – vodeći proizvođač aluminijskih sustava za građevinu. Pismo namjere o poslovnoj suradnji u prilogu.
- Flexbrick (Španjolska) – modularne fasadne sustave - email korespondencija u prilogu.
- BIFIX d.o.o. (Hrvatska) - proizvodi za građevinarstvo. Pismo namjere o poslovnoj suradnji u prilogu.
- Knapp Connectors (Austrija) – spojni sustavi za drvene konstrukcije - email korespondencija u prilogu.
- Izvor-ka d.o.o (Hrvatska) - vodeći hrvatski brand u području komunalne, urbane opreme te namještaja. Pismo namjere o poslovnoj suradnji u prilogu.
- ALUK (Italija) – velika multinacionalna tvrtka sa proizvodnim programom aluminijskih sustava.
- Gorsko (Slovenija) – drvene konstrukcije i montažne kuće.



Osim formalnih sastanaka, veliki interes potvrđen je i prilikom posjeta sajmu BAU 2025 u Münchenu, najvećem europskom građevinskom sajmu. Iako BIMTLY nije imao vlastiti izložbeni prostor, tokom cijelog održavanja sajma kroz brojne individualne razgovore s tvrtkama iz sektora građevine i industrijske opreme potvrđena je tržišna potreba za rješenjem koje omogućuje online 3D konfiguraciju proizvoda, centralizaciju tehničkih informacija i

## 1. izmjena

napredne AR/VR funkcionalnosti. Veliki broj tvrtki pokazao je interes za nastavak razgovora čim platforma bude spremna za širu primjenu.

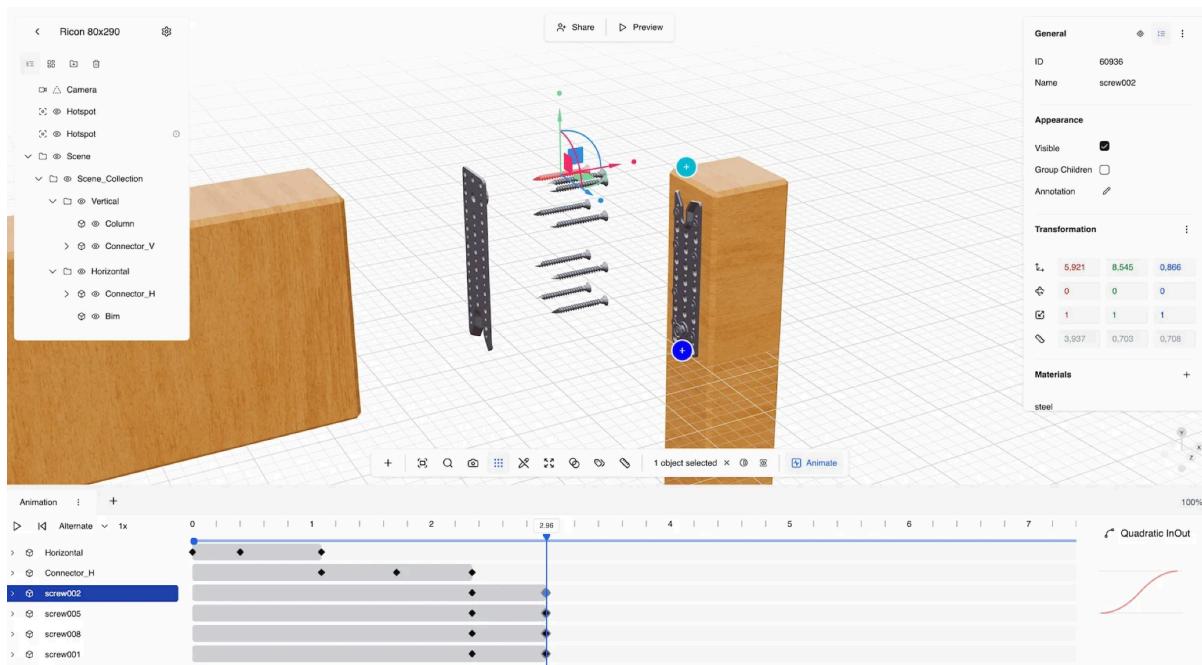
Povratne informacije od potencijalnih korisnika:

- Velika potreba za jednostavnim, vizualnim prezentacijama bez potrebe za instalacijom softvera. Mora biti dostupno na svim uređajima u svakom trenutku.
- Snažan interes za online konfiguraciju i AR prikaz proizvoda.
- Prepoznata vrijednost u automatskom generiranju ponuda (CPQ) iz 3D modela.
- Pozitivno prihvaćena ideja no/low-code sučelja koje omogućuje korištenje i od strane manje stručnih korisnika.

**Dokazi buduće potražnje:**

- Tri pisma namjera o poslovnoj suradnji te email korespondencija (u prilozima).
- Opći tržišni trendovi (Industrija 4.0, digitalna transformacija prodaje) snažno podržavaju potrebu za ovakvim rješenjem.
- Analize tržišta pokazuju godišnji rast AR/VR tržišta i rastuću potrebu za digitalizacijom proizvoda u sektoru B2B prodaje.

BIMTLY je jasno pozicioniran da odgovori na konkretne, izražene potrebe tržišta. Povratne informacije izravno s terena, uključujući kontakte ostvarene na BAU 2025, dodatno potvrđuju atraktivnost platforme. Ova snažna potpora i trendovi osiguravaju projektu uspješan ulazak na tržište i brzu komercijalizaciju već tijekom prve godine.



## 1. izmjena

### Tržište – konkurenčija, supstituti i veličina tržišta

Opišite originalnost i novost inovacije u odnosu na postojeća i usporediva rješenja koja nudi konkurenčija na tržištu (usporedba s postojećim komercijalnim rješenjima koja uključuje troškove, jednostavnost korištenja i druge značajke, kao što su utjecaj na okoliš, diskriminacija i sl.). Identificirajte snage, slabosti i tržišne pozicije vaših konkurenata. Navedite trenutne trendove potrošnje i makroekonomski faktore koji utječu na vaš proizvod. Navedite ciljana tržišta. Prikažite procijenjeni opseg (geografski) i veličinu tržišta, očekivane stope rasta i ostale ključne elemente koji određuju atraktivnost tržišta. Koji je tržišni doseg inovacije (iskazan kroz inicijalni interes tržišta i/ili prve kupce)?  
(najviše 6000 znakova)

BIMTLY donosi inovativno SaaS rješenje za digitalnu prezentaciju i konfiguraciju proizvoda, integrirajući 3D modele, konfiguratore proizvoda, tehničku dokumentaciju i AR/VR prikaz u jedinstvenu web-baziranu platformu. Bez potrebe za instalacijom dodatnog softvera i sa snažnim naglaskom na no/low-code pristup, BIMTLY omogućuje proizvođačima svih veličina jednostavnu digitalnu transformaciju prodaje, tehničke podrške i marketinga.

**Originalnost i novost u odnosu na konkurenčiju:** U usporedbi s postojećim rješenjima na tržištu, BIMTLY se razlikuje po:

- **Široj primjeni** – platforma nije usmjerena isključivo na luksuzne proizvode ili retail sektor, već pokriva tehničke, industrijske, građevinske i energetske sustave i proizvode.
- **Povoljnijem poslovnom modelu** – pristupačne SaaS mjesечne pretplate omogućavaju pristup funkcionalnostima koje inače zahtijevaju visoke početne investicije kod konkurenčije (50.000 EUR+).
- **No/low-code sučelju** – omogućuje jednostavno upravljanje sadržajem i konfiguratorima bez potrebe za stručnim IT timovima.
- **Bržoj implementaciji** – smanjenje vremena izlaska na tržište za korisnike, omogućujući aktivaciju u danima ili tjednima umjesto mjesecima.
- **Dubokoj integraciji tehničke dokumentacije** – povezivanje CAD nacrta, tehničkih listova, konfiguratora i ponuda u jedinstven korisnički tijek.

BIMTLY pozicionira sebe između profesionalnih inženjerskih alata (npr. AutoCAD, Revit, SolidWorks) i marketing/prodajnih alata (npr. Shopify, CMS platforme), ispunjavajući prazninu koja trenutno nije adekvatno adresirana.

### Snage, slabosti i tržišne pozicije konkurenčije:

Veliki softverski sustavi poput Autodesk Fusion 360, Inventora, ArchiCAD-a, Revizta i Allplana dominiraju segmentom CAD/BIM tržišta, no orijentirani su na dizajn i projektiranje te su tehnički i cjenovno nepristupačni za odjele prodaje i marketinga. Njihova snaga je duboka integracija s inženjerskim procesima, no slabost je kompleksnost i izoliranost podataka unutar profesionalnih alata. BIMTLY se pozicionira kao "embrace&extend" rješenje

## 1. izmjena

– ne konkurira im izravno, već dodaje sloj koji njihove modele čini upotrebljivima u širem poslovnom kontekstu.

3D preglednici poput Sketchfab-a, Modelo.io, 3DVista, Vectary i Teleport pružaju atraktivan vizualni prikaz modela, ali bez podrške za CPQ logiku, povezanu dokumentaciju ili konfiguraciju proizvoda. Njihova snaga je jednostavnost i integracija s dizajnerskim alatima, ali nedostaje im poslovna dubina, što BIMTLY nadograđuje.

Alati za upravljanje proizvodnim podacima kao što su Echo3D, TraceParts, Makula i Partful specijalizirani su za digitalne kataloge i rezervne dijelove, ali nisu prilagođeni cijelovitom korisničkom iskustvu i interaktivnoj vizualizaciji. Njihova tržišna pozicija često je vezana uz after-sales sektor, dok BIMTLY pokriva i fazu prije i nakon prodaje.

3D konfiguratori i CPQ rješenja poput Threkit, Salesqueeze, Roomle, Salsita i Expivi su trenutno najizravniji konkurenti. Njihove snage su fokus na prodajni segment i integracija s e-trgovinom, no slabost leži u visokoj cijeni, usmjerenosti na specifične vertikale i potrebom za integratorima. Većina njih ima venture kapital iza sebe i duže su na tržištu, no BIMTLY donosi fleksibilniji no/low-code pristup te lakšu onboard integraciju s postojećim proizvodnim procesima, što predstavlja diferencijaciju.

**Širina i globalna primjenjivost tržišta:** Primjenjivost BIMTLY platforme je iznimno široka jer praktički svaki fizički proizvod koji se prodaje može imati koristi od interaktivne 3D vizualizacije, konfiguracije i AR/VR prikaza.

To uključuje:

- **Gradičinske proizvode:** prozori, vrata, fasadni sustavi, modularne kuće
- **Industrijsku opremu:** strojevi, alati, postrojenja, montažni moduli
- **Energetske sustave:** solarni paneli, sustavi za pametne kuće
- **Elektroniku i tehničke uređaje:** pametni uređaji, kućanski aparati
- **Namještaj i opremu interijera**
- **Medicinsku opremu i uređaje**
- **Transportnu industriju:** bicikli, skuteri, male letjelice

Zbog univerzalne primjenjivosti, BIMTLY ima potencijal pokriti širok spektar vertikala na globalnoj razini, s posebnim naglaskom na tržišta SAD-a, Kanade, Njemačke, UK-a, Skandinavije, Beneluxa, Jugoistočne Europe, Australije, Kine i Japana.

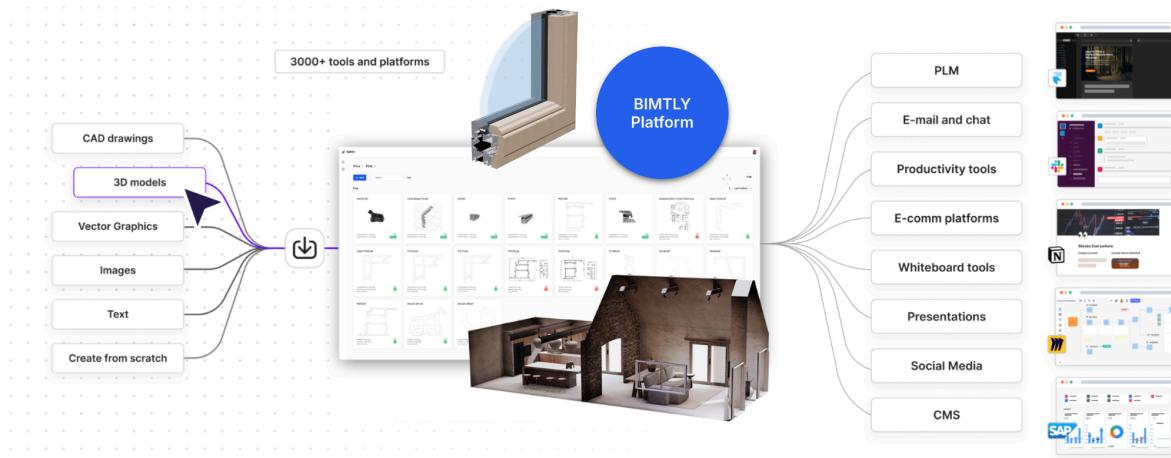
**Veličina tržišta i rast:** Prema izvještajima:

- Tržište 3D konfiguratora i CPQ rješenja je procijenjeno na **3,8 milijardi USD** 2023. godine, s očekivanim godišnjim rastom od **17% CAGR** do 2030.
- Tržište Digital Twin tehnologija procjenjuje se na više od **10 milijardi USD** s godišnjim rastom od **30+%**.

## 1. izmjena

- AR/VR rješenja u industrijskom sektoru rastu po stopi od **35% CAGR**, posebno u segmentima proizvodnje i građevine.

## Enhances Digital Connectivity



## Makroekonomski faktori:

- Povećani troškovi fizičkih izložbenih prostora i uzoraka proizvoda potiču prelazak na digitalne kanale.
- Rastući pritisak na tvrtke za smanjenje emisija CO<sub>2</sub> i povećanje održivosti kroz digitalizaciju procesa.
- Ubrzani rast e-trgovine i B2B online prodaje.
- Tehnička radna snaga sve više koristi online alate za donošenje odluka o kupnji.

**Tržišni doseg i inicijalni interes:** Tijekom istraživanja tržišta i posjete sajmu BAU 2025 u Münchenu, potvrđena je velika potreba tvrtki iz građevinske i industrijske proizvodnje za rješenjima poput BIMTLY-a. Pilot prezentacije prema tvrtkama poput FEAL, Flexbrick, ALUK, Knapp Connectors i Gorsko dodatno su validirale rješenje.

BIMTLY zauzima jedinstvenu tržišnu poziciju kao pristupačna, skalabilna i široko primjenjiva platforma za digitalnu transformaciju prodaje i podrške fizičkih proizvoda. Kombinacija tržišnih trendova, potvrđenog interesa potencijalnih korisnika i globalnog rasta segmenta 3D vizualizacije, konfiguracije i AR/VR tehnologija jasno pokazuju da BIMTLY ima značajan potencijal za brzo skaliranje i stvaranje dugoročne vrijednosti na globalnom tržištu.

## 1. izmjena

### Analiza rizika

Analizirajte rizike koji mogu ugroziti uspjeh vaše inovacije. (tehnološki, tržišni, regulatorni, društveni, ekološki, ljudski resursi, itd.) Analiza rizika prema izvorima obuhvaća unutarnje (interne) rizike (primjerice: tehnološki, finansijski, operativni i drugo) i vanjske (externe) rizike (primjerice: tržišni, politički, regulatorni i drugo). Analiza rizika treba obuhvatiti i procjenu vjerojatnosti i utjecaja rizika kao i predlaganje odgovarajućih mjera za izbjegavanje i/ili ublažavanje identificiranih rizika.

Unesite podatke u tablicu niže

### Analiza rizika za projekt BIMTLY

Rizik	Vjerojatnost	Utjecaj	Mjere za ublažavanje ili izbjegavanje rizika
<b>Unutarnji rizici</b>			
Tehnološki rizik (kašnjenje u razvoju funkcionalnosti)	Niska	Visok	Detaljno planiranje faza razvoja, uvođenje čestih internih revizija napretka, rano testiranje funkcionalnosti s pilot korisnicima.
Finansijski rizik (prekoračenje troškova)	Srednja	Srednji	Konzervativno finansijsko planiranje, definiranje prioriteta aktivnosti i fleksibilno upravljanje troškovima prema napretku.
Operativni rizik (nedostatak ključnih resursa)	Niska	Visok	Osigurani ključni resursi in-house (softver, dizajn, marketing). Planirano zapošljavanje dodatnih članova za prodaju i podršku. Vanjska mreža suradnika za specijalizirane zadatke.
Rizik ljudskih resursa (odlazak ključnih osoba)	Niska	Srednji	Interna diversifikacija znanja unutar tima, dokumentiranje procesa i know-howa, motivacija kroz sudjelovanje u razvoju vizije platforme.
<b>Vanjski rizici</b>			
Tržišni rizik (niska prihvatanost od strane korisnika)	Srednja	Visok	Fokusirano pozicioniranje na proizvodne tvrtke sa stvarnim potrebama za digitalizacijom, edukacija tržišta, kreiranje kvalitetnih demo materijala i marketinških sadržaja.

## 1. izmjena

Povećana konkurenčija (ulazak velikih igrača)	Visoka	Visok	Stalni razvoj jedinstvenih funkcionalnosti (no-code konfiguatori, jednostavna integracija), jačanje prepoznatljivosti brenda i izvrsnost korisničkog iskustva.
Regulatorni rizik (promjene u zakonodavstvu, GDPR i sl.)	Niska	Niski	Stalno praćenje pravne regulative, prilagodba tehničkih rješenja novim standardima, konzultacije sa specijalistima za podatkovnu sigurnost.
Društveni i ekonomski rizik (promjena kupovnih navika, ekonomske krize)	Niska	Srednji	Razvoj fleksibilnih modela pretplate (freemium, pay-per-use), brzo prilagođavanje ponude tržišnim uvjetima.
Ekološki rizik (neizravni utjecaji klimatskih politika)	Niska	Nizak	Promicanje održivih poslovnih modela: smanjenje potrebe za fizičkim izložbenim prostorima, održavanje digitalnih prezentacija i smanjenje poslovnih putovanja.

### Ključni resursi

*Koje ključne resurse (ljudski resursi, financijski resursi, stručni resursi) zahtijeva realizacija projekta? Koji su načini dolaska do tih resursa? Koje ključne aktivnosti poduzeće nije u mogućnosti usvojiti/izvršavati već je potrebno koristiti vanjske dobavljače/partnere? (najviše 2000 znakova)*

Za realizaciju projekta BIMTLY ključni resursi obuhvaćaju:

#### Ljudski resursi:

Glavni tehnički razvoj vodi osnivač i direktor Marko Šantić (25+ godina iskustva u razvoju softvera i razvoju SaaS rješenja). Marketing, brendiranje i komunikaciju vodi Tanja Šantić, dok bi dizajn, 3D modeliranje i tehničku optimizaciju vodio Ivan Šantić kao novo pojačanje u timu, specijalist za 3D/motion dizajn i industrijsko modeliranje. Sva ključna tehnička i kreativna znanja dostupna su in-house. U sklopu projekta planira se također proširenje tima zapošljavanjem voditelja prodaje i razvoja poslovanja, čime se jača operativna spremnost za tržišnu ekspanziju.

#### Financijski resursi:

Projekt bi bio financiran kombinacijom vlastitih sredstava i sredstvima iz EU fondova iz ove prijave. Time bi bili osigurani resursi za dovršetak razvoja, lansiranje na tržište i komercijalizaciju.

#### Stručni resursi:

BIMTLY ima sve ključne stručne kapacitete unutar vlastitog tima – razvoj softvera, razvoj

## 1. izmjena

3D modela, dizajn korisničkog iskustva (UX/UI), marketing i strateško upravljanje. Posebna snaga leži u vlastitoj ekspertizi za 3D konfiguraciju, izradu digitalnih replika i razvoj interaktivnih sučelja.

### **Infrastrukturni resursi:**

Za pouzdan i globalno dostupan rad platforme potrebna je cloud infrastruktura, za skalabilnost, visoka dostupnost usluge i mogućnost brzog širenja na međunarodna tržišta.

### **Vanjski dobavljači/partneri:**

Za podršku skaliranju predviđena je mreža vanjskih suradnika: 3D dizajnera, fotografa specijaliziranih za katalogizaciju proizvoda, prodajnih partnera koji će pomagati u akviziciji novih korisnika i otvaranju tržišta, te potencijalno marketing agencija za kampanje na međunarodnim tržištima.

Za određene specifične integracije (npr. Stripe sustav za naplatu) koristit će se vanjski servisi, ali bez kritične ovisnosti.

S obzirom na snažan interni tim koji pokriva sve ključne domene i razvijenu mrežu vanjskih suradnika za specifične potrebe, BIMTLY ima izgrađene kapacitete za uspješnu realizaciju projekta i održivi rast na globalnom tržištu.

### **Komercijalizacija i održivost projekta**

*Opišite odabranu strategiju komercijalizacije inovacije u narednom razdoblju.*

*Koji je način osiguranja finansijske održivosti poslovanja i rješenja (postizanje ciljeva i rezultata projekta i nakon što planirani projekt završi)? Razložite plan razvoja poslovanja poduzeća u narednom razdoblju sa prikazom uloge projekta u tim planovima.  
(najviše 6000 znakova)*

Projekt BIMTLY temelji se na jasno definiranoj strategiji komercijalizacije i dugoročnoj održivosti poslovanja.

Nakon završetka inicijalnog razvoja i testiranja platforme, planiran je izlazak na tržište kroz višefazni pristup koji obuhvaća lansiranje, validaciju tržišta, skaliranje i internacionalizaciju.

### **1. Strategija komercijalizacije**

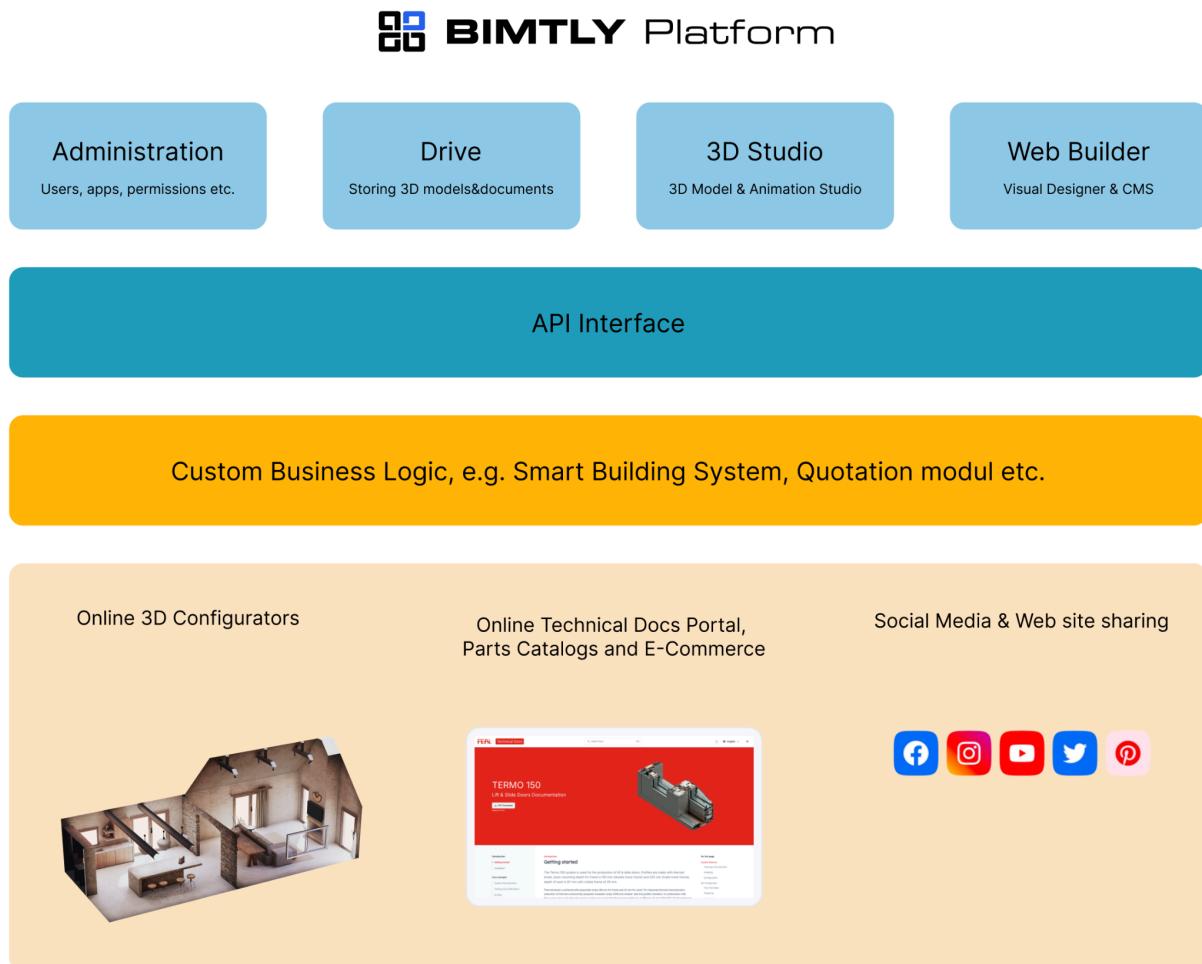
BIMTLY će se plasirati kao SaaS (Software as a Service) rješenje dostupno kroz fleksibilne preplatničke modele.

Ponuda će uključivati:

- **Osnovne pakete** za male i srednje proizvođače s osnovnim funkcionalnostima 3D vizualizacije i konfiguratora,
- **Napredne pakete** s mogućnostima AR/VR prikaza, CPQ modula za konfiguraciju cijena i ponuda, upravljanja dokumentacijom i naprednim integracijama,
- **Custom enterprise rješenja** prilagođena velikim klijentima uz direktnu integraciju s njihovim ERP, CRM i CAD/BIM sustavima.

## 1. izmjena

Na taj način pokrivamo širok raspon potreba tržišta, od mikro poduzeća do većih industrijskih sustava.



## 2. Financijska održivost

BIMTLY SaaS model omogućuje visoke bruto marže (preko 70%), uz marginalne troškove koji gotovo ne rastu s povećanjem broja korisnika.

Plan prihoda temelji se na:

- Preplatama (MRR – Monthly Recurring Revenue),
- Dodatnim prihodima od konzultantskih usluga i edukacije,
- Naknadama za premium značajke i custom razvoj,
- Marketplace provizijama (naknadna faza rasta).

Projekt predviđa rast prihoda od početnih 20.000 EUR godišnje odmah po lansiranju, do više od 450.000 EUR godišnjeg prihoda nakon tri godine uz rast baze korisnika i širenje na međunarodna tržišta.

Kao dodatnu mjeru financijske održivosti tijekom inicijalne faze razvoja i rasta, plaće osnivača i voditeljice marketinga, koji čine temeljni tim projekta, postavljene su na

## **1. izmjena**

minimalne razine, čime se racionalno upravlja ograničenim početnim resursima. Ova odluka reflektira osobnu posvećenost i vjeru temeljnog tima u uspjeh projekta, uz preuzimanje osobnog rizika kako bi se omogućio maksimalni fokus na razvoj proizvoda i izlazak na tržiste. Rast plaća planiran je proporcionalno rastu prihoda tijekom postprojektnog razdoblja.

Kompletna finansijska analiza projekta nalazi se u privicima pod nazivom dokumenta “BIMTLY.com - Finansijska analiza.xlsx”.

### **3. Plan razvoja poslovanja**

BIMTLY projekt predviđa sljedeće faze:

#### **Godina 1 – Završetak projekta:**

- Finalizacija razvojnih funkcionalnosti i inicijalno lansiranje BIMTLY platforme.
- Prva prodaja i onboarding korisnika.
- Istraživanje tržista i prilagodba ponude temeljem feedbacka.

#### **Godina 2 – Širenje prodaje i marketinga:**

- Povećanje ulaganja u online marketing i akviziciju korisnika.
- Targetirano širenje na industrije poput građevine, strojogradnje, modularne gradnje, energetike i micromobility sektora.
- Izgradnja partnerske mreže i prodajnih kanala.

#### **Godina 3 – Internacionalizacija i pristup investicijama:**

- Agresivniji ulazak na međunarodna tržista (kroz partnersku mrežu): Njemačka, Austrija, Švicarska, Italija, Španjolska, SAD, Kanada, Australija, Kina i Japan.
- Lansiranje marketplace opcije za 3D modele i plug-in dodatke.

#### **Godina 4 – Skaliranje i tehnološki razvoj:**

- Konsolidacija tržišnih pozicija i povećanje baze korisnika.
- Diversifikacija prihoda kroz nove SaaS module i B2B rješenja.
- Automatizacija prodajnih procesa za skalabilan rast.
- Priprema za Series A rundu financiranja i daljnji razvoj na integraciji sa umjetnom inteligencijom (AI) i 3D funkcionalnosti.

### **4. Održivost nakon završetka projekta**

Nakon završetka EU projekta:

- Platforma će već biti na tržištu i generirati početne prihode,
- Troškovi poslovanja stabilni i predvidivi zahvaljujući SaaS modelu,

## **1. izmjena**

- Daljnji rast financirat će se iz vlastitih prihoda uz mogućnost vanjskih investicija za ubrzani rast,
- Planirano je kontinuirano širenje na nova tržišta, s naglaskom na industrije gdje je digitalizacija još u razvoju.

## **5. Kvantificirani ciljevi i očekivani rezultati**

- Povećanje prihoda od prodaje za najmanje 450.000 EUR godišnje nakon treće godine,
- Povećanje broja zaposlenih s 2 na minimalno 4 u prvoj godini,
- Ostvarivanje izvoza (strana tržišta) s udjelom većim od 50% ukupnih prihoda,
- Prosječan rast godišnjeg prihoda preko 100% u prvom trogodišnjem razdoblju.

## **6. Marketinški ciljevi**

- Aktivna prisutnost na platformama: Facebook, LinkedIn, YouTube, Instagram, ProductHunt, Reddit
- Kreiranje vizualnog sadržaja (demo konfiguratori, industrijski primjeri) za povećanje angažmana,
- SEO optimizacija za industrijske ključne riječi (npr. "3D product configurator", "interactive digital catalog"),
- Lansiranje ciljane Google Ads, Facebook i LinkedIn kampanje u industrijama: građevinarstvo, strojogradnja, modularne kuće i ostalo

## **7. Širenje kapaciteta**

BIMTLY projekt će omogućiti dugoročno proširenje kapaciteta tvrtke jačajući tehnički tim, podršku korisnicima i marketinško-prodajne funkcije.

Planirano je i proširenje servera i cloud infrastrukture kako bi se omogućilo skalabilno prihvatanje većeg broja korisnika bez degradacije performansi.

## **8. Financijska projekcija**

- Očekivani prihod nakon 4. godine: 450.000 EUR godišnje,
- Povrat na ulaganje (ROI) unutar 3 godine od završetka projekta,
- Održiv model koji ne ovisi o dodatnim velikim investicijama za osnovnu održivost.

## **9. Daljnje mogućnosti rasta**

Kroz razvoj marketplace-a za 3D sadržaje, dodatima za postojeća softverska rješenja, dodatnih AI (umjetna inteligencija) funkcionalnosti za automatizaciju modeliranja i ponuda, BIMTLY može multiplicirati potencijalne izvore prihoda.

Dugoročno, postoji prostor za spinoff B2B/B2C platformu specijaliziranu za pojedine industrije (npr. modularne kuće, industrijski strojevi).

## 1. izmjena

### Metodologija uspostave projektnog tima

Definirajte i rasporedite odgovornosti tima za upravljanje provedbom projekta te iste povežite s predloženim aktivnostima projekta. Za svakog predloženog člana projektnog tima opišite traženu stručnost, kvalifikacije, radno iskustvo i kompetencije te iskažite predviđeni angažman svakog pojedinog člana u provedbi projekta (aktivnosti u kojima će sudjelovati, predviđeni broj dana). Navedite iskustvo voditelja projekta ili vlasnika prijavitelja u razvoju i komercijalizaciji inovacija i rasta poduzeća.

Ukoliko u vrijeme predaje projektne prijave imate već imenovan projektni tim, projektnoj prijavi priložite životopise članova projektnog tima

Za uspješnu provedbu projekta BIMTLY formiran je kompaktan, ali visoko stručan tim koji pokriva sve ključne domene razvoja, lansiranja i komercijalizacije inovacije.

### Organizacija i odgovornosti:



**Marko Šantić** – Voditelj projekta i direktor

- **Odgovornosti:** Ukupno upravljanje projektom, tehničko vodstvo razvoja platforme, koordinacija timskih aktivnosti, strateško odlučivanje, razvoj i skaliranje softverske infrastrukture.
- **Kvalifikacije:** Magistar računarstva (FER Zagreb), 25+ godina iskustva u razvoju SaaS i cloud rješenja, su-osnivač uspješnog GIS Cloud startupa.
- **Iskustvo:** Vođenje više inovacijskih i EU sufinanciranih projekata, internacionalizacija poslovanja u preko 50 zemalja.
- **Predviđeni angažman:** 100% vremena kroz sve aktivnosti projekta (vođenje, razvoj, validacija, komercijalizacija).



### Tanja Šantić – Voditeljica marketinga i komunikacija

- **Odgovornosti:** Zadužena za razvoj i provedbu marketinške strategije s ciljem podrške komercijalizaciji inovacije. Uključena je u izradu i provedbu digitalnih kampanja, upravljanje komunikacijskim kanalima, oblikovanje pozicioniranja proizvoda, razvoj prodajnih alata (brošure, prezentacije, demo sadržaji), kao i koordinaciju aktivnosti vidljivosti projekta sukladno EU zahtjevima. Aktivno surađuje s prodajnim i tehničkim timom na oblikovanju go-to-market pristupa i validaciji povratnih informacija korisnika.
- **Kvalifikacije:** Magistra marketinga i komunikacija, iskustvo u B2B marketingu, digitalnim kampanjama i brand developmentu.
- **Iskustvo:** Dugogodišnje vođenje marketinških projekata za institucije poput Hrvatske obrtničke komore, pozicija voditeljice digitalnog marketinga u tvrtki Altera d.o.o. te samostalni rad kroz vlastiti marketing studio.
- **Predviđeni angažman:** 100% vremena (razvoj i operativna provedba marketing strategije, komunikacijske aktivnosti vidljivosti projekta, izrada digitalnog sadržaja i oglašivačkih kampanja, razvoj prodajnih alata te podrška komercijalizaciji inovacije).

### Nova zapošljavanja kroz projekat:



#### 1) Ivan Šantić – Glavni dizajner i 3D stručnjak

**Odgovornosti:** Razvoj korisničkog sučelja (UI/UX), izrada 3D modela i konfiguratora, optimizacija vizualnog prikaza proizvoda.

**Kvalifikacije:** Diploma Digital Media program Hyper Island, član HDD-a i ULUPUH-a, iskustvo s vodećim svjetskim brendovima (Rimac Automobili, NVIDIA, ArtStation).

- **Iskustvo:** 25+ godina rada u 3D/motion/industrial design industriji, vodeći dizajn naprednih softverskih rješenja.

## 1. izmjena

- **Predviđeni angažman:** 100% vremena (vizualni razvoj platforme, 3D sadržaj, optimizacija).

## 2) Voditelj prodaje i razvoj poslovanja

- **Odgovornosti:** Identifikacija i akvizicija prvih korisnika, vođenje CRM baze, podrška u pregovorima i izradi ponuda.
- **Potrebne kompetencije:** Iskustvo u B2B SaaS prodaji, vještine direktnе komunikacije, znanje engleskog jezika.
- **Predviđeni angažman:** 100% vremena (akvizicija, podrška rastu baze korisnika).

### Način rada i upravljanja:

Projekt će biti vođen kroz **agilni pristup**, s jasnim dvotjednim sprintovima, redovitim evaluacijama rezultata i prilagodbama plana ako bude potrebno. Koristit će se projektni alati poput Notiona za praćenje zadataka i timske koordinacije.

### Dodatni resursi:

- Cloud infrastruktura (AWS, Linode) za osiguranje skalabilnosti i globalne dostupnosti platforme.
- Vanjska mreža partnera (programeri, fotografi, freelance 3D dizajneri, marketinške agencije) spremna za angažman prema potrebi širenja.