

# Sve Tu Platforma - Prezentacija za investitore

## Izvršni rezime

**Sve Tu Platforma** - digitalni ekosistem za Balkan koji kombinuje marketplace, klimatska rešenja, kripto plaćanja i zelenu energiju.

## Ključni pokazatelji

- **Proizvod spreman 75%** - marketplace potpuno funkcionalan
- **€150M TAM** samo u Srbiji, €1B+ na Balkanu
- **Put do €10M ARR** za 3 godine
- **Prednost prvog igraca** u integriranom marketplace sa mapama
- **4 izvora prihoda** sa jakom sinergijom

## Investicioni zahtev

- **Iznos:** €300K pre-seed
- **Valuacija:** €2M pre-money (15% udela)
- **Upotreba:** Marketing (60%), Tim (30%), Tehnologija (10%)

## Problem i rešenje

### Problem

- **Fragmentisane digitalne usluge** na Balkanu
- **Nema dominantnog marketplace-a** (Avito tipa platforme)
- **Ograničeno korišćenje kriptovaluta** uprkos visokom interesu
- **Energetska kriza** podstiče tražnju za alternativama

### Naše rešenje

**Jedna platforma - više rešenja** 1. **Marketplace sa integriranim mapama** - "Sve u blizini" 2. **Klimatska rešenja** - B2B/B2C HVAC usluge 3. **Kripto plaćanja** - troši USDT u stvarnim prodavnicama 4. **Solarna energija** - proizvodnja zelene energije

## Tržišne mogućnosti

### Ukupno adresabilno tržište (TAM)

- **Srbija:** €150M (marketplace) + €50M (klima) + €20M (kripto)
- **Balkan (5 zemalja):** €1B+ ukupno
- **Rast:** 30%+ CAGR u e-commerce

### Zašto sada?

- Post-COVID digitalizacija
- Rastuća penetracija pametnih telefona (80%+)
- Povećanje kripto adopcije
- ESG/zelena energija trendovi

## Konkurenčija

- **Lokalna:** Fragmentisana, nema jasnog lidera
- **Međunarodna:** Nije prilagođena lokalnim potrebama
- **Naša prednost:** Lokalna ekspertiza + moderne tehnologije

## Proizvod i trenutni rezultati

### Marketplace (svetu.rs) - SPREMAN

- ☐ **Puna funkcionalnost:** Oglasi, mape, čet, recenzije
- ☐ **Više jezika:** Automatski prevod (sr/en/ru)
- ☐ **B2B izlozi:** CSV/XML uvoz
- ☐ **Mobilna verzija:** Progressive Web App
- ☐ **Skalabilna arhitektura:** Mikroservisi, Docker

### Trenutni status

- **Razvoj:** 75% spremnosti (1 nedelja do produkcije)
- **Infrastruktura:** Spremna za rad na svetu.rs
- **Problem:** Nema aktivnih korisnika (hladan start)

### Spremnost za lansiranje

- Sistem plaćenog promovisanja ugrađen
- SEO osnova postavljena
- Analitika spremna za integraciju

## Poslovni model

### Izvori prihoda

1. **Marketplace** (70% prihoda)
  - Promovisanje oglasa: €5-50/oglas
  - Premium nalozi: €20-100/mesec
  - Provizije na transakcije: 2-5%
2. **KlimaGrad** (20% prihoda)
  - Usluge instalacije: €200-500 marža/projekat
  - Ugovori održavanja: €50-200/mesec
  - B2B projekti: €5-50K/projekat
3. **Coin.SveTu** (5% prihoda)
  - Provizije na transakcije: 1-2%
  - Partnerske provizije: 0.5-1%
4. **SolarPower** (5% prihoda)
  - Ugovori o isporuci energije
  - Usluge instalacije

## Finansijske projekcije

### Prognoza prihoda (konzervativna)

Period	Korisnici	MRR	ARR	Status
Mesec 3	5K	€5K	€60K	PMF validacija
Mesec 6	20K	€20K	€240K	Skaliranje
Godina 1	50K	€50K	€600K	Break-even
Godina 2	200K	€200K	€2.4M	Profitabilnost
Godina 3	500K	€800K	€10M	Lider tržišta

## Unit ekonomija

- **CAC:** €3-5 (cilj: <€3)
- **LTV:** €50-100
- **Period povrata:** 2-3 meseca
- **Bruto marža:** 70-80%

## Go-to-Market strategija

### Faza 1: Lansiranje i PMF (Meseci 1-3)

- Fokus 100% na Beograd
- Ciljna grupa: mladi profesionalci (25-35)
- Digitalni marketing + PR
- Cilj: 5K korisnika, €5K MRR

### Faza 2: Skaliranje (Meseci 4-12)

- Ekspanzija u Novi Sad, Niš
- Lansiranje B2B funkcija
- KlimaGrad pilot
- Cilj: 50K korisnika, €50K MRR

### Faza 3: Ekspanzija (Godina 2)

- Ulazak u Crnu Goru, Bosnu
- Kompletan set proizvoda
- Strateška partnerstva
- Cilj: 200K korisnika, €200K MRR

## Tim

### Trenutni tim

- **CEO/Osnivač:** Vizija proizvoda, strategija, 10+ godina iskustva
- **CTO:** Full-stack razvoj, DevOps
- **Savetnici:** Eksperti za fintech, e-commerce

### Plan zapošljavanja (sa finansiranjem)

- **Mesec 1:** Menadžer marketinga
- **Mesec 2:** Šef prodaje (B2B)
- **Mesec 3:** Customer Success
- **Mesec 6:** Country menadžeri

## Savetodavni odbor

- Bivši rukovodilac regionalnog telekoma
- Uspešan osnivač marketplace-a
- Ekspert za kripto/blockchain

## Konkurentske prednosti

1. **Prednost prvog igraca**
  - Prvi integrisani marketplace + mape na Balkanu
  - Nema dominantnog igraca za konkureniju
2. **Tehnicka superiornost**
  - Moderan stack (Go, React, PostgreSQL)
  - Skalabilna mikroservisna arhitektura
  - Spremnost za milione korisnika
3. **Lokalna ekspertiza**
  - Duboko razumevanje balkanskih tržišta
  - Podrška za više jezika
  - Kulturna adaptacija
4. **Ekosistemski pristup**
  - Višestruki izvori prihoda
  - Mogućnosti unakrsne prodaje
  - Mrežni efekti

## Uslovi investiranja

### Pre-Seed runda

- **Cilj:** €300K
- **Valuacija:** €2M pre-money
- **Udeo:** 15%
- **Tip:** SAFE sa 20% popusta na sledeću rundu
- **Rokovi:** Zatvaranje za 4 nedelje

### Upotreba sredstava

- **60% Marketing:** Privlačenje korisnika, PR, sadržaj
- **30% Tim:** Ključna zapošljavanja (marketing, prodaja)
- **10% Tehnologija:** Infrastruktura, bezbednost

### Očekivani povrat

- **Sledeća runda:** Seed (€1-2M) za 9-12 meseci na valuaciji €10M+
- **Potencijal izlaska:** €100M+ u roku od 5 godina
- **Strategija izlaska:** Regionalna M&A ili evropski strateg

## Prekretnice i KPI

### Narednih 12 meseci

- **Mesec 1:** Lansiranje marketinga, 1K korisnika
- **Mesec 3:** Product-market fit, 5K korisnika
- **Mesec 6:** €20K MRR, lansiranje KlimaGrad
- **Mesec 9:** Ekspanzija u 2. zemlju

- **Mesec 12:** €50K MRR, spremnost za Seed

## Metrike uspeha

- Zadržavanje korisnika: >40% mesečno
- NPS ocena: >50
- CAC/LTV odnos: >3x
- Bruto marža: >70%

## Zašto sada?

### Tržišni tajming

- Post-COVID digitalna transformacija
- 80%+ penetracija pametnih telefona
- Rastuća kupovna moć
- EU integracija podiže standarde

### Zašto ovaj tim?

- Dokazana tehnička ekspertiza
- Poznavanje lokalnog tržišta
- Track record izvršenja
- Vizija regionalnog liderstva

### Zašto ova prilika?

- **Veliko tržište:** €1B+ TAM
- **Nema dominantnog igrača:** Fragmentisana konkurenca
- **Višestruke barijere:** Tehnologija, brend, mrežni efekti
- **Potencijal ekspanzije:** 7 zemalja, 20M+ ljudi

## Zahtev i sledeći koraci

### Tražimo

- **Pametne pare:** Investitore sa iskustvom u marketplace/platformama
- **Regionalne veze:** Pomoć sa ekspanzijom
- **Strateško vodstvo:** Skaliranje i internacionalizacija

### Investicioni paket uključuje

- 15% udela u kompaniji
- Mesto posmatrača u odboru direktora
- Mesečne izveštaje
- Prioritetna prava u budućim rundama

### Sledeći koraci

1. **Due diligence:** Pun pristup metrikama, kodu, timu
2. **Pregовори о усlovима:** Fleksibilnost u strukturi
3. **Zatvaranje:** Cilj - u roku od 4 nedelje

## **Kontakt**

- **Email:** investors@svetu.rs
  - **Sajt:** svetu.rs
  - **Lokacija:** Novi Sad, Srbija
- 

*“Gradimo digitalnu budućnost Balkana, gde je zaista sve tu”*