

# IZOBRAŽEVALNO MENTORSKI PROGRAM KREATIVNI INKUBATOR



MAREC-JUNIJ 2025

ROK: 20. 02. 2025

[WWW.CZK.SI](http://WWW.CZK.SI)

EDICIJA 4.0

## Prijavi se v Kreativni inkubator!

Kreativni inkubator bo izbranim ustvarjalcem in podjetjem s pomočjo strukturiranega 4-mesečnega izobraževalnega in mentorskega programa pomagal pri razvoju njihovih podjetniških idej. Program je namenjen kreativnim podjetjem, organizacijam in posameznikom, ki so v fazi testiranja in razvoja podjetniške ideje ali pa si prizadevajo razširiti in izboljšati svoje poslovanje.

Četrta edicija programa prinaša finančne spodbude za najboljše sodelujoče projekte v višini 8.000 EUR, 6.000 EUR, 4.000 EUR in 2.000 EUR, en pa bo prejel pa uporabniški paket v vrednosti 390 €. Vabljeni k prijavi!

## PROGRAM SESTAVLJAJO

### ➔ Podjetniška akademija

Podjetniške izobraževalne delavnice, usmerjene v razvoj in komercializacijo projektov.

### ➔ Mentorski program

Personalizirana podpora za razvoj podjetniških in kreativnih aspektov projektov.

### ➔ Predstavitev uspešnih sektorskih zgodb

Navdih in učenje od uspešnih podjetnikov ter mreženje.

### ➔ Zaključna predstavitev projektov (Demo Dan)

Priložnost za predstavitev pred investitorji in širšo javnostjo.

### ➔ Finančne spodbude

Dodatna motivacija za najboljše projekte.

## VKLJUČITEV V KREATIVNI INKUBATOR PRINAŠA



### NADGRADNJO PODJETNIŠKIH ZNANJ

program izobraževalnih delavnic, namenjenih nadgradnji znanja s področja podjetništva, ki jih mora kreativec kot podjetnik razumeti in osvojiti



### DODELITEV MENTORJEV

dodeljen vodilni mentor s področja podjetništva in mentor s področja KKS



### MENTORSKO PODPORO DOMENSKIH EKSPERTOV

personalizirano mentorsko podporo domenskih mentorjev iz podjetništva ter iz KKS po izbiri inkubiranega podjetja in glede na njegove aktualne izzive



### POVEZOVANJE IN MREŽENJE

z ostalimi inkubiranimi podjetji oz. posamezniki, predavatelji, povabljenimi gosti in mentorji



### PREDSTAVITEV IN PROMOCIJO PROJEKTOV

pred investitorji in vabljenimi gosti ob zaključku programa ter promocije na izbranih mednarodnih dogodkih in razstavah



### FINANČNE SPODBUDE ZA PRODUKCIJO

8.000 EUR, 6.000 EUR, 4.000 EUR, 2.000 EUR ter uporabniški paket Celoletnik Centra Rog



## ODZIVI PRETEKLIH UDELEŽENCEV



### Nina Savič Jugošik

"Kreativni inkubator mi je pomagal strukturirati ustvarjalne ideje in jih spremeniti v uresničljiv načrt. V nekaj mesecih sem pridobila dodatna znanja s področja marketinga, razvoja blagovne znamke, priprave poslovnega načrta in predstavitve, ki mi sedaj pomagajo pri delovanju."



### Rok Oblak Salto Dionys

"Kreativni inkubator je ponudil odlično vpogled v svet podjetništva, kako deluje sodobno poslovanje in kako je potrebno ravnati, da hitreje dosežemo svoje zastavljene cilje. Prekaljeni mentorji so res podrobno in transparentno predstavili svoje izkušnje in nam prek ustaljenih metodologij pomagali razviti ideje za realizacijo projektov na naših lastnih primerih."

### Špela in Vasja Arty Party

"Kot start-up s področja kreative ponavadi nimaš veliko podlage s podjetniškega področja. Kreativni inkubator kreativcem to omogoča in nam seveda s tem prihrani čas za iskanje in plačilo takih mentorjev. Takih programov za start-upe s kreativnega sektorja ni in vsekakor priporočava! Toliko kvalitetnega znanja brezplačno. A je kaj za razmišljat? :)"



### Anamarija, Urška, Luka Kolektiv DVA

"Z vrhunskimi strokovnjaki smo v mesecih sodelovanja zagrizli v vsa tista kislja jabolka vsakega kreativnega biznisa in pripravili celoten poslovni načrt in finančno konstrukcijo podjetja, z mentorjem pa smo se lotili tudi coachinga in vizije za naprej. Leto zaključujemo s pripravo letnega poročila in nekako še nismo dojeli, da smo dosegli vse zastavljene cilje, ki so se nam na prvem sestanku z mentorjem zdeli nedosegljivi."



### Nadja Ocepek Little Otja

"V preteklosti smo izzive za rast prodaje in blagovne znamke reševali premalo sistematično. S pomočjo Kreativnega inkubatorja in mentorstev smo bolje spoznali svojo podjetniško dejavnost in hkrati uspeli izboljšati zastavljene cilje v določenem časovnem obdobju."



### Andraž Grulja Stitchuation

"Kreativni inkubator poskrbi za lahkoten prehod iz udobnega kreativnega kaosa v strukturirano podjetniško pot. Uravnoveženost predavanj in individualnih mentorskih ur spodbuja, da pridobljeno teoretično znanje pretopiš v praktična izhodišča, ki predstavljajo trdne temelje za grajenje blagovne znamke. S portfeljem mentorjev z različnih področij je program opremljen za pospeševanje najrazličnejših idej na najrazličnejših stopnjah razvoja. Poleg znanja pa ti program ponudi tudi nova poznanstva, trden podporni sistem in potencialna sodelovanja."

## Koledar dogodkov

18.03.2025, 15.30	Online spoznavno srečanje s predstavitevjo inkubacijskega programa, udeležencev in vodilnih mentorjev	Kick-off
18.03.2025, 16.00	Blaž Zupan, Testiranje ideje na trgu, segmentacija strank in ponujena vrednost	Delavnica
26.03.2025, 16.00	Aleš Pustovrh, Poslovni model in validacija poslovnega modela	Delavnica
01.04.2025, 16.00	Miha Artnak, Mikrobranding	Delavnica
08.04.2025, 16.00	Nastja Kramer Pesek, Marketing Crash Course	Delavnica
15.04.2025, 16.00	Luka Jarc, Digitalna orodja za tržni uspeh	Delavnica
22.04.2025, 16.00	Jan Kajba, Strategija vstopa na trg: uresničevanje tržnega potenciala ideje	Delavnica
24.04.2025, 18.00	Predstavitve izbrane zgodbe o uspehu	Mreženje
06.05.2025, 16.00	Primož Erjavec, Prodajni preboj - umetnost uspešne prodaje	Delavnica
08.05.2025, 16.00	Aleš Pustovrh, Priprava predstavitve ideje/projekta (Pitching)	Delavnica
13.05.2025, 16.00	Rok Stritar, Gradnja ekipe in vodenje	Delavnica
16.05.2025, 15.00	Aleš Pustovrh, Pitch training 1	Pitch
20.05.2024, 16.00	Piotr Bucki, Pitch like a pro	Delavnica
23.05.2025, 15.00	Aleš Pustovrh, Pitch training 2	Pitch
27.05.2025, 16.00	CzK s partnerji: Priložnosti za financiranje in rast na tujih trgih	Delavnica
29.05.2024, 18.00	Predstavitve izbrane zgodbe o uspehu	Mreženje
03.06.2025, 16.00	Matjaž Petrič, ABC o financah in investicijah	Delavnica
06.06.2025, 15.00	Aleš Pustovrh, Pitch training 3	Pitch
10.06.2025, 16.00	Vesna Sodnik, Moč učinkovite predstavitve	Delavnica
13.06.2025, 15.00	Aleš Pustovrh, Pitch training 4	Pitch
16.06.2025, 16.00	Aleš Pustovrh, Pitch training 5	Pitch
18.06.2025, 16.00	Demo dan	Demo dan

# Izobraževalne delavnice in pitch treningi (18)

8	<b>dr. Blaž Zupan</b> Testiranje ideje na trgu, segmentacija strank in ponudba vrednosti
9	<b>dr. Aleš Pustovrh</b> Poslovni model in validacija poslovnega modela
10	<b>Miha Artnak</b> Mikrobranding
11	<b>Nastja Kramer Pesek</b> Marketing Crash Course
12	<b>Luka Jarc</b> Digitalna orodja za tržni uspeh
13	<b>Jan Kajba</b> Strategija vstopa na trg: uresničevanje tržnega potenciala ideje
14	<b>Primož Erjavec</b> Prodajni preboj - umetnost uspešne prodaje
15	<b>dr. Aleš Pustovrh</b> Priprava predstavitve ideje/projekta (Pitching)
16	<b>Rok Stritar</b> Gradnja ekipe in vodenje
17	<b>dr. Aleš Pustovrh</b> Pitch training 1-5
18	<b>Piotr Bucki</b> Pitch like a pro
19	<b>CzK s partnerji</b> Priložnosti za financiranje in rast na tujih trgih
20	<b>Matjaž Petrič</b> ABC o financah in investicijah
21	<b>Vesna Sodnik</b> Moč učinkovite predstavitve

LEGENDA



Jezik delavnice



Dogodek na spletu



dr. Blaž Zupan



## Testiranje ideje na trgu, segmentacija strank in ponujena vrednost

18.03.2025, 16.00

Uvodna delavnica se osredotoča na segmentacijo in validacijo strank ter razvoj močne vrednostne ponudbe. V svetu, kjer kreativnost in kultura tvorita jedro poslovnega modela, je bistvenega pomena, da razumete svojo ciljno publiko in oblikujete vrednostno ponudbo, ki odmeva v njenih pričakovanjih.

Na tej interaktivni delavnici se boste naučili metod za preverjanje ciljnih skupin, tehnik zbiranja in analize povratnih informacij za iterativno izboljševanje vaših kreativnih rešitev. Spoznali boste, kako učinkovito segmentirati vaše potencialne stranke in oblikovati vrednostno ponudbo, ki jasno komunicira unikatnost in kulturo vašega podjetja ter kako to vrednost prilagoditi zahtevam trga. Skozi delavnico boste razvili spretnosti in orodja, ki so potrebna za uspešno testiranje in predstavitev vaše podjetniške ideje na trgu.

**Dr. Blaž Zupan** je docent na Katedri za podjetništvo na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani. Sodeluje pri številnih predmetih s področja podjetništva, še posebej je specializiran za razvoj novih idej, produktov in storitev. Je ustanovitelj in solastnik več podjetij v Sloveniji in tujini, iz nekaterih je tudi uspešno izstopil s prodajo deleža. Deluje tudi na področju svetovanja tako velikim podjetjem kot podjetnikom začetnikom s področja inovativnosti, analiz domačega in mednarodnega trga, poslovnih priložnosti, trženja, financiranja in iskanja novih idej pri razvoju izdelkov in storitev s pomočjo t.i. »Design thinking-a« in Lean (vitkih) metod. Vodil je preko 200 delavnic in svetovanj podjetnikom in podjetjem s področij trženja, prodaje, razvoja novih izdelkov, financiranja, raziskave trgov in podobno.



dr. Aleš Pustovrh



## Poslovni model in validacija poslovnega modela

26.03.2025, 16.00

Na delavnici boste nadgradili koncepta vitkega inoviranja in Design thinking-a in govorili o vitkem načinu razvoja poslovnih modelov. Pri tem boste spoznali orodja, kot so Business Model Canvas in nekaj drugih orodij, predvsem pa boste seznanjeni s pomembnostjo preverjanja hipotez pri uporabnikih in drugih deležnikih tudi na področju razvoja poslovnega modela ter različnih virov prihodkov.

**Dr. Aleš Pustovrh** se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tveganega kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani.



Miha Artnak



## Mikrobranding

01.04.2025, 16.00

**Miha Artnak** je direktor studia Ljudje. Studio Ljudje je domači, večkrat nagrajeni, strateško-oblikovalski studio deluje na področju ustvarjanja identitet brandov, produktov in kampanj. Sodeluje z globalnimi poslovnimi partnerji in se osredotoča na projekte, ki stremijo k trajnostnemu razvoju za svetlo prihodnost. Strokovno znanje brandinga, storytellinga, oblikovanja, delavnic, strategij, tipografije, ilustracije, uporabniške izkušnje, fotografije in tekstopisja uporabljajo kot orodje za kreiranje vrednosti naročnikom iz podjetniških, izobraževalnih in umetniških področij.

Mikrobranding je inovativen pristop k izboljšavi komunikacije in znamčenja lastne blagovne znamke. Branding (znamčenje) je razumevanje in usklajevanje želja obče komunikacije blagovne znamke. Neprepoznavna vizualna simbolika je težje zapomnljiva na saturiranem trgu, zato z načrtnim zasnovanjem branda jasneje nagovarjamo želeno publiko in se diferenciramo od konkurence. Brand je kot osebna izkaznica podjetja. Isti produkt ali storitev lahko predstavimo na nešteto različnih načinov, pomembno pa je izbrati lasten izraz, ki že na prvi pogled sporoča, kaj si, kako se želiš pokazati in zakaj to podjetje obstaja. Je ključen element za predstavitev podjetja in interno razumevanje vrednot, ki prepreči krizo identitete. Ob zaključku delavnice boste opremljeni z vajami in orodji, prilagojenimi za razvoj branda vašega podjetja.



Nastja Kramer Pesek



## Marketing crash course

08.04.2025, 16.00

**Nastja Kramer Pesek** je od leta 2013 ustanoviteljica in solastnica podjetja Malinca. Gre za blagovno znamko z zdravo prehrano, prehranskimi dodatki in naravno kozmetiko, ki jim zaupa že več kot 500.000 strank. V ponudbi imajo približno 80 različnih izdelkov, ki so plod lastnega razvoja. Zgodba Malince se je pričela leta 2013, ko sta si Nastja in soustanoviteljica Andreja od staršev sposodili 7.500 € za ustanovitev podjetja in iz svojih hobijev in znanj razvili spletni posel. Malinca je že 12 let zapored prejela nagrado za spletnega trgovca leta, zadnji dve leti celo za najboljšo spletno trgovino v Adriatic regiji.

Marketinška digitalna delavnica bo zajemala predstavitev spodnjih tematik, hkrati pa delitev lastnih izkušenj in odgovore na vprašanja, ki na to temo najbolj zanimajo poslušalce. Fokus bo na praktičnih primerih. Dotaknili se bomo sledečih tem:

- Postavitev ciljev spletnega nastopa
- Priprava marketinškega akcijskega načrta
- Osnove razvoja (lastne) blagovne znamke preko spleta
- Segmentiranje kupcev in ciljne skupine
- Faze nakupnega procesa in kako razviti dobro uporabniško izkušnjo preko spleta
- Pregled glavnih prodajnih elementov vsake spletne trgovine oz. strani
- Grajenje baze kontaktov potencialnih strank preko spleta
- Pregled in izbira primernih socialnih omrežij – Facebook, Tik tok, Instagram, Youtube, LinkedIn, Pinterest
- Pregled spletnih prodajanih kanalov
- Komunikacija preko družabnih omrežij
- Plačano oglaševanje na družabnih omrežjih
- Email marketing (katero orodje izbrati in kako napisati dober email)



Luka Jarc



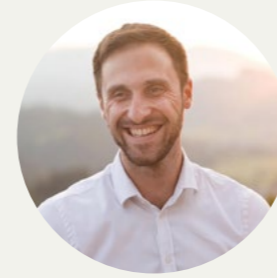
## Digitalna orodja za tržni uspeh

15.04.2025, 16.00

Kako vam digitalni svet omogoča rast prodaje?

Delavnica vas popelje skozi svet sodobnih digitalnih orodij, ki predstavljajo novodobne tržne poti do kakovostne tržne analize (kupci, konkurenca), natančnejših statističnih podatkov za lažje in boljše ciljno usmerjanje marketinških aktivnostih za kar najboljše generiranje povpraševanj/nakupov in hkrati načrtovanje strateških marketinških aktivnosti v prihodnje. Spoznali boste digitalna orodja, njihove specifičnosti in predvsem način, kako orodja uporabiti kot del celostnega marketinškega načrta za doseganje poslovnih ciljev in držati korak pred konkurenco. Spoznali boste tudi različne prijeme in kombinacije digitalnih marketinških orodij glede na delovanje v B2B ali B2C poslovnem svetu.

Luka Jarc je izvršni manager v marketinški agenciji Agencija Pakt d.o.o. in ima več kot 15 let izkušenj v mednarodnem B2B in B2C okolju (poslovna strategija in razvoj, oglaševanje, z vodenjem projektov, odnosi z javnostmi, poslovnimi modeli franšize in distributerji, vodenjem dogodkov in pripravo marketinških analiz), z IT rešitvami in prodajo oblačnih platform, z delom v bančništvu, oglaševalski agenciji, digitalni agenciji ter tiskarstvu in v prodajni industriji. Na Univerzi v Ljubljani je predaval o Marketing managementu in tehnikah prodaje. Je velik navdušen nad vodenjem trženja, prodajnih strategij, dizajnom, razvojem novih podjetij, svetovanjem, predavanjem in podjetništvom.



Jan Kajba



## Strategija vstopa na trg: uresničevanje tržnega potenciala ideje

22.04.2025, 16.00

Ste pripravljeni svoje ideje spremeniti v uspešno zgodbo? V svetu, kjer je inovacija gonilna sila, ni dovolj imeti odličen izdelek ali idejo. Ključ do uspeha je v načinu, kako vašo vizijo pripeljete na trg. Delavnica odgovarja na ključna vprašanja: kaj, kdo, kje in kako prodati. Verjetno veste, da 80 % novih izdelkov in kar 90 % start-up podjetij propade v prvem letu? Ne dovolite, da bi vaše trdo delo postalo še ena statistika. Delavnica vas bo opremila z bistvenimi orodji in vpogledi za uspešen začetek prodaje izdelka/storitve.

Delavnica vključuje:

- praktične vpogleda za doseganje izvedbene odličnosti;
- predstavitev učinkovitih taktik za globlje razumevanje vaše ciljne publike;
- razvoj okvirja za celovit trženjski načrt in
- vzpostavitev temeljev za robustno prodajno strategijo.

Jan Kajba je strokovnjak z več kot 15 leti mednarodnih izkušenj na področju B2C poslovnih strategij. Svoje izkušnje je pridobil v različnih strateških vlogah v multinacionalnih podjetjih v industriji potrošniških dobrin. Karierno pot je začel na področju upravljanja izdelkov v podjetju Robert Bosch GmbH, nadaljeval kot regionalni blagovni menedžer in komercialni menedžer pri GSK, čemur je sledila vloga vodje marketinga pri Coca-Cola HBC. Od leta 2018 Jan deluje kot svetovalec za mala in srednja podjetja ter start-upe na področju razvoja izdelkov in storitev, strategij vstopa na trg in komercialne odličnosti.



Primož Erjavec



## Prodajni preboj – umetnost uspešne prodaje

06.05.2025, 16.00

Na delavnici boste spoznali praktične veščine in strategije, ki vam bodo pomagale izboljšati prodajne rezultate. Poudarek bo na razumevanju kupca, oblikovanju učinkovitega prodajnega nastopa, prilagoditvi prodaje različnim ciljnim skupinam ter uporabi strategij za povečanje prodaje. Delavnica bo interaktivna in bo izhajala iz osebnih izkušenj predavatelja pri gradnji podjetja.

### Ključne vsebine:

- Osnove prodaje in psihologija nakupa: Izvedeli boste, zakaj ljudje kupujejo in kako prodajalci lahko vplivajo na njihove odločitve. Spoznali boste psihološke sprožilce in prodajni lijak, ki stranke vodi od zanimanja do nakupa.
- Oblikovanje učinkovitega prodajnega nastopa: Naučili se boste, kako jasno in prepričljivo predstaviti svoj produkt ali storitev. Spoznali boste osnove “elevator pitcha” in imeli možnost oblikovati svoj prodajni nagovor.
- B2C in B2B prodaja: Spoznali boste razlike med prodajo končnim kupcem (B2C) in podjetjem (B2B) ter prilagojene prodajne pristope za oba segmenta.
- Oblikovanje cene in strategije za povečanje prodaje: Seznanili se boste z metodami za določanje cene, psihološkimi prijemi in strategijami, kot so cross-selling, upselling ter posebnimi ponudbami, ki lahko povečajo prodajo in prihodek.
- Interaktivne vaje in primeri iz prakse: Delavnica bo podkrepljena z resničnimi primeri in izzivi, s katerimi se je predavatelj soočal pri gradnji svojega podjetja in tudi v drugih podjetjih. Skozi vaje boste praktično preverili naučeno.

**Primož Erjavec** je že kot študent profesionalno kariero začel pri Simobilu, kjer je delal kot prodajalec, nato pa pri 21 letih prevzel vodenje treh poslovalnic. Svoje izkušnje je v nadaljevanju nadgrajeval pri Zavarovalnici Triglav, nato pa seje pridružil A1 kot produktni vodja, osredotočen na razvoj produktov, postavljanje cen in strateško razmišljanje o prodaji.

Kasneje se je pridružil Telemachu pri 24 letih postal produktni vodja za celotno regijo pri United Group. Ta funkcija mu je omogočila, da je deloval na mednarodni ravni in spoznal kompleksnost različnih trgov. Leta 2016 je skupaj s prijatelji ustanovil svoj prvi startup, ki je že v prvem letu ustvaril 300.000 EUR prometa. Leta 2019 je soustanovil Deltahub, kjer razvijajo ergonomske izdelke za izboljšanje produktivnosti in zdravja uporabnikov. Deltahub je že v prvem letu dosegel 330.000 EUR prometa, v drugem letu pa že 1,5 milijona evrov. Danes so njihovi izdelki prisotni po vsem svetu in prepoznani po kakovosti in inovativnosti.



dr. Aleš Pustovrh



## Priprava predstavitve ideje/projekta (Pitching)

08.05.2025, 16.00

Kako učinkovito predstaviti podjetniški projekt? Predstavitve mora biti jasna, zanimiva in prilagojena interesnim skupinam - bodisi potencialnim kupcem, investitorjem ali poslovnim partnerjem. Uspešna predstavitve se začne z razumevanjem, da so njeni ključni elementi jasno definirana struktura, močna vizualna podpora s ppt diapozitivi in prepričljiv govorni nastop. Podrobno vam bodo predstavljene tudi pogoste napake pri pripravi predstavitve. Delavnica bo interaktivna, s praktičnimi vajami in primeri iz resničnega sveta, ki bodo služili kot primeri za oblikovanje vaših lastnih predstavitev, s ciljem, da do konca programa pripravite predstavitev, s katero se boste predstavili javnosti ob zaključku programa.

**Dr. Aleš Pustovrh** se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tveganega kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski Fakulteti Univerze v Ljubljani.





dr. Rok Stritar



## Gradnja ekipe in vodenje

13.05.2025, 16.00

**Dr. Rok Stritar** je ustanovitelj, večinski lastnik in prokurist v podjetju Kibuba d.o.o., ki upravlja 14 specializiranih trgovin z gorniško opremo v treh državah. Je zelo aktiven predavatelj na področju podjetništva in vodstvenih veščin, mentor številnim podjetnikom v različnih fazah razvoja ter svetovalec večjim poslovnim sistemom na področju inovativnosti in povečanju učinkovitosti delovanja.

Podjetniški uspeh je odvisen od množice dejavnikov, vendar pa je zagotovo najpomembnejše dobro delovanje podjetniške ekipe v različnih fazah podjetniškega procesa. Razvoj poslovne ideje in prvih rešitev od podjetnikov zahtevata bistveno drugačne lastnosti in veščine kot razvoj podjetja kot dobro delujoče organizacije.

### Na delavnici boste spoznali:

- pomen podjetniške skupine v različnih fazah razvoja podjetja;
- različne vloge v vsakem podjetniškem timu;
- izzive, ki jih za podjetniško skupino predstavljata rast in profesionalizacija podjetja;
- glavne pasti za uspeh podjetniške ekipe in
- dobre prakse, s katerimi se lahko izognete izzivom pri rasti podjetja.



dr. Aleš Pustovrh



## Pitch training 1-5

PITCH TRAINING 1	16.05.2025, 15.00
PITCH TRAINING 2	23.05.2025, 15.00
PITCH TRAINING 3	06.06.2025, 15.00
PITCH TRAINING 4	13.06.2025, 15.00
PITCH TRAINING 5	16.06.2025, 16.00

**Dr. Aleš Pustovrh** se s startup podjetji ukvarja že več kot 10 let. Med drugim je bil eden od ustanoviteljev ABC Pospeševalnika v Ljubljani, trenutno pa je partner sklada tveganega kapitala Fil Rouge Capital v Zagrebu. V teh okvirjih je do sedaj sodeloval že pri več kot 100 investicijah v startup podjetja ter slišal več tisoč njihovih predstavitev. Tudi sam ima podjetniške izkušnje pa tudi teoretično znanje s tega področja, saj je v letu 2014 končal doktorat s področja odprtega inoviranja in je docent na Ekonomski Fakulteti Univerze v Ljubljani.

Program Kreativnega inkubatorja se zaključuje z javno predstavitvijo projektov. Namen Pitching delavnic je, da udeleženci oblikujejo kar se da učinkovito predstavitev in se pripravijo na javni nastop. Prva Pitch training delavnica je zasnovana tako, da udeležencem omogoči predstavitev prve verzije predstavitve in nato na podlagi komentarjev ter priporočil izvajalca delavnice in drugih udeležencev programa pripravo nove, izboljšane verzije. Namen delavnic je zagotoviti konstruktivno okolje, kjer lahko udeleženci prejmejo neposredne povratne informacije, ki jim pomagajo izpopolniti veščine predstavljanja in sporočilnost svojih projektov. V več iteracijah izoblikujejo končno verzijo predstavitve za nastop na Demo dnevu.



Piotr Bucki



## Pitch like a pro

20.05.2025, 16.00

**Piotr Bucki** je arhitekt, ki je izbral oblikovanje stavkov in zgodb namesto stavb. Je igralec, ki je konference in delavnice izbral pred gledališkimi odri, in psiholog, katerega poslanstvo je pomagati ljudem bolje komunicirati. Je predavatelj na WSB, USWPS, SGH in Akademiji Leon Koźmiński, ponosen ambasador National Geographic Learning in avtor knjig. V zadnjih 20+ letih je pomagal podjetjem in startupom izpopolnjevati njihovo sporočilo z uporabo kognitivne psihologije in nevroznanosti. Teorijo preizkuša z delom z ekipami v Avstriji, Avstraliji, Nemčiji, Italiji, Sloveniji in na Poljskem.

Morda tega ne veste, vendar ste se rodili za prodajo. Ne nujno v dobesednem pomenu. Ni vam treba delati v prodaji, da bi dejansko prodajali. Učitelji prodajajo znanje, zdravniki določene načine zdravljenja, voditelji vizije in smeri ter umetniki svoj izraz. Prodajati je dobro! Čeprav je pogosto napačno prepričanje, da prodaja pomeni siljenje, nadlegovanje in manipulacijo ljudi, da kupujejo stvari, ki jih ne potrebujejo. To ni prav. Lahko in morate se naučiti drugačnega načina prodaje. To boste tudi počeli. Uporabili bomo znanstveni pristop, da vas naučimo, kako:

- predstaviti (prodati) svoje ideje investitorjem, tisku in strankam;
- pripraviti popolno predstavitev za zaključni dogodek programa in
- uporabljati pripovedovanje zgodb za pritegnitev pozornosti in pozitiven vpliv na ljudi.

**Pripravite se na 3 intenzivne ure dela, kjer boste:**

- analizirali študije primerov,
- delali na strukturi predstavitve,
- delali na osnovnih elementih pripovedovanja zgodb,
- delali na oblikovanju bolj empatičnih sporočil.



Delavnico bo izvedel CzK v sodelovanju s partnerji, ki imajo bogate izkušnje z internacionalizacijo podjetij ter poglobljeno poznavanje podpornih programov in evropskih priložnosti za kulturno-kreativni sektor.

CzK s partnerji



## Priložnosti za financiranje in rast na tujih trgih

27.05.2025, 16.00

Delavnica je namenjena ustvarjalcem, ki želijo svoje ideje in projekte predstaviti širši mednarodni publiki ter izkoristiti evropske možnosti za rast, financiranje in sodelovanje. Cilj je opremiti ustvarjalce z znanjem in veščinami, potrebnimi za uspešno preboj na globalne trge.

Poleg teoretičnih znanj bo delavnica vključevala tudi praktične primere in diskusijo. Ne glede na to, ali ste že na poti internacionalizacije ali šele iščete svoje priložnosti, vas bo ta delavnica opremila s konkretnimi informacijami o priložnostih za vaš uspeh.

**V okviru delavnice boste:**

- Spoznali ključne korake za internacionalizacijo svojih projektov, vključno s pripravo na tuje trge, iskanjem partnerjev in mreženjem.
- Prejeli vpogled v nacionalne priložnosti za ustvarjalce ter aktualne evropske razpise in programe, kot sta EIT Culture & Creativity in New European Bauhaus, ki ponujata podporo za razvoj in financiranje inovativnih projektov.



Matjaž Petrič



## ABC o financah in investicijah

03.06.2025, 16.00

Delavnica se osredotoča na razumevanje osnovnih konceptov računovodstva in na finance, ki so temelj za učinkovito upravljanje podjetja in sprejemanje informiranih poslovnih odločitev. Dobili boste vpogled v temelje računovodstva, s posebnim poudarkom na razumevanju računovodskih izkazov, kot sta bilanca stanja in izkaz poslovnega izida. Poglobili se boste tudi v procese presoje investicijskih projektov, kjer boste izvedeli, kako oceniti potencialne naložbe in njihovo ujemanje z dolgoročnimi cilji podjetja. Naučili se boste zastaviti realistične finančne cilje in razviti akcijske načrte, ki podpirajo dolgoročno rast in uspeh podjetja. Dodatno bo osvetljeno planiranje denarnih tokov in strategije financiranja poslovanja, ki so ključne za ohranjanje zdrave likvidnosti in financiranje tekočih operacij. Predstavljeni bodo tudi kazalniki poslovanja, ki so bistveni za merjenje in vodenje uspešnosti.

Matjaž Petrič je po zaključeni fakulteti in diplomi nadaljeval študij na MBA rezidenčnem študiju EF in zaključil magistririj na področju financ. Je izkušeni finančni strokovnjak z več kot dvajsetimi leti vodilnih izkušenj v mednarodnih podjetjih. Znan je po svojem racionalnem in praktičnem pristopu k delu ter izzivom, kar mu omogoča, da učinkovito vodi ekipe in finančne strategije v različnih industrijah. Njegova kariera obsega delo v pomembnih vlogah pri vodilnih podjetjih, kot so Lek/Sandoz/Novartis, F. Hoffmann-La Roche in Knauf Insulation, kjer trenutno zaseda pozicijo generalnega direktorja in regionalnega finančnega direktorja.



Vesna Sodnik



## Moč učinkovite predstavitve

10.06.2025, 16:00

Na delavnici boste izvedli svojo predstavitev, predavateljica pa vas bo strokovno ovrednotila. Prejeli boste tudi povratne informacije o samem nastopu, karizmi in vsebini (kaj je bilo dobro in kako bi svoj nastop lahko še izboljšali oziroma nadgradili). Delavnica je interaktivna ter vključuje veliko praktičnih primerov, zaradi česar je znanje personalizirano in hitro prenosljivo v prakso.

### Na delavnici boste udeleženci izvedeli:

- kako se pravilno pripraviti na javni nastop;
- kako izbrati in oblikovati odlično vsebino;
- kako pripraviti zanimiv uvod, jasno jedro in udaren zaključek;
- kako najbolje uporabiti svojo odrsko karizmo, da dosežemo namen predstavitve;
- kako vplivamo na sporočilo z govorico telesa in primernim glasom ter
- kako z uporabo pripovedništva vplivamo na čustva poslušalcev.

Vesna Sodnik je v dveh desetletjih kariere že več tisoč ljudem poiskala prave besede in izbrusila govorico telesa, s katerimi so zablesteli na odru, pred sodelavci ali na prodajnem sestanku. Skozi najrazličnejša orodja in tehnike je številnim posameznikom pomagala ozavestiti, kako besede, ki jih uporabljajo za opisovanje svojih misli, idej, mnenj ali samega sebe, vplivajo na njihovo samopodobo, samozavest in samospoštovanje. Vesnin pristop je zagotovo edinstven, saj združuje tri ključna področja, povezana z učinkovito komunikacijo (retorične spretnosti, psihologijo osebnosti in veščine javnega nastopanja). Ustvarila je tudi edini program kombiniranega učenja, ki je še posebej primeren za dinamične čase, saj omogoča kombinacijo različnih medijev in pristopov, s katerimi se Vesna približa vsakemu uporabniku. V slovenskem prostoru Vesna velja za eno najbolje ocenjenih predavateljic, ki udeležence ne le pritegne z dinamičnim podajanjem vsebin, pač pa tudi motivira s svojo pozitivnostjo in nalezljivim humorjem.

## ODZIVI INVESTITORJEV

### NINA DREMELJ

Vlagateljica, predsednica Poslovnih angelov Slovenija,  
partnerica sklada Vesna Venture Capital

Kreativa je lahko tudi uspešen posel, nekaj, kar ni samo ustvarjanje za dušo, ampak skupek ustvarjanja in posla. Inkubatorji pri tem igrajo pomembno vlogo kot povezovalci med kreativnimi ekipami in podjetništvom, kot podjetniška podpora, mentorstvo in svetovanje mladim podjetjem v začetni fazi. S tem prispevajo k razvoju inovativnih rešitev ter tehnologij, ki imajo lahko dolgoročen pozitiven vpliv na gospodarstvo.

### DR. ALEŠ PUSTOVRH

Docent na Ekonomski fakulteti, raziskovalec, podjetnik,  
investitor in partner Fil Rouge Capital

Hiter razvoj novih tehnologij omogoča razvoj mnogih novih inovativnih rešitev, iz katerih lahko nastanejo hitro rastoča podjetja. Ta ustvarjajo veliko vrednosti in s tem sčasoma prestrukturirajo celotno gospodarstvo. Vendar pa je to mogoče samo, če so ekipe, ki jih vodijo, dovolj kreativne, imajo posledično bolj inovativne ideje kot njihovi konkurenti in so jih na trgu sposobne uresničiti. Tukaj je vloga Kreativnega inkubatorja pomembna v tem, da jim pokaže možnosti in potencial na trgu ter da jih opremi z znanjem, ki jim bo omogočalo pospešeno rast in razvoj. Kot investitorji vedno iščemo dobre ideje, ki jih uresničujejo dobre ekipe, in Kreativni inkubator pomaga uresničevati oboje.

## VODILNI MENTORJI

---

**Aleš Pustovrh, investitor in podjetnik**

---

**Nina Dremelj, investitorica in podjetnica**

---

**Niko Slavnič, investitor in podjetnik**

---

**Anuška Beltram, podjetnica**

---

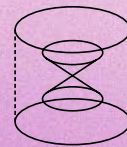
**Nina Majcen, podjetnica**

---





Program Kreativni inkubator izvaja  
Center za kreativnost



**Center za kreativnost (CzK)**

Muzej za arhitekturo in oblikovanje (MAO)  
Rusjanov trg 7, SI-1000 Ljubljana  
+386 (0)1 548 42 70

[www.czk.si](http://www.czk.si)  
[info@czk.si](mailto:info@czk.si)

**Dodatne informacije:**

Hana Vardjan, koordinator projektov  
[hana.vardjan@mao.si](mailto:hana.vardjan@mao.si)