
Dobrodošli u **Serbian.tech**

Drago nam je da ste pokazali interesovanje za naše usluge. Ova brošura je napravljena kako bi odgovorila na često postavljana pitanja i pružila više informacija o nama.

<u>KO SMO MI</u>	<u>1</u>
Ideja	
Naša misija	1
Tim	
Vizija	2
<u>CILJNE GRUPE</u>	<u>2</u>
Definisanje ciljne grupe	2
<u>IDENTIFIKACIJA PROBLEMA</u>	<u>2</u>
Problem	2
Rešenje	2
<u>NAŠE USLUGE</u>	<u>3</u>
Štand	3
Edukacija	3
Skrining	3
Promotivni materijal	3
Širenje mreže kontakata	3

KO SMO MI

Ideja

Sama ideja SerbianTech-a proizašla je iz višegodišnjeg iskustva rešavanja poslovnih problema i organizacije konferencija njenih osnivača, ali i prepoznavanjem potrebe za većim prisustvom domaćih IT kompanija na velikim međunarodnim konferencijama.

Srž ideje jeste da se domaćim IT kompanijama omogući veća prisutnost na konferencijama u svetu koja bi za cilj imala da privuče inostrane klijente i investicije. Srpske firme bi nastupale po principu komplementarnosti usluga ili vrsta specijalizacija proizvoda, a sve uz podršku Države putem njenih najvažnijih institucija u promociji izvoza IT usluga. Ideja uključuje sve vrste IT kompanija, kao i Statup-e, sa izloženošću na relevantnim događajima širom sveta.

Misija

Kroz sve naše usluge mi svojim klijentima - IT kompanijama i Startupima pomažemo da kroz komplementarni tim i niže cene sa podrškom državnih institucija obezbede bolju izloženost, lakše izvezu svoje usluge i ponude kompletniju uslugu velikim klijentima.

Tim

Naš tim ima preko preko 11 godina iskustva poslovanja u domaćim IT kompanijama i preko 40 poseta međunarodnim konferencijama. Učinite što treba da vaš brend bude prepoznat širom sveta.



Vladimir Jelić, idejni osnivač i direktor serbian.tech-a je u IT sektoru skoro punih 12 godina. Tokom završne godine fakulteta počinje da radi kao programer i dizajner, a tokom radnog veka prolazi kroz mnoštvo pozicija dolazeći do višeg menadžmenta.

Jedan od načina da se oduži domaćoj IT zajednici je putem inicijative koja će sniziti troškove izlaganja na međunarodnim konferencijama, obučiti izlagače kako da se pripreme za konferenciju, kao i da pomogne u promociji njihovog digitalnog proizvoda.



Dušanka Rodić je organizacioni konsultant sa skoro deset godina iskustva u raznim kompanijama širom sveta u domenu sprovođenja promena unutar kompanija, kao i strategijskog planiranja razvoja biznisa. Sa iskustvom u raznim sektorima, pa i IT sektoru, kao partner - osnivač SerbianTech-a njena ekspertiza je komplementarno primenjivo znanje i iskustvo u ostvarenju svih ciljeva SerbianTech ideje i koncepta, kao i planiranju daljih pravaca razvoja celog projekta.

U skladu sa svojim uverenjima i vrednostima i uviđanjem potencijala u IT sektoru na srpskom tržištu sa jedne strane i nedostatka organizacionih i menadžment praktičnih znanja, veština i iskustva startup kompanija u tom domenu u dosadašnjem modelu poslovanja, rešila je da ulaganjem svojih

kompetencija, znanja i ideja doprinese da Srbija bude svetski poznat i prepoznatljiv IT centar i mesto gde će mladi ljudi želeći da ostanu ili se vrate.

Vizija

SerbianTech je kompanija sa potencijalno uspešnim i sklabilnim biznis modelom, koja svojim uslugama pomaže razvoj domaćih IT kompanija, pomociju izvoza IT usluga, ali i uvoza stranih investicija uz podršku državnih institucija i privatnih kompanija. Sistematična priprema i organizacija zajedničkog nastupa klastera sastavljenog od kompanija komplementarnih usluga na tehnološkim i IT konferencijama i događajima širom sveta, u cilju bolje prodaje, pozicioniranja kompanija i partnerskog pristupa klijentima širom sveta.

CILJNE GRUPE

Definisanje ciljne grupe

Našu ciljnu grupu čine sve IT kompanije koje žele da izlažu na stranim IT konferencijama i događajima, po nižoj ceni od regularne putem deljenog štanda sa komplementarnim kompanijama.

- IT kompanije
- Dizajn agencije (UX/UI)
- Dizajn agencije koje imaju sopstveni proizvod
- Studija za animaciju
- Kompanije za razvoj mobilnih, Web i desktop igara
- Startup kompanije
- Startup hub-ovi i udruženja

IDENTIFIKACIJA PROBLEMA I REŠENJE

Problem

Čest problem sa kojim se kompanije izlagači suočavaju je:

- Nedovoljno sredstva u budžetu za prodaju i promociju usluga i učešće na tech događajima
- Nepostojanje sektora unutar IT kompanija koji bi se bavio ovim problemom
- Slab učinak, i nedovoljna iskorišćenost samog učešća na konferenciji u pogledu isplativosti
- Nedovoljno sistematična pripremljenost za učešće na konferenciji

Rešenje

- **Minimizacija potrebnih sredstava i resursa za učešće:** Serbian.tech putem deljenog štanda (i učešća bez konkurencije) uz pomoć države nastoji da minimizuje sredstva koje kompanije izdvajaju za potrebe učešća na konferenciji
- **Ušteda internih resursa :** Koristeći naše usluge ne postoji potreba da zapošljavate ceo sektor koji bi se bavio ovim važnim pitanjem. Mi smo tu da odgovorimo na vaše potrebe.
- **Sistematska priprema strategije učestvovanja:** Nekada samo prisustvo nije dovoljno da se konferencija iskoristi u potpunosti, mi smo tu da vas obavestimo o potencijalnim aktivnostima koje mogu biti korisne za vaše poslovanje
- **Aktivnosti promocije:** i Često se desi da pretrpani poslom ne stignemo da se spremimo za konferenciju. Sada je tu serbian.tech za svu promociju pre, za vreme kao i nakon konferencije.

NAŠE USLUGE

Štand

Pregovori sa organizatorima konferencija, izrada i postavljanje deljenog štanda za izlagače. Organizacija samog prostora i logistike. Sada ne morate da brinete, potrebno je samo da se fizički pojavite sa svojim predstavnicima.

Edukacija

Pomoć i podrška u prodajnim aktivnostima projekta/usluge usled nedostatka iskustva u takvom pristupu prodaji. Individualni , tzv. tailor made pristup svakom klijentu.

Skrining

Screening učesnika i targetiranje istih, u odnosu na potrebu kompanije radi lakšeg pronalaženja potencijalnih klijenata/investitora/partnera.

Promotivni materijal

Kompletna priprema i štampa promotivnog materijala za konferenciju kao i za svakodnevne potrebe kompanije.

Širenje mreže kontakata

Inicijalni kontakt često zna da bude problematičan. Prepustite nama upoznavanje sa potencijalno zainteresovanim za vaše usluge.