R·A·R·I·S

On-line platforma
ZNANJE ZA POSLOVANJE

RARIS

Kako odabrati preduzetničku ideju

Razlozi za pokretanje sopstvenog biznisa

- ✓ Nezaposlenost
- ✓ Beg od monotonije posla
- ✓ Uočeni prostor (nedostatak)
- ✓ Samokontrola – vaš rizik
- ✓ Balans poslovnog i privatnog
- ✓ Lokacija biznisa (prostora)
- ✓ Izbor saradnika
- ✓ Vi vodite posao
- ✓ Želja za učenjem – izazov
- ✓ Prestiž

Izbor poslovne ideje – stvar trenutka?

- Pogrešni načini donošenja važni odluka:
  - Slamka spasa
  - Intuicija
  - Prosto kopiranje
  - Pomodarstvo
  - Linija manjeg otpora

Priprema za ulazak u biznis

- Postavite sebi pitanja:

• **GDE** želim da radim? Šta znam o tom tržištu? Ko su potencijalni kupci?

• **ZAŠTO** želim da radim? Koji su motivi pokretanja posla?

• **KAKO** želim da radim? Da li posedujem potrebna znanja, veštine i resurse?

Poslednja provera pred polazak

- Želja
- Vera u uspeh
- Nezavisnost
- Odricanje
- Stres
- Radno vreme ne postoji
- Samopouzdanje
- Samodisciplina
- Pozitivan stav
- Motivacija
- Strah od neuspeha - odustajanje
- Odluka

ODLUKA zasnovana na činjenicama

- Odluka je stvar ličnog stava!

- Odluka da se počne!
- Odluka kojim putem da se krene!
- Puno odluka svaki dan!

Izbor poslovne ideje – proces!

- Najbolji put do dobre ideje jeste imati mnogo ideja!

Linus Pauling

Preduzetnička ideja

KOME, ČEMU?

- Tržište je jedini sudija u biznisu!
- Preduzetnička ideja predstavlja potencijalno rešenje nekog nerešenog ili loše rešenog problema!
- Koliko je takvih problema oko nas?

Put do preduzetničke ideje - postupak

- SASTOJI SE OD 4 KORAKA:

1. Prikupljanje mogućih ideja
2. “Prosejavanja” prikupljenih ideja
3. Analiza ideja
4. Postupak procene odabranih ideja, izbor jedne ideje

✓ Ovi koraci su dvosmerni - u slučaju negativnog rezultata možete se vratiti na ponovno razmatranje i još uvek ništa niste izgubili!

1. Prikupljanje mogućih ideja

- Gde su izvori preduzetničkih ideja?

- Internet
- Savet od institucije - stručnjaka
- Tehnička literatura
- Prospekti
- Periodična i dnevna štampa
- Sajmovi i prodajne izložbe
- Izveštaji o pregledu tržišta
- Štampani materijal konkurencije i
- Okruženje – posmatranje
- Razmena iskustava sa drugima
- Trendovi

2. “Prosejavanja” prikupljenih ideja

- Proces ’’Prosejavanja’’ ideja obavlja se na bazi:
- ✓ informisanosti
- ✓ svog znanja i iskustva
- ✓ motivisanosti za obavljanjem delatnosti
- ✓ znanja i iskustava naših kontakata
- ✓ tradicije u okruženju

FAKTOR ČOVEK – ja i moji kontakti!

3. Analiza ideja

- Radi se o analizama prihvatljivosti ideja kroz sledeće provere i analize:

1. provera potreba za proizvodom / uslugom (egzistencijalni ili neegzistencijalni)
2. analiza tržišta (frekvencija kupovine, konkurencija - **saturacija**, ciljne grupe potrošača - **segmentacija**,...)
3. tehničko – tehnološki aspekt (uslovi)
4. dobavljači
5. osoblje – faktor čovek
6. pravni aspekt – dozvole, saglasnosti, ...
7. ekonomska isplativost – prihodi i

4. Procene odabranih ideja - izbor jedne ideje

Utvrdite važne kriterijume za svaku od ideja, koji uzimaju u obzir rezultate iz prethodnih analiza i izvršite njihovo ocenjivanje (skala od 1 – 5)

Važni kriterijumi	Ideja 1.	Ideja 2.	Ideja 3.
Kakva je tražnja za idejom?			
Segmentiranje - realno tržište potencijalnih kupaca?			
Saturacija - Kolika je i kakva konkurencija?			
Da li posedujem potrebnu opremu – da li mogu da je nabavim?			
Dobavljači - kakav je proces nabavke sirovina / robe?			
Da li sam mogu da obavljam sve glavne funkcije u budućem poslu?			
Da li mogu da nađem potrebne radnike?			
Koliki će biti obim proizvodnje - projekcija?			
Da li mogu da ostvarim dovoljnu zaradu da uspem?			
UKUPNO			

Faktori u analizi biznis ideja

- VREME

✓ Posvećenost biznisu!

✓ Balansiranje obaveza prema biznisu i porodici!

✓ Vreme potrebno da biznis počne da proizvodi profit i da se osvoji pozicija na tržištu!

Faktori u analizi biznis ideja

- FINANSIJSKI RESURSI
  limitirajući faktor

✓ Visina ulaganja u osnovna i obrtna sredstva!

✓ Sopstveni i dodatni izvori finansiranja!

✓ Vrsta biznisa!

✓ Različite koncepcije ulaganja u isti posao!

Da ponovimo!

- ODLUKU donosimo sami!
- Dva su moguća puta!
- KOME, ČEMU?
- Tržište je jedini sudija u biznisu!
- Put do preduzetničke ideje – 4 koraka!
- Faktor čovek!
- Faktor vreme!
- Faktor novac!

Hvala na pažnji!

Pitanja?

Boban Kostandinović, projekt menadžer
RARIS - Regionalna agencija za razvoj istočne Srbije
Trg Oslobođenja 1, 19000 Zaječar, Srbija;
tel/faks + 381(0)19 426-376, 426-377
e-mail: boban.kostandinovic@raris.org;
website: www.raris.org

R·A·R·I·S
Regionalna agencija za razvoj istočne Srbije
Regional Development Agency Eastern Serbia