

# Предузетништво и подстицаји у области електротехнике и рачунарства



Дејан Тошић

## Одакле да почнемо?

- Направите почетни пословни план
- Савладајте отпор према формализацији ваше пословне замисли (идеје) у писани документ – **бизнис план**
- Tanya Candia, *Starting Your Start-Up*, Book 1, Developing a Business Plan, IEEE-USA E-Books, 2012.

~~Без избегавања! Имам све у глави. БП ми треба за банку и кредит. Писање БП је губљење времена. Неко ће ми већ написати БП. Ма имам нешто написано као БП.~~

# Шта је бизнис план?

- Бизнис план и бизнис планирање су кључни делови сваког пословања.
- Бизнис план је писани документ који дефинише пословне циљеве предузећа и описује како предузеће намерава да оствари те циљеве.
- То је почетни документ вашег предузетништва!

## Да ли бизнис план гарантује успешно пословање?

- Бизнис план не гарантује успешно пословање – он помаже да се избегну непотребни трошкови и да се рационално и наменски троше средства.
- Омогућава да се ускладе активности различитих организационих делова.
- Омогућава да се предвиде могући проблеми и на време предузму одговарајуће активности ако су услови пословања другачији од планираних.

# БП као лична карта предузећа

- Бизнис план (БП) описује пословање, поставља циљеве и служи као резиме и лична карта предузећа.
- Он помаже да се правилно користе ресурси предузећа, предвиде и успешно савладају тешкоће у пословању и правовремено донесу пословне одлуке неопходне за успешно пословање.
- БП садржи специфичне и најважније информације о предузећу за које могу бити заинтересовани не само власници предузећа већ и запослени, добављачи и пословни партнери.
- Дobar БП је посебно значајан ако позајмљујете новац за пословање или тражите повољан банкарски кредит.
- БП треба да покаже да знате да рационално управљате финансијским средствима и да ће позајмљена средства бити враћена на време.

## Питања за БП (1)

- Не треба прецењивати значај бизнис плана. Међутим, започињање пословања без плана може бити авантура са трагичним завршетком.
- Пре него што почнете писање бизнис плана размислите да ли имате одговоре на следећа питања:
- Коју услугу или **производ** обезбеђује ваше пословање?
- Које **потребе** потрошача ће бити задовољене?
- Ко су потенцијални **купци** вашег производа или услуге и **зашто** би они користили и купили ваш производ или услугу?

## Питања за БП (2)

- Како ће потенцијални потрошачи **сазнати** да ваш производ постоји?
- Како ћете да **убедите** потрошача да купи ваш производ или услугу?
- Где ћете набавити неопходна финансијска **средства** да започнете са пословањем?
- Ако имате одговоре на претходна питања, можете да започнете писање вашег бизнис плана за ваше ново предузеће или нову пословну иницијативу у већ постојећем предузећу, за стварно или виртуелно предузеће, за мало предузеће или велику компанију, за класичан вид пословања са новим пословним моделом или електронско пословање преко Интернета.

# Стратегијске активности при писању БП (1)

- Због важности бизнис плана за успешно пословање, процес писања бизнис плана приморава особу која га пише да размишља унапред, да постави пословне циљеве, да предвиди могуће проблеме и да припреми предузеће за конкуренцију.
- Процес израде и писања плана, а не сам план, повећавају вероватноћу да пословање буде успешно.
- У овом курсу биће обрађене стратегијске активности као што су:
- Избор бизнис **концепта** и **модела**,
- Дефинисање и писање **мисије** и **визије**,



## Стратегијске активности при писању БП (2)

- Одређивање **вредности** производа или услуге из угла потрошача и конкуренције,
- Идентификација циљног **тржишта**,
- Анализа **конкуренције** и одређивање позиције на тржишту,
- Израда **финансијског** плана.

# Коју нову вредност предлаже БП?

- Неки изрази из енглеске терминологије се не могу директно превести, на пример, *value proposition*
- **Value proposition** у пословању и маркетингу означава у чему се састоји вредност за потрошача неког производа или услуге у односу на производ и услуге које нуди конкуренција.
- У бизнис плану под појмом "*вредност производа*" или *value proposition* подразумеваће се **додатна** нова вредност коју **нема** конкуренција и по којој се производ и услуга разликују од конкурентских производа и услуга.

## Имате ли одговоре на ... (1)

- Које је моја посвећеност успеху?
- Колико имам времена?
- Колико новца?
- За колико година?
- Који начин руковођења ћу применити?
- Које задатке и активности препуштам другима?

## Имате ли одговоре на ... (2)

- Дали ћу бити лично укључен, и ако да, на које време?
- Да ли сам вољан да уважавам смернице других, на пример, инвеститора?
- Каква су моја очекивања о изгледу и стању (мог) пословања после годину дана, као и после 5 година?

## Имате ли одговоре на ... (3)

- Колико запослених (радника, извршиоца) ће бити потребно?
- Колика је зарада, обрт, профит?
- Који је очекивани део и удео тржишта?
- Које области, у географском смислу, су од интереса?
- Шта је излазни план: остајем власник, продајем другом, излазим на берзу?

## Имате ли одговоре на ... (4)

- Који је резервни план ако не крене посао на очекивани начин?
- Које од важних особина поседујем, а које треба да поседују људи са којим почињем посао?
- Комуникационе вештине
- Техничко знање
- Мотивација

## Имате ли одговоре на ... (5)

- Организација и систематичност
- Искуство у финансијским пословима
- Добар осећај за посао (**business sense**)
- Визија
- Фокус
- Руковођење производњом
- Маркетиншко умеће (**know-how**)

# Имате ли одговоре?

- Ваш одговор је ...
- Ваше недоумице су ...
- Ваши страхови су ...
- Ваша очекивања су ...
- Ваша умећа су ...
- ...
- Отварамо дискусију ...