

VAJE 1: ISKANJE POSLOVNE IDEJE

- Ključne sestavine za ustanovitev novega in uspešnega podjetja:
 - poslovna priložnost
 - vodstvena skupina
 - sredstva
- Poslovna priložnost :
 - pravočasno realizirana poslovna ideja, ki se odraža v novem izdelku ali storitvi, ki ima za potrošnika dodano vrednost
- Metode za izbiro poslovne ideje:
 - nevihta možgan
 - metoda 365
 - razprava 66
 - središčna skupina
 - analize liste
 - pisna nevihta možgan

VAJE 2: TRŽNA RAZISKAVA IN ANALIZA

- Proces trženjskega raziskovanja si sledi po naslednjih fazah :
 - opredelitev problema
 - priprava načrta (kje in kako dobiti podatke)
 - zbiranje in obdelava podatkov
 - priprava in predstavitev poročila
- Viri informacij delimo na :
 - primarne (različne vrste anket, intervju,..)
 - sekundarne (publikacije, linijske baze podatkov, državne ustanove, internet,...)
- Analiza poslovnega okolja
 - splošne gospodarske razmere
 - tehnološko okolje
 - mikro okolje (kupci, poslovodstvo, dobavitelji,..)
- Analiza kupcev:
 - dejavniki, ki vplivajo na nakupno odločitev
 - določanje segmenta
- Analiza trga :
 - opis trga in velikost trga

- Analiza konkurence :
 - največji konkurenti
 - tržni deleži največjih konkurentov
- Kvalitativna analiza (Porterjev pristop)
 - vstopanje novih konkurentov v panogo
 - nevarnost zamenjave proizvodov ali storitev
 - pogajalska moč kupcev
 - pogajalska moč dobaviteljev
 - konkurenčnost med konkurenti v panogi
- Kvantitativna analiza
 - agregatne baze podatkov in finančnih izidov podjetij

VAJE 3:PREVERJANJE EKONOMIKE POSLOVNE ZAMISLI

- OSNOVNE RAČUNOVODSKE KATEGORIJE:
 - Bilanca uspeha (dobiček:prih-odh)
 - Izkaz denarnih tokov ($D1=D0+spr.D$)
 - Bilanca stanja ($K1=K0+dob-spr.K$)
- Stroški :
 - materiala
 - dela
 - kapitala
 - države

VAJE 4: NAČRT TRŽENJA

- Nameni trženja so:
 - identificirati potrebe kupcev
 - opredeliti tržne niše
 - analizirati konkurenčne prednosti in slabosti
 - oblikovati trženjski splet
- Odnos podjetje-kupec
 - osredotočenje na kupca
 - osredotočenje na kvaliteten proizvod
 - poudarek na hitrosti
 - osredotočenost na zadovoljstvo kupca
- 4P-SESTAVINE NAČRTA TRŽENJA
 - 1.Izdelek
 - izdelki za široko potrošnjo in izdelki za potrebe poslovanja

-živiljenjski cikel : razvoj-uvajanje-rast-zrelost-upadanje

2. Prodajne poti

-so lahko poredne in neposredne

3. Prodajne cene

-dejavniki za določitev cen: ponudba in povpraševanje, lokacija. Sezonski vpliv, cene konkurenčnih podjetij, elastičnost

-strategije za oblikovanje cen so naslednje

Za nov izdelek: penetracija, posnemanje smetane, pomikanje po krivulji S

Za obstoječ izdelek : lihe cene, vodilne cene, popusti,

4. Tržno komuniciranje

*oglaševanje

*odnosi z javnostmi

*pospeševanje prodaje

*osebna prodaja

VAJE 5: NAČRT RAZVOJA IN DIZAJNA

- Pridobivanje zamisli za nove izdelke :

-razvojni oddelek

-trženjski oddelek

-zamisli s strani uporabnikov

-tuje izkušnje

- Koncept izdelka mora odgovoriti na vprašanja :

-kdo ga do uporabljal?

-katere so osnovne prednosti?

-katero osnovno prednost bomo izpostavili?

- Razvoj trženjske strategije:

-opisati velikost, sestavo in obnašanje ciljnega trga

-načrt cene, strategija distribucije

-prodaja, dobiček

- Razvoj izdelka v ožjem smislu

-velik preskok v naložbah

-razvojna pot proizvoda: sistemski nivo, natančen dizajn, testiranje, pilotska proizvodnja

- Razvoj zajema:

-iskanje pravih in sposobnih ljudi

-določitev opreme

-vzpostavitev sistema

-razvoj dostavnega sistema

*poleg osnovnega razvoja je potrebno razviti vse ostale stvari (cvetove...)
(informacije,svetovanje,.....)

VAJE 6: PROIZVODNI IN STORITVENI NAČRT

-lokacijo podjetja izbiramo po korakih (določeno geografsko področje,kjer bo podjetje delovalo)

- VRSTE PROIZVODENJ:

-unikatna oz. posamična
-serijska
-masovna ali množinska
-grupna tehnologija

- Kosovnice : tabele stroškov in porabljenih količin (dela,materiala,...)

Zaloge : načrtujemo tako da bodo skupni stroški zalog čim manjši

- Vrste zalog :

-ciklične
-sezonske
-rezervne
-tranzitne
-razbremenilne

VAJE 7: Finančni načrt

- Bilanca stanja

AKTIVA : -stalna in gibljiva sredstva

PASIVA : -kratkoročne in dolgoročne obveznosti

- Finančne naložbe :

-v likvidnost in varnost
-blagajniški zapisi BS
-zakladne menice RS
-blagajniški zapisi bank
-komercialnim podjetjem
-razne vloge

Vaje 8 : So bile računalniške vaje

VAJE 9: VODSTVENA SKUPINA in TVEGANJA

- Vodstvena skupina je eden izmed ključnih dejavnikov uspeha novega podjetja
- Vrste organizacijskih struktur :

-funkcionalna
-matrična

-produktna

- Značilnosti uspešnega »teama« :

- sodelovanje znotraj skupine
- dolgoročna zavezanost podjetju
- celovitost
- skupinsko delo

Za uspešen team je potrebno določiti tudi nagrajevanje

- Tveganja lahko izhajajo iz :

- podjetja (fluktacija zaposlenih,problemi z dobavitelji,...)
- panoge (vstopi novih podjetij,...)
- države (davki,zakonodaja,...)
- okolja

10 VAJE : Poglej prosojnice, ker govorijo le o predstavitvi PN