

d.school



# Razumevanje problema

- Dokler ne razumete kaj doživljajo vaši uporabniki, ne razumete problema
- Razumeli boste le tako, da začnete razmišljati in čutiti kot oni
- Postavite se v čevlje uporabnika (za koga rešujete problem)!

d.school





# Zakaj?

Ker razvijate rešitev za ljudi (podjetja)

Ker bodo uporabljali le, če jim bo koristilo

Koristilo jim bo le, če boste razumeli njihovo razmišljanje, kako živijo

d.school



# Kaj iščemo?

- Zgodbe uporabnikov (iskanje smisla v tem, kar počnejo)
- Čudake (tiste, ki izstopajo)
- Mojstre (ki se odlično znajdejo v situaciji)
- Način obnašanja, govorico telesa

d.school





# Kako iščemo?

- To ni zaradi vas. Rešujete za druge in ne veste česa ne veste. Zato se vživite.
- Spoštujte. Vsak ima svoje življenje in svoj pogled na svet.
- Glejte skozi oči začetnika. Kot da se prvič srečate s tem. Kot da nič ne veste o tem. Kaj je normalno?

d.school



# Intervju

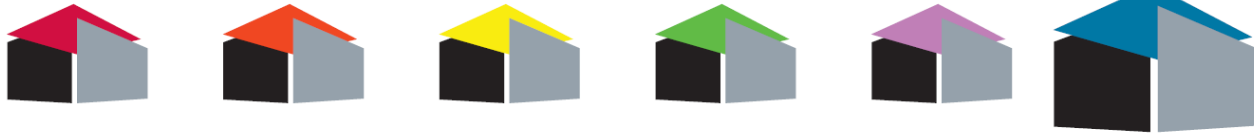
Kako je bilo, ko si nazadnje...

Kakšna je bila izkušnja, ko si...

Kako si se počutil, ko si nazadnje...

Vedno vprašajte „zakaj“?.

d.school



# Zbiranje podatkov

d.school





# Zbiranje podatkov

O:

- **Kupcih**
- Konkurenci
- Dobaviteljih, potencialnih zaposlenih, gospodarskem okolju (širše)



Kako zbiramo podatke?

d.school



# Opazovanje, zbiranje podatkov

- Iskanje informacij:
  - Internet
  - Fotografije
  - Zgodbe
- Spremljanje kupcev:
  - Videografija
  - Foto dnevniki
- Sodelovanje s kupci:
  - Ankete, Intervjuji, fokusne skupine

d.school



# Zakaj opazovanje?

- Ne posega v obnašanje
- Opazujete v dejanskem okolju
- Opazite posebnosti in “samoumevne” detajle
- Dobite podatke, ki jih ljudje neradi delijo
- Uporabite lahko kreativne tehnike

d.school



# Opazovanje

- Empatija
- Objektivnost
- Uporaba tehnologije
- Razvrščanje informacij

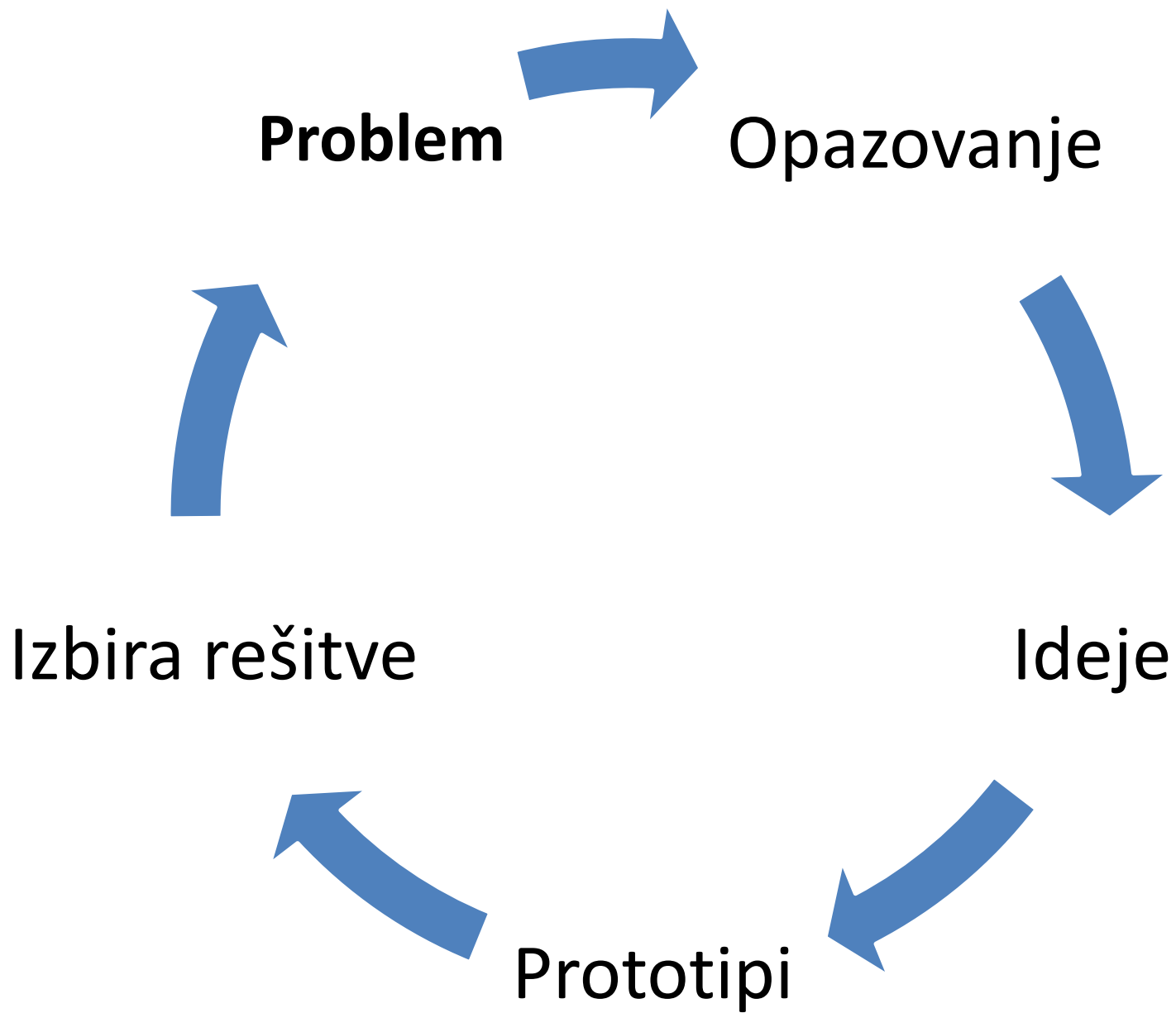
d.school



# Kako opazujemo?

- Strukturirano
  - Imamo specifična vprašanja
- Nestrukturirano
  - Ne vemo kaj iščemo
  - Beležimo dogajanje, naknadno iščemo kaj se je in kaj se ni zgodilo

d.school





# Ustvarjanje idej

- Zberemo vse podatke in informacije z opazovanj
- Ustvarimo vrsto možnih rešitev problema
- Proces ima pravila in ga imenujemo Brainstorming (pomembna je količina idej, spodbujamo nenavadne ideje, ipd.)



# Vaja. Problem

Janez se je v petek ob 14:00 z avtom odpeljal iz Bežigrada na Vič in je za pot potreboval 40 min, 15 min pa je iskal parkirno mesto. Zaključil je, da ima Ljubljana na področju prometne ureditve očitno veliko težav. Želel bi si, da bi bila njegova izkušnja s prometom v Ljubljani prijetnejša.

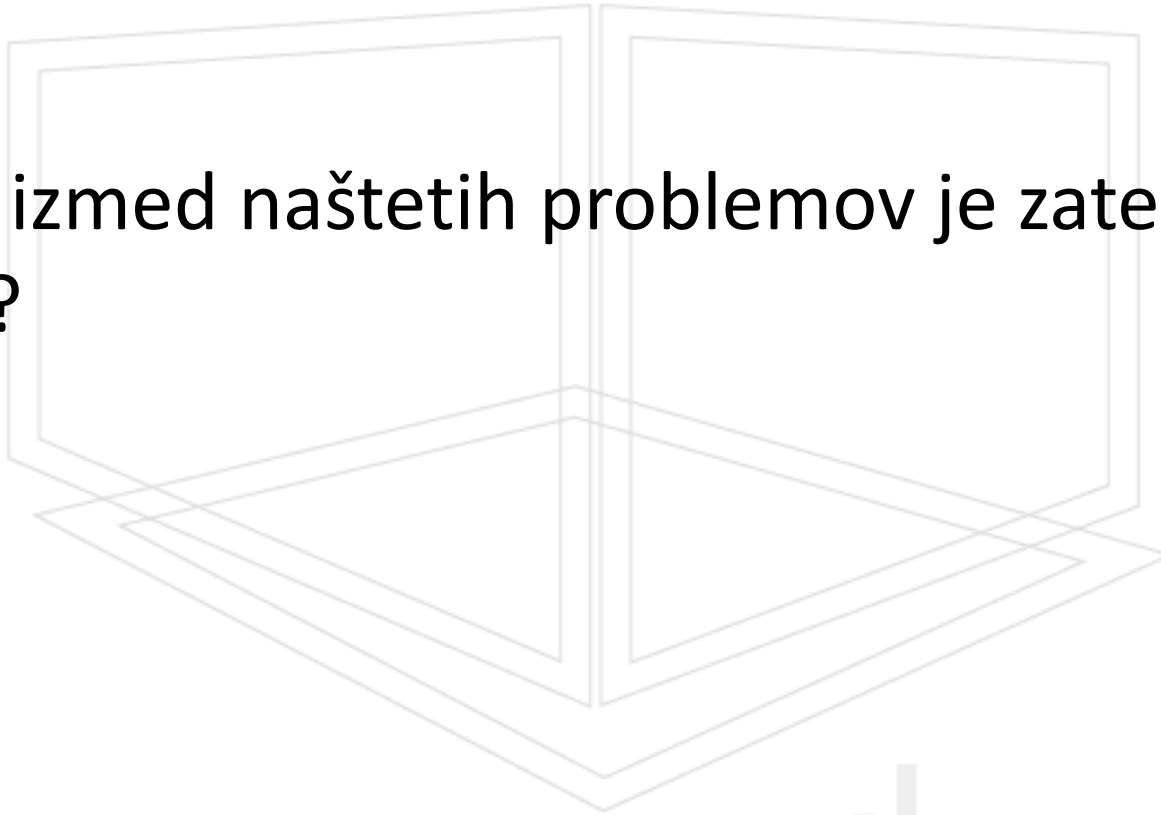
S katerimi problemi na tem področju se dnevno srečujete?

d.school





Kateri izmed naštetih problemov je zate najbolj pereč?



d.school



Kako bi lahko rešili izbrani problem? Naštej čim več možnih ukrepov!

Na listek napiši vsaj 2 in podaj listek sosedu. Ko dobiš od sosedu listek, napiši gor še 2 dodatna, ki še nista na listku.

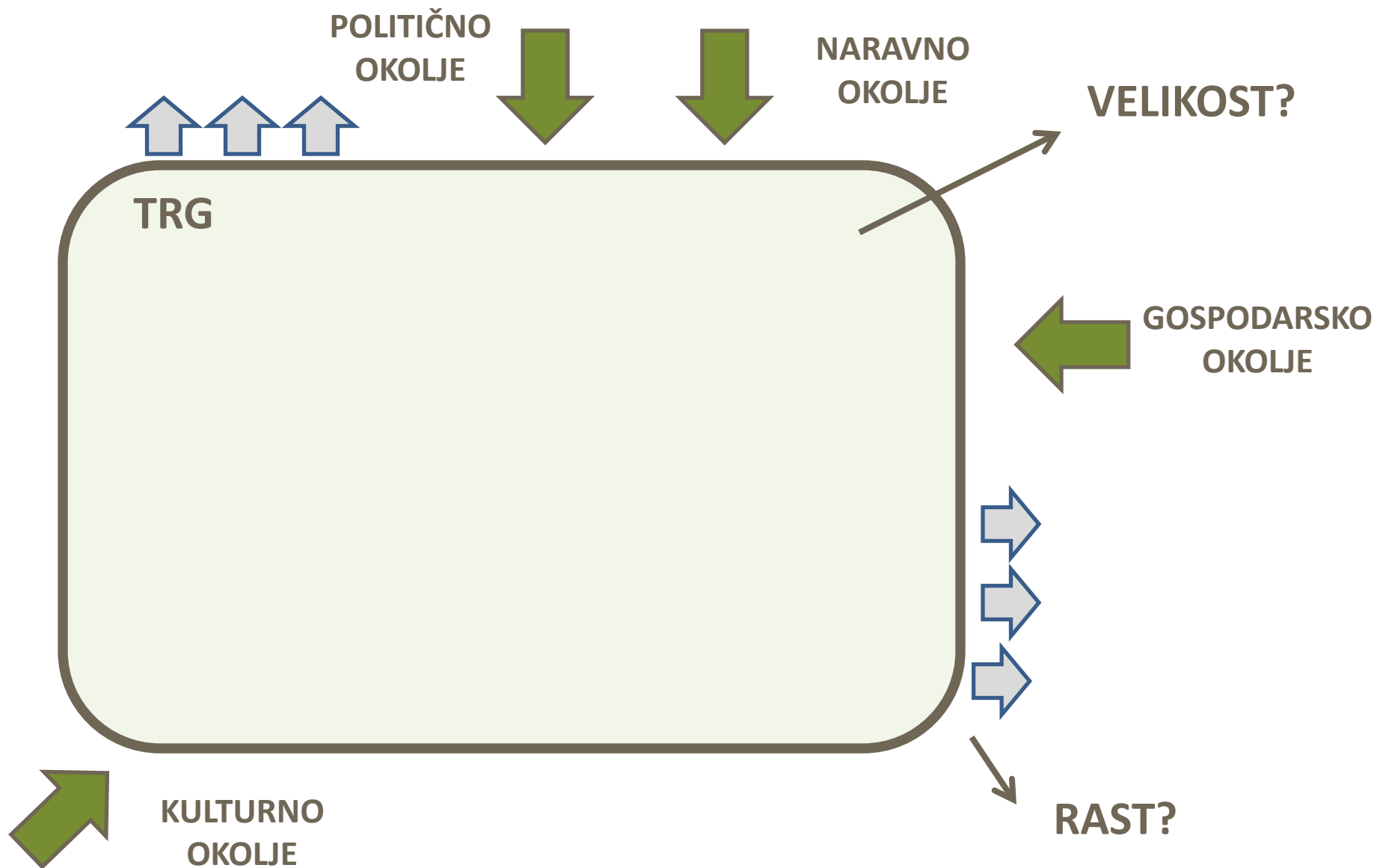
# **RAZISKAVA TRGA**

---



# TRŽNA ANALIZA

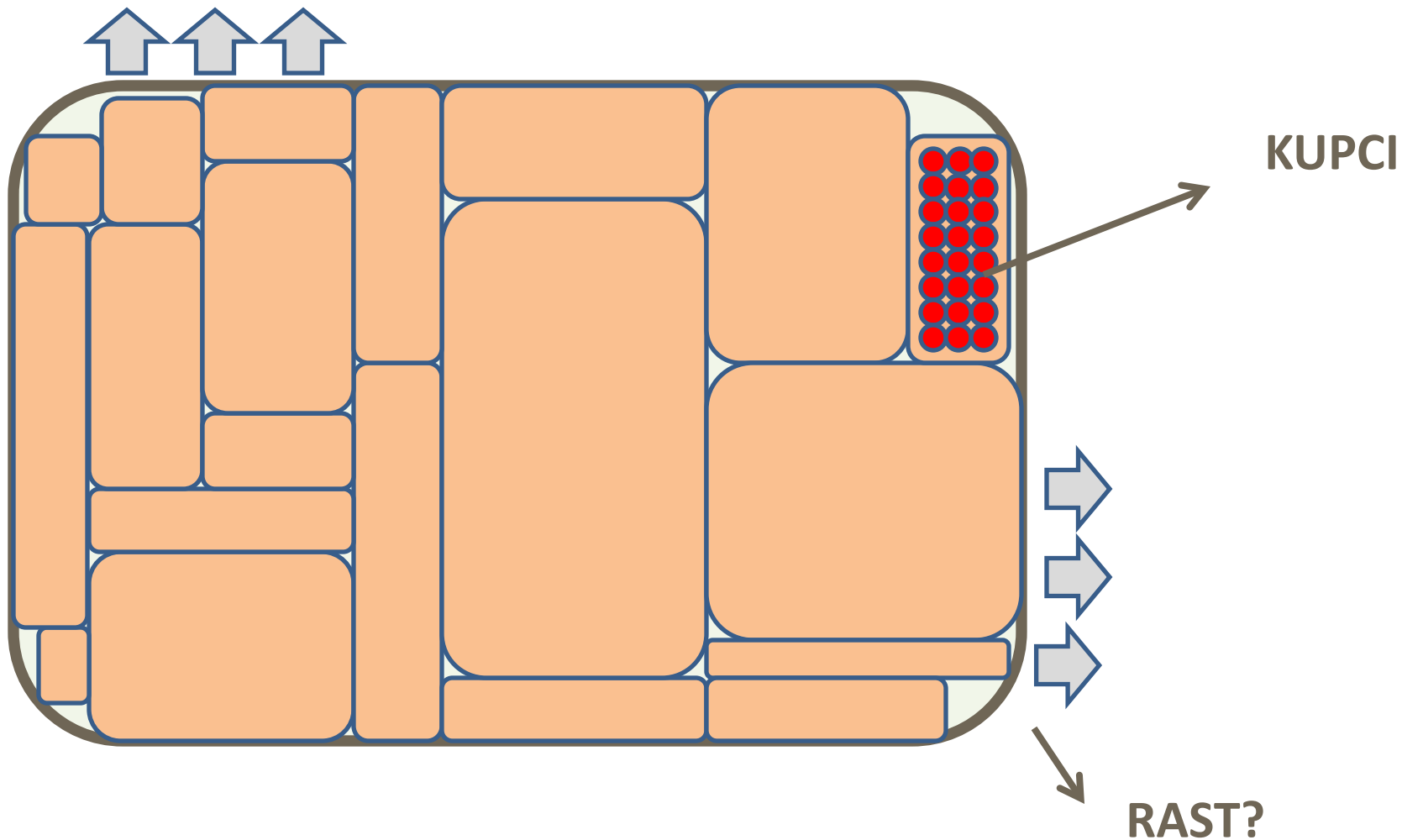
---





# SEGMENTACIJA

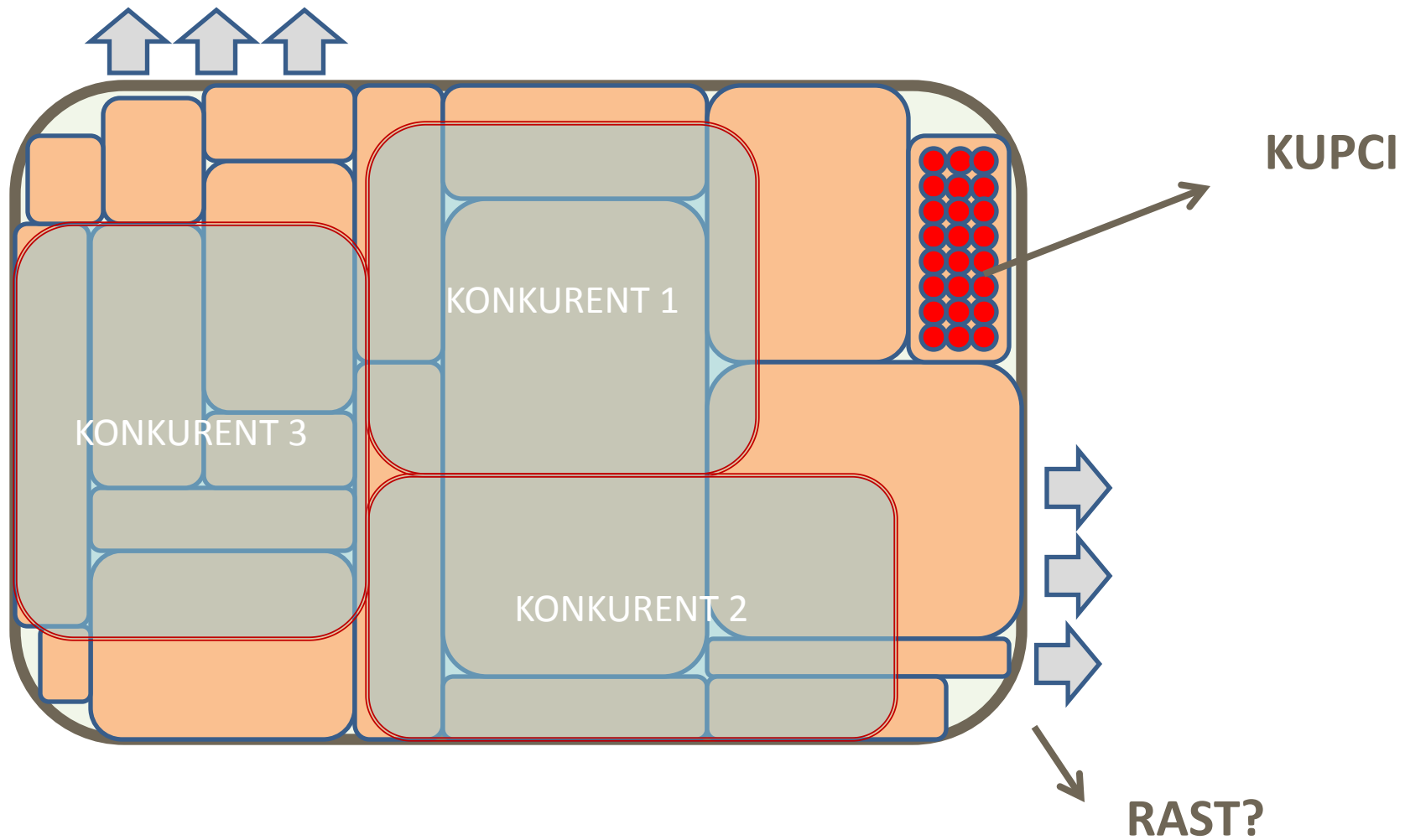
---





# KONKURENTI

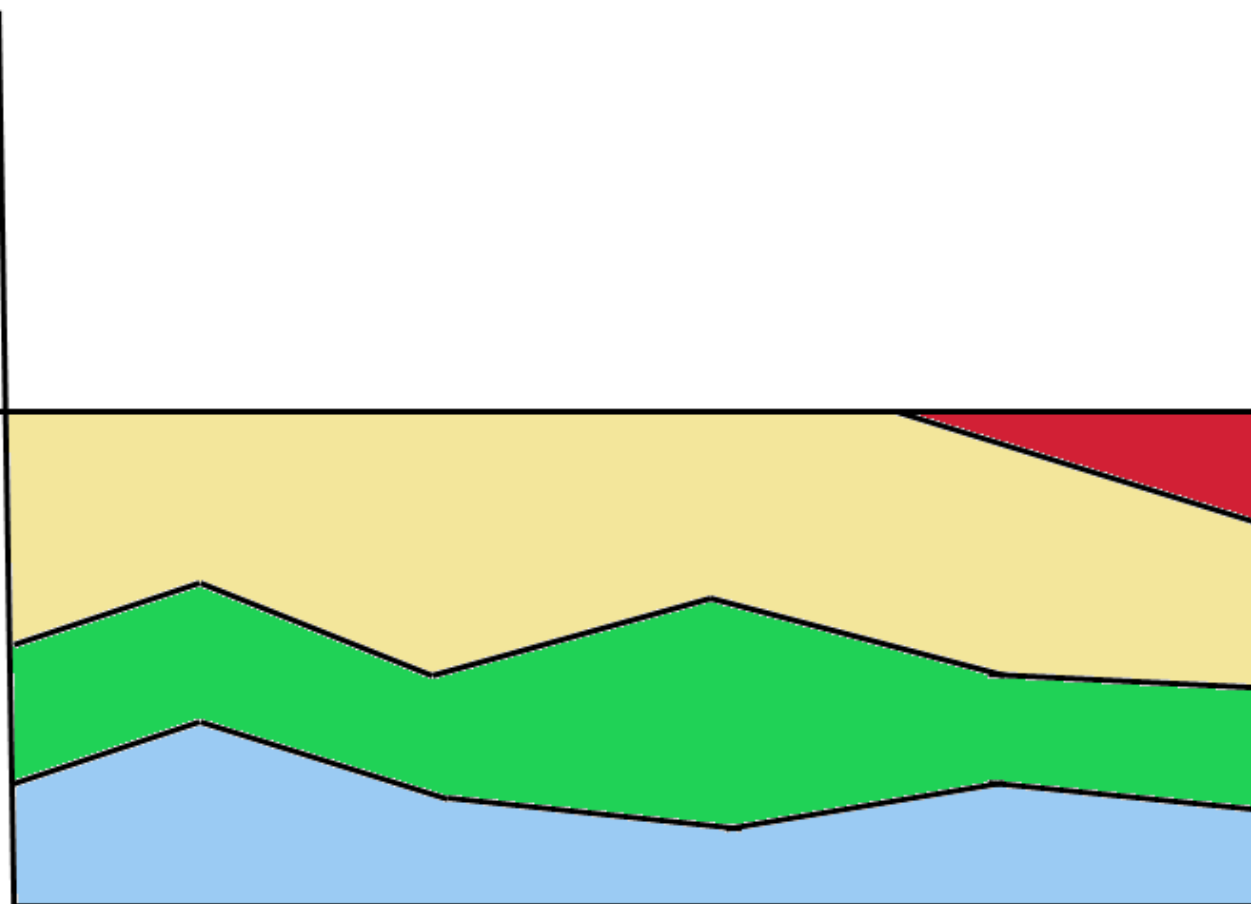
---





# NERASTOČ TRG

VELIKOST  
TRGA



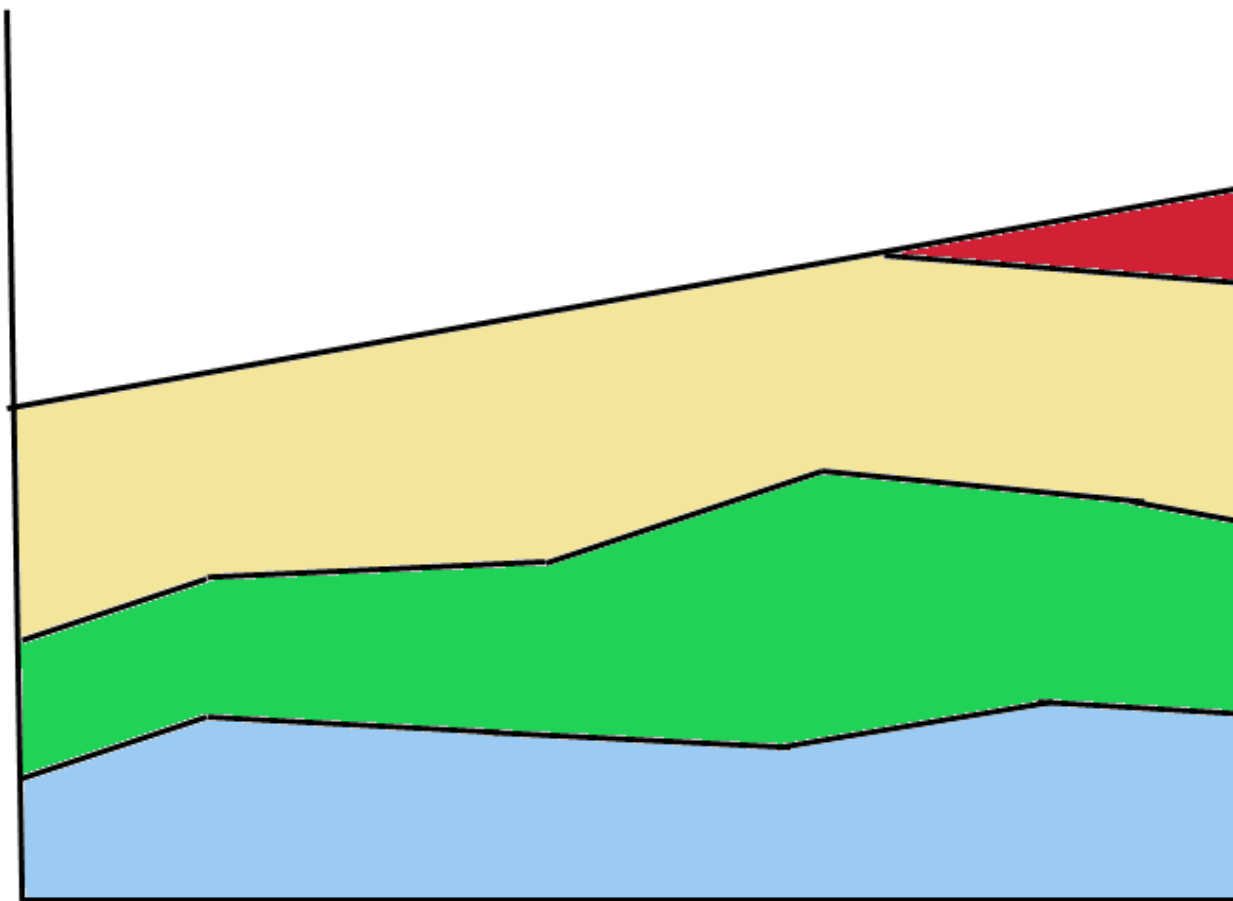
ČAS



# RASTOČ TRG

---

VELIKOST  
TRGA



ČAS





# PRIMARNI VIRI PODATKOV

---

**Anketa**

**Opazovanje**

**Intervju**

**Fokusne skupine**



# **PROTOTIPIRANJE**



# Prototip

Kaj je prototip? Predstavitev izdelka/storitve/procesa pred končno rešitvijo

Cilji današnjega predavanja:

- Razumevanje tehnik prototipiranja
- Uporaba prototipiranja v praksi



# Uporaba prototipov

**Uporabniška izkušnja** – testiraš rešitev pri uporabnikih

Spoznavaš materiale, uporabo, namen izdelka

**Test podrobnosti** – primerjaš alternative, narediš spremembe

**Ocenjuješ:** zaželenost, izvedljivost, uspešnost

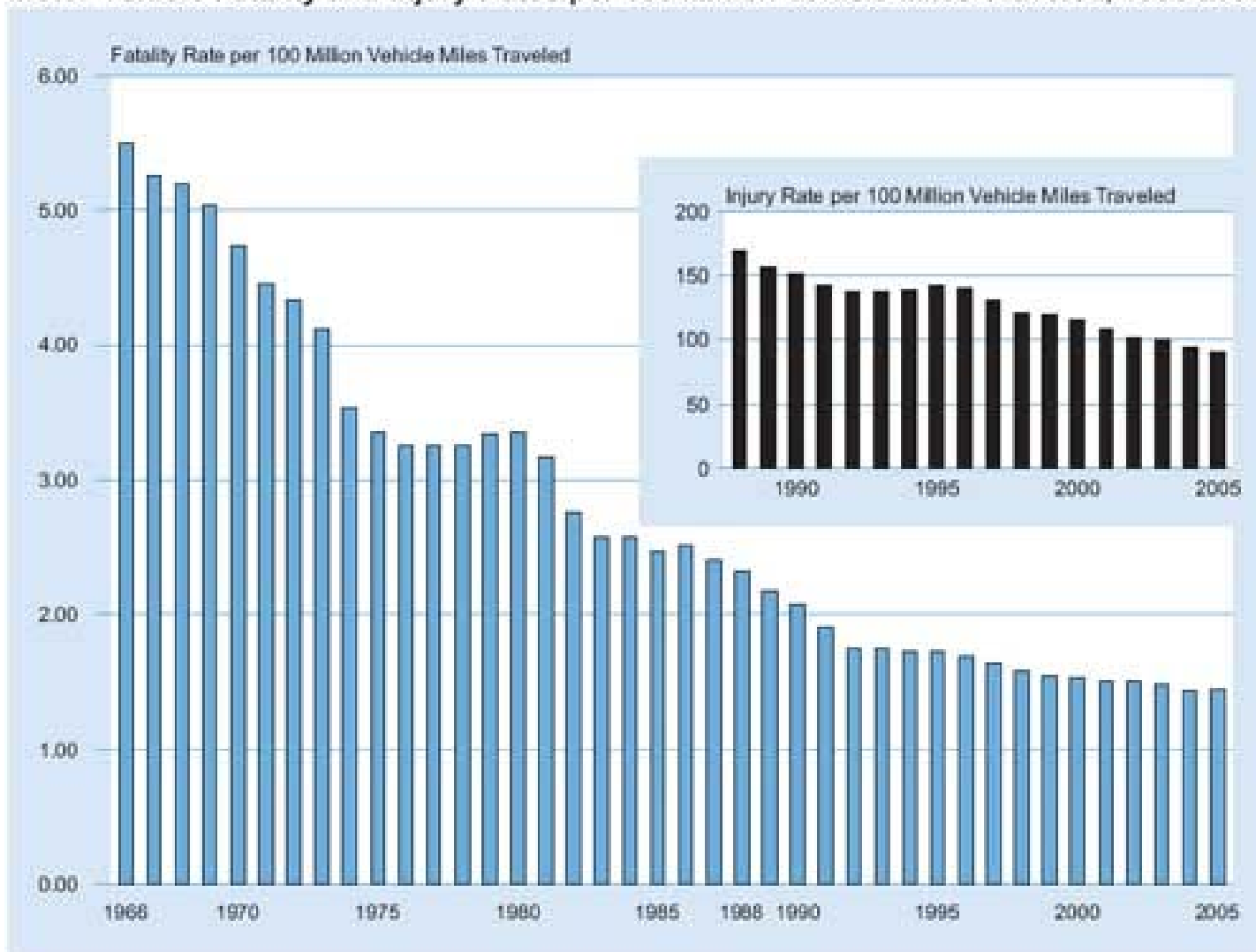


# STROŠEK NAPAK

S prototipiranjem se izognemo morebitnim visokim stroškom napak in zmanjšujemo tveganje projekta



**Figure 2**  
**Motor Vehicle Fatality and Injury Rates per 100 Million Vehicle Miles Traveled, 1966-2005**





# Načrtovanje prototipa

- Kateri vidiki izdelka so pomembni
- Razmerje med zahtevnostjo prototipa in pridobljenimi informacijami
- Spremljanje napredka!



# Tipi prototipov

- Risbe
- Miselni vzorci, diagrami
- Preproste konstrukcije
- Industrijske konstrukcije
- Virtualni modeli
- Igranje vlog
- Stripi, video
- ...





# Priporočila prototipiranja

- Hitrost
- Enostavnost

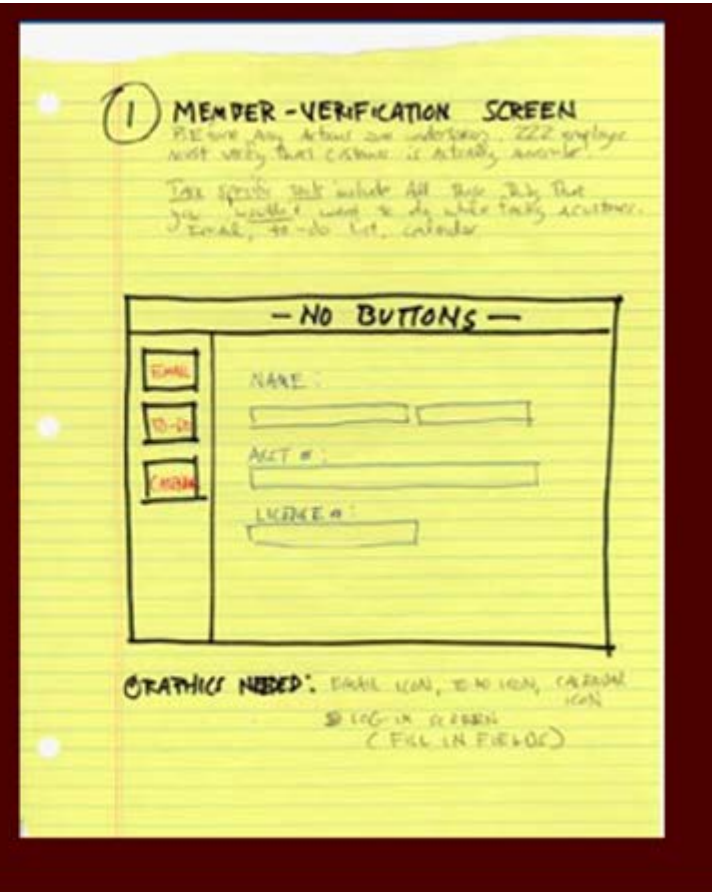
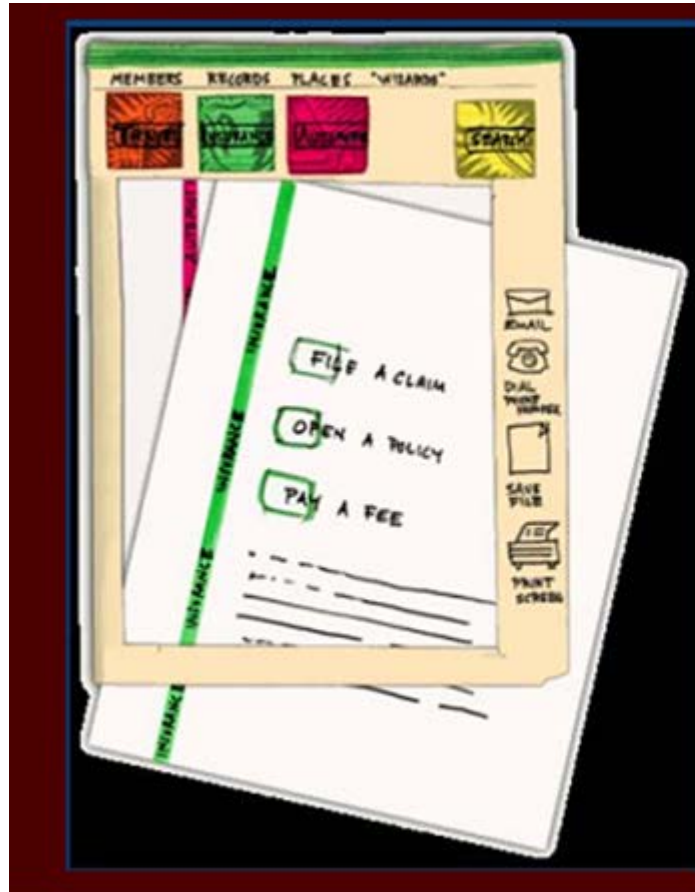


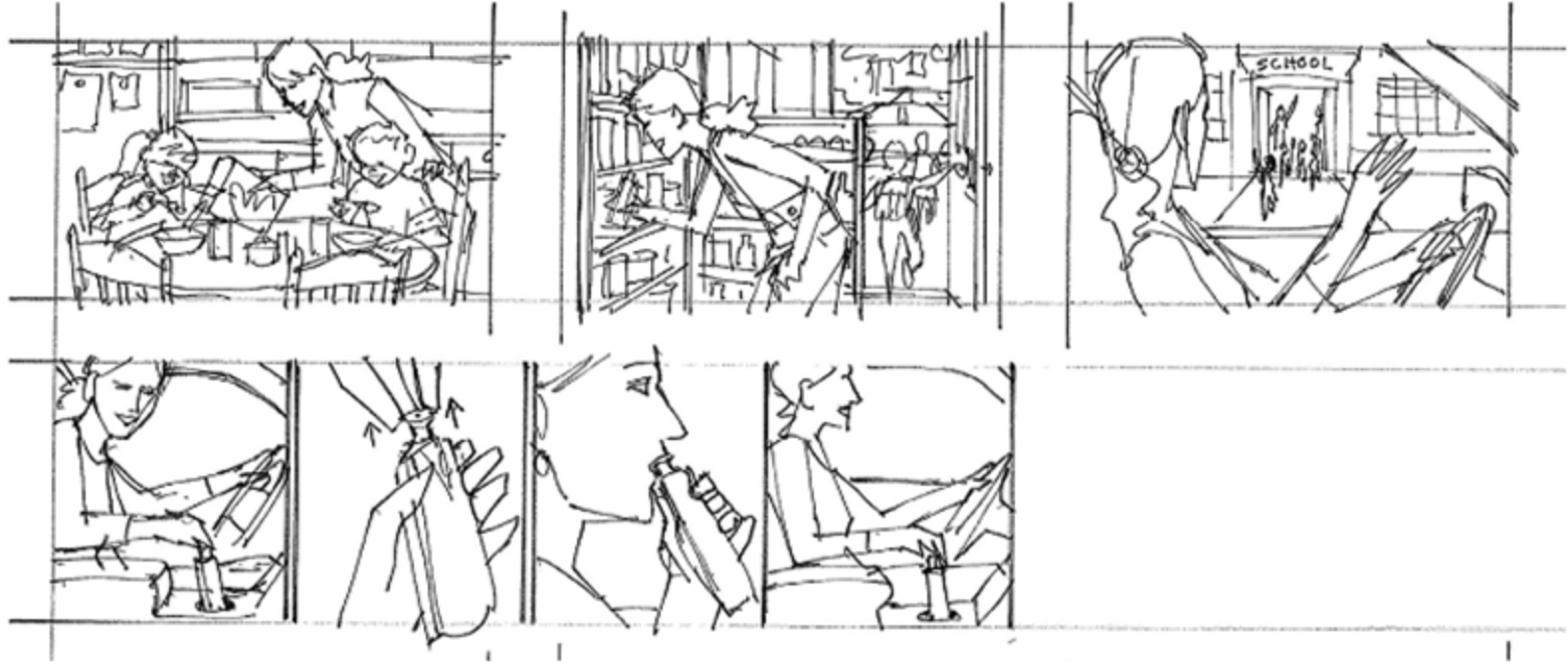
# Zgodnji prototipi

- Preprosti
- Razumevanje uporabe
- Razlike med prototipi: velike



# Papir







Stranka pride in se pogovori o svojih željah



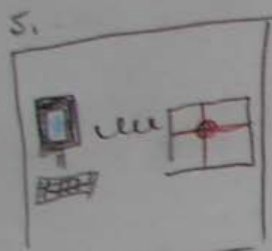
Stopi v 3D scanner in se skenera



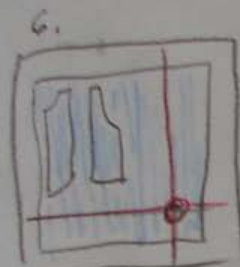
računalnik zabeleži njene mere



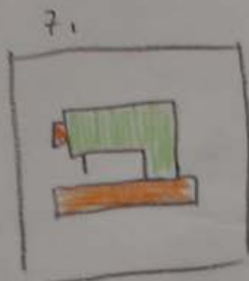
z računalniškim programom se izriše željen (pomujen) kroj



preko računalnika se prenes kroj na ploter



ploter izriše in izreže željeni kroj



kroj se našije na stroju



obleka ji našijena in eno dni laot pri krojaču, jiah!



Stranka pride, pomeri in obleka ji pristaja kot iz skatjice



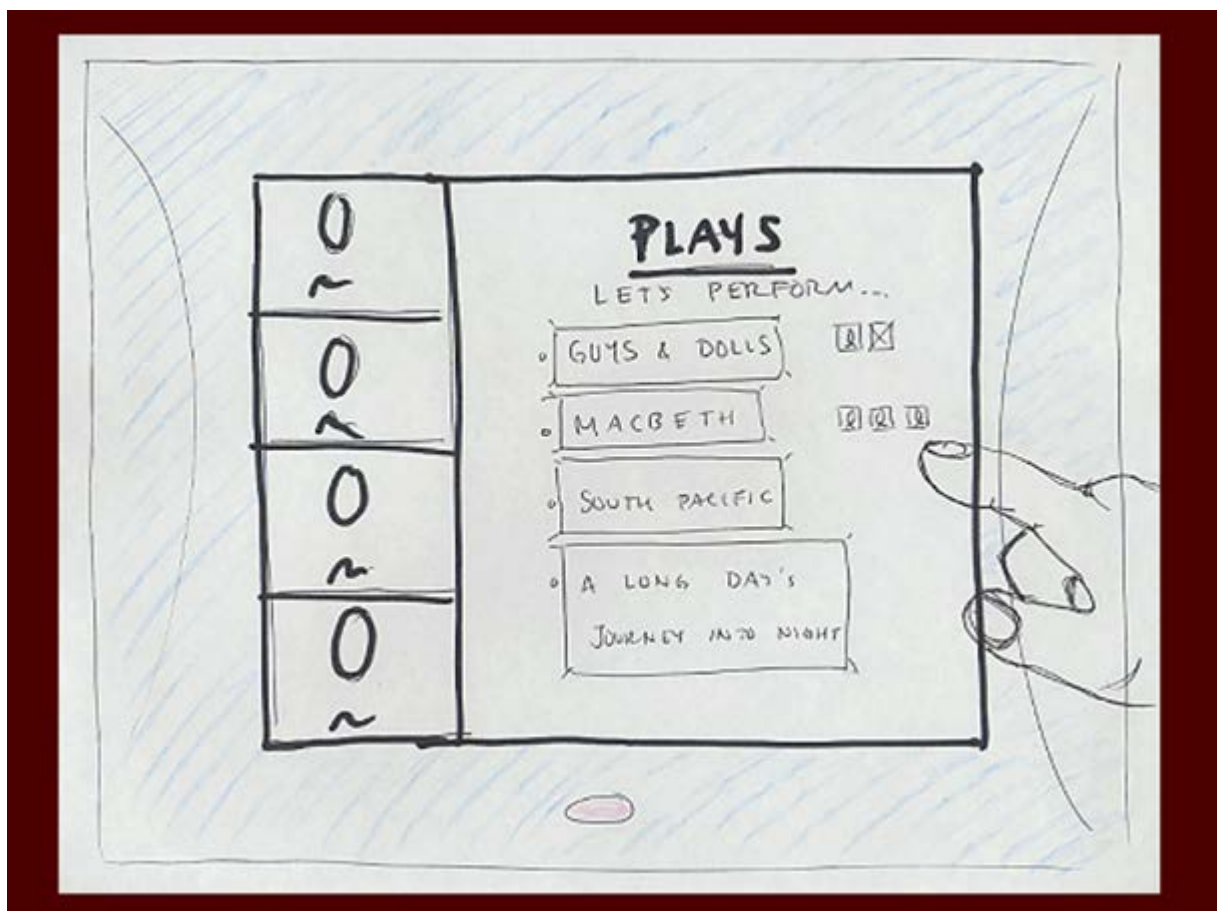
Radovoljna strana odide in nar se obriše

2007 3 17





# Uporabniški vmesnik





# Zahtevnejši prototipi

- Uporaba (grafičnih) programov
- Uporaba strojnih tehnik
- Merjenje rezultatov uporabe
- Razlike med prototipi: majhne

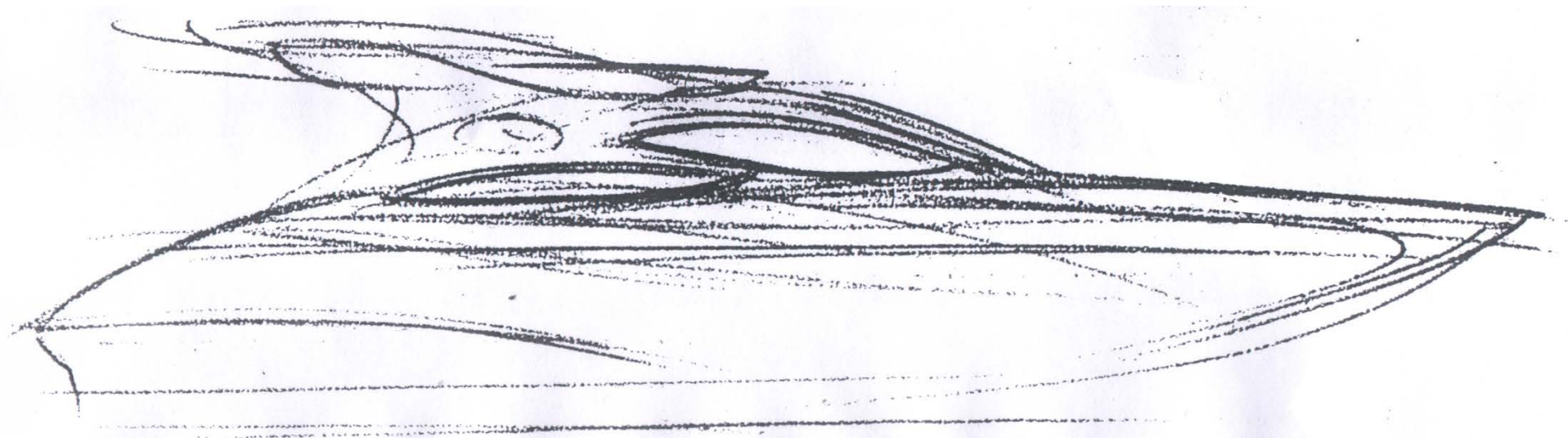


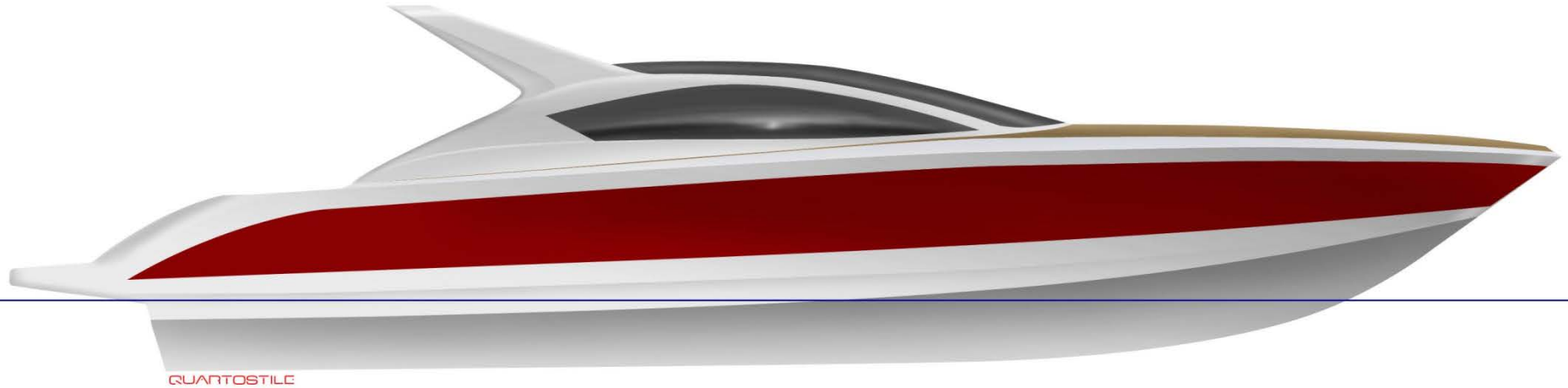


# PRIMER PROTOTIPIRANJA V PROFESIONALNEM VEČJEM PODJETJU

# Ustvarjamo barke



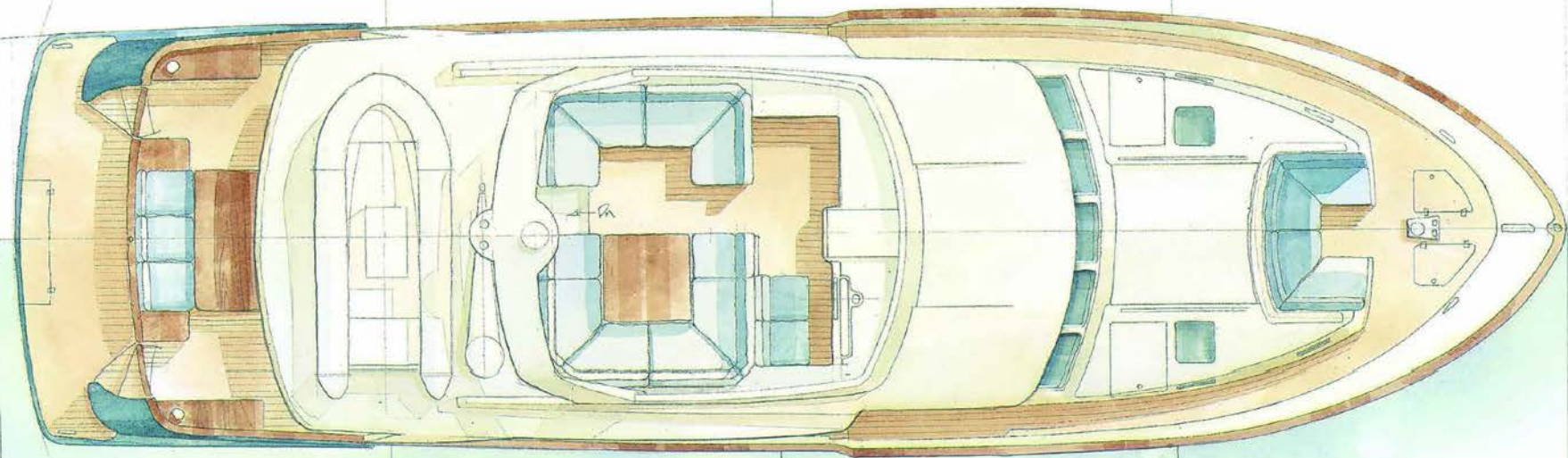
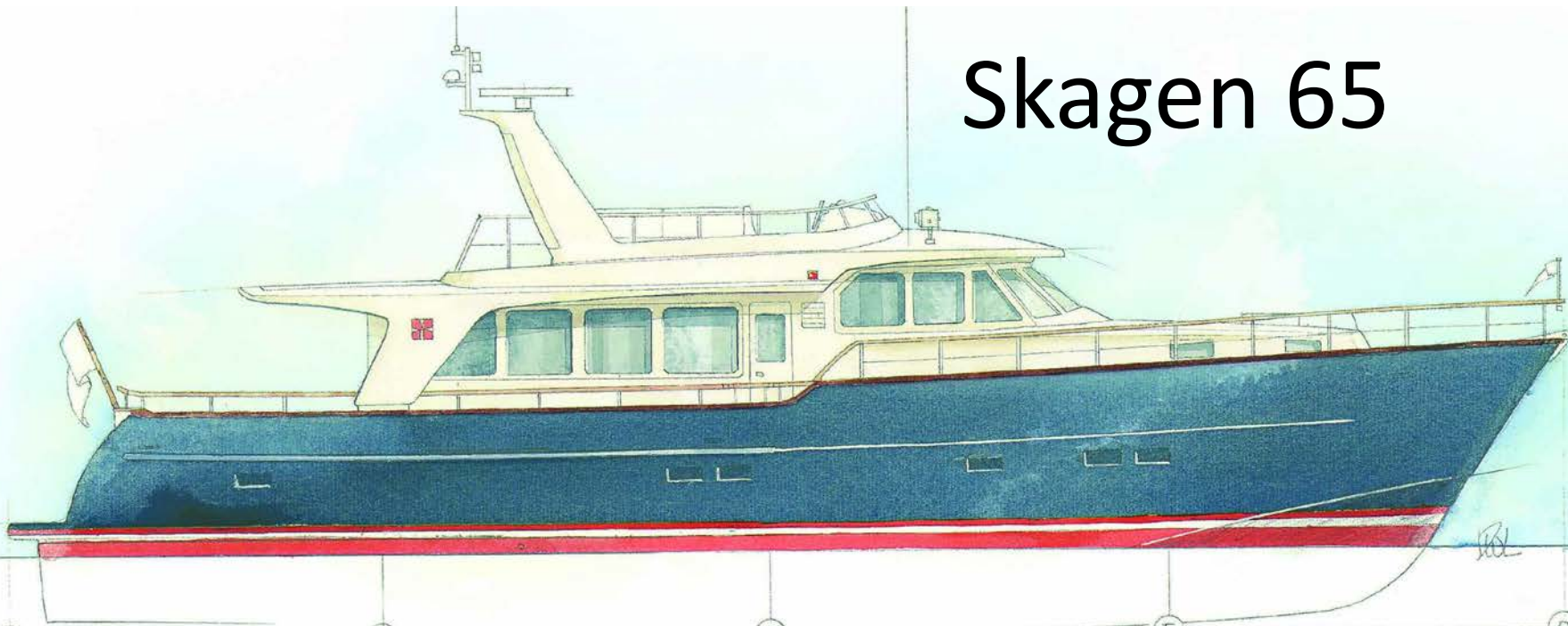


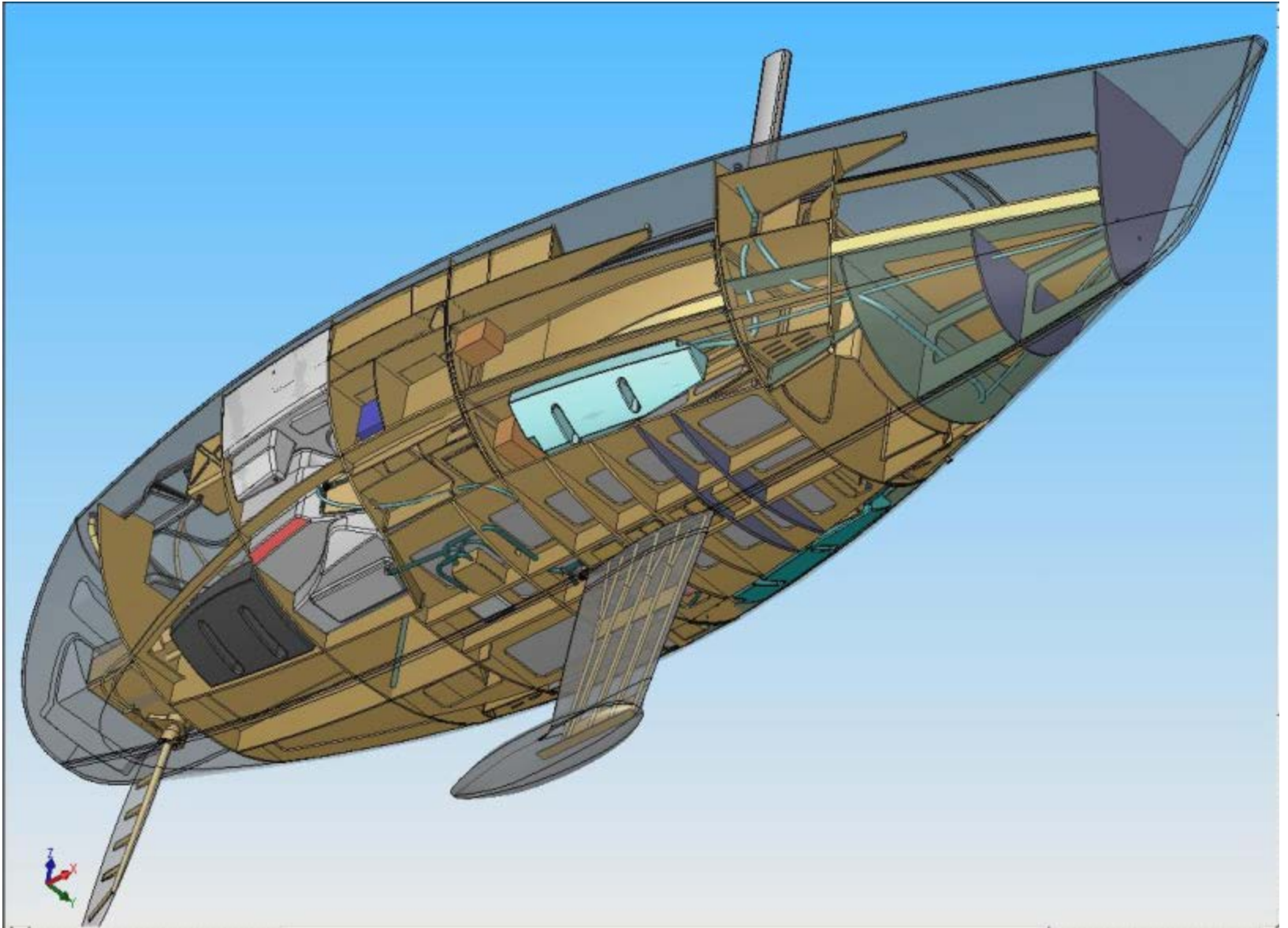


# **Acrobatic Document**



# Skagen 65





re

ius

range

000.0

00.0

Range

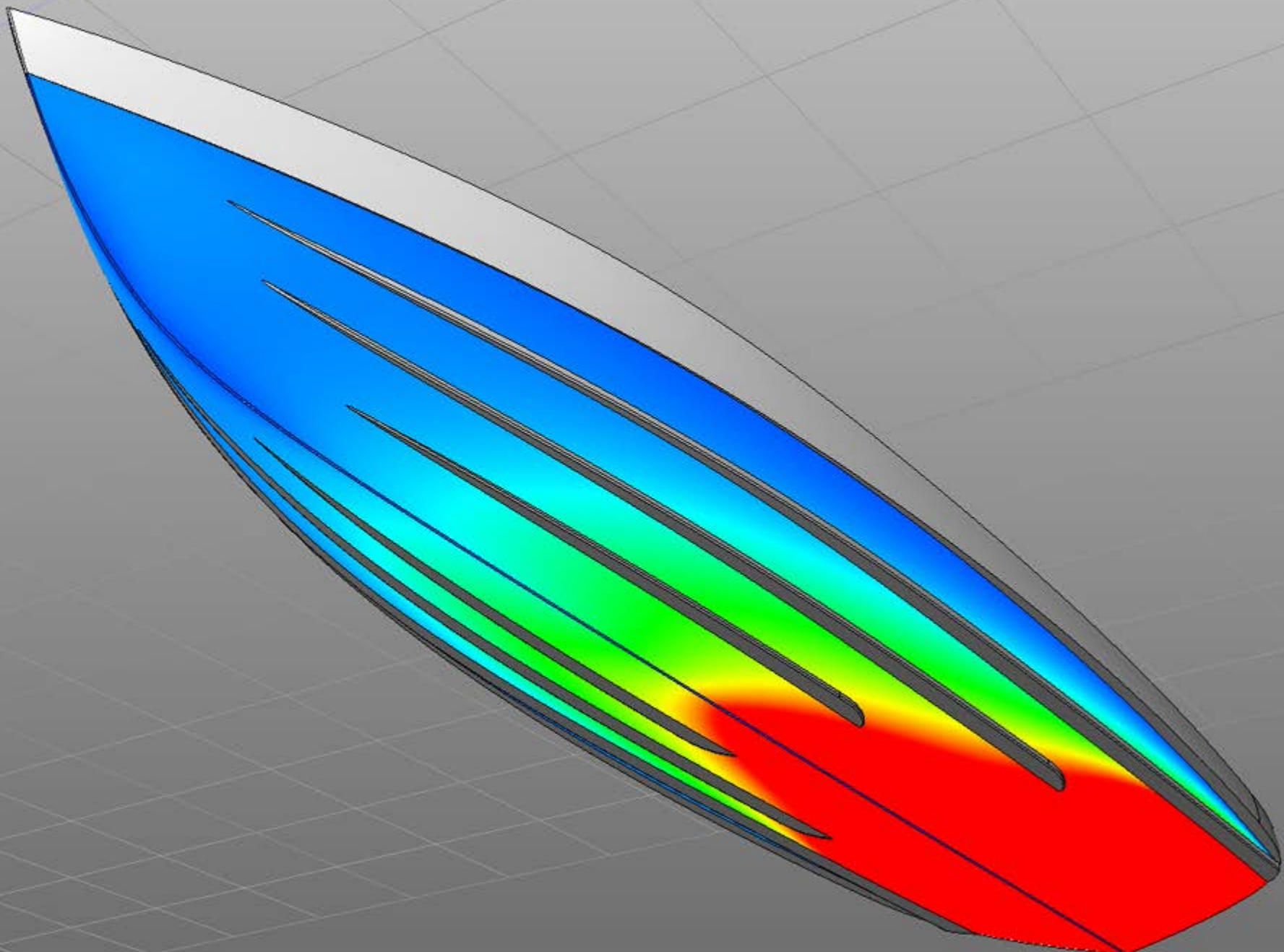
Range

w isocurve

st Mesh

Objects

ve Objects







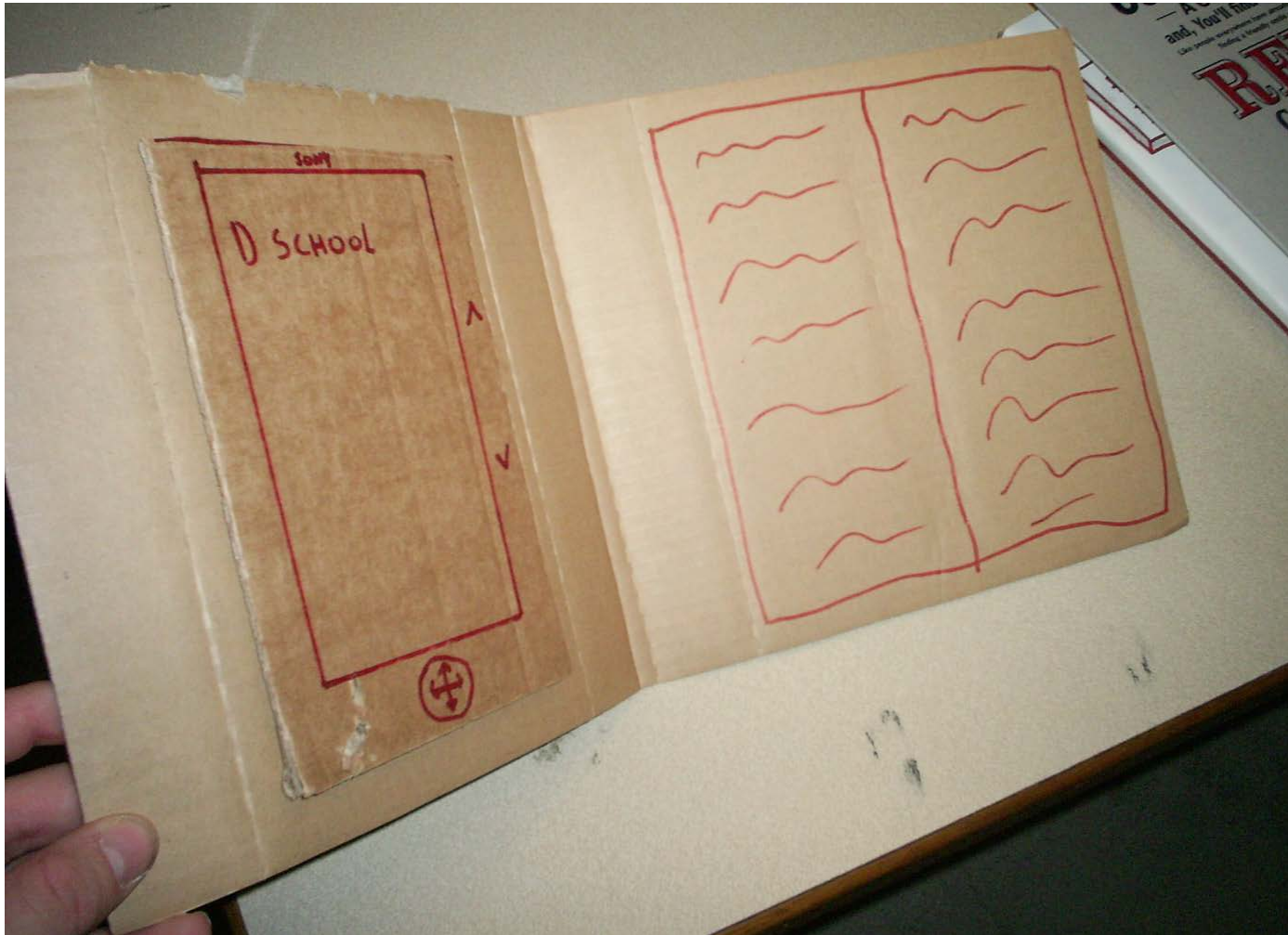




# PRIMERI REŠITEV PROTOTIPI



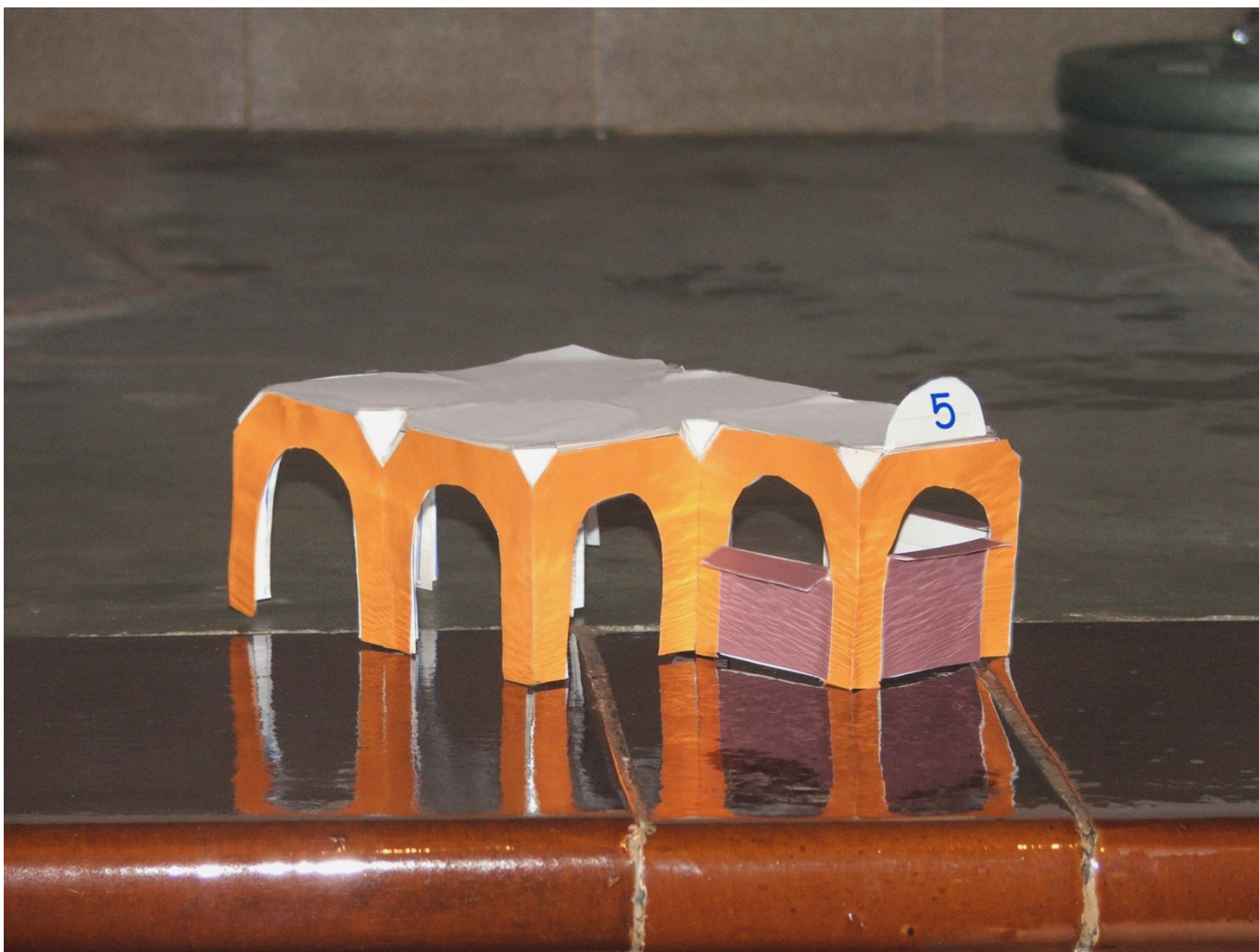
# E-PAPIR





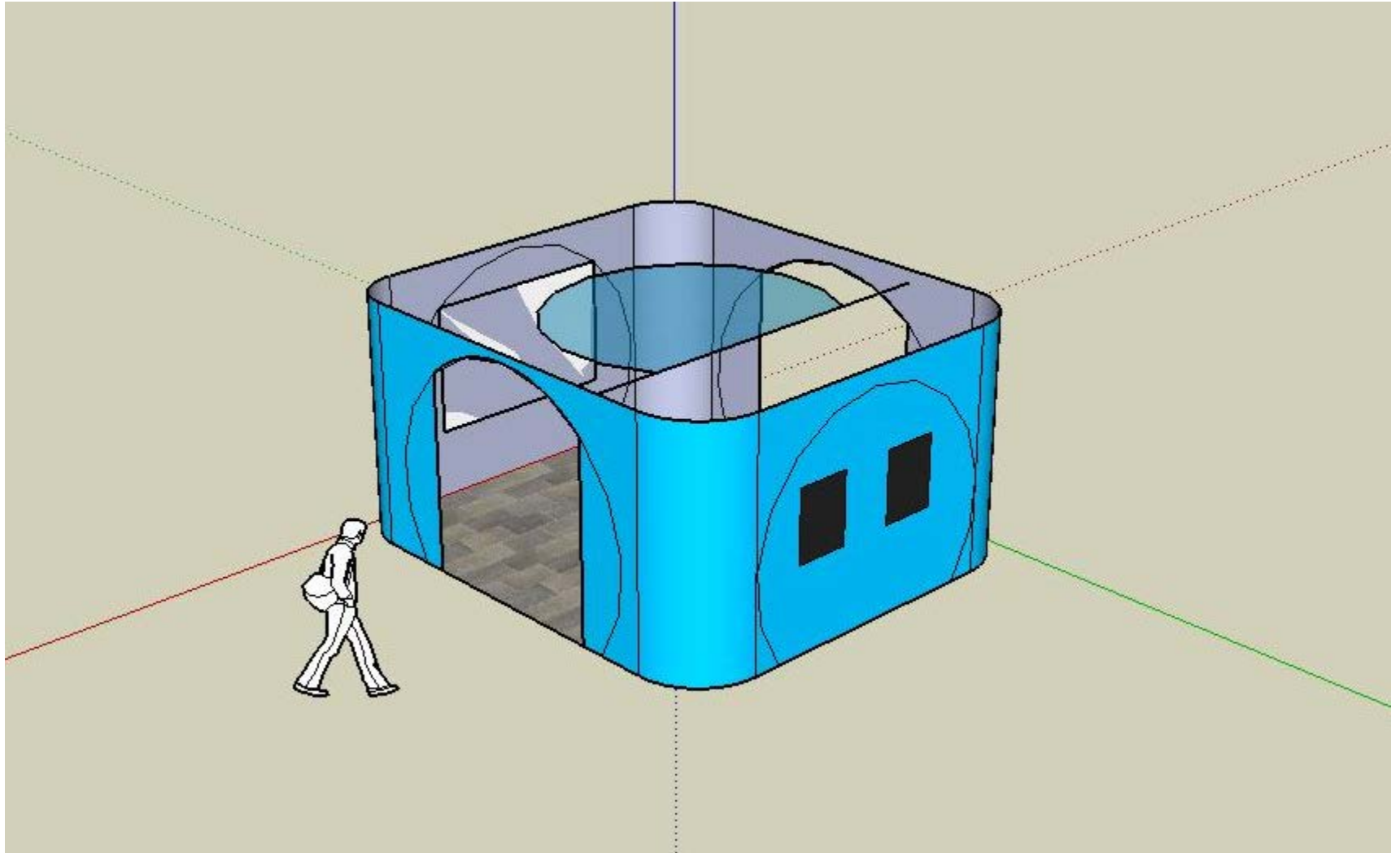


# Novi kiosk





# Sketchup





# Šola jadriranja







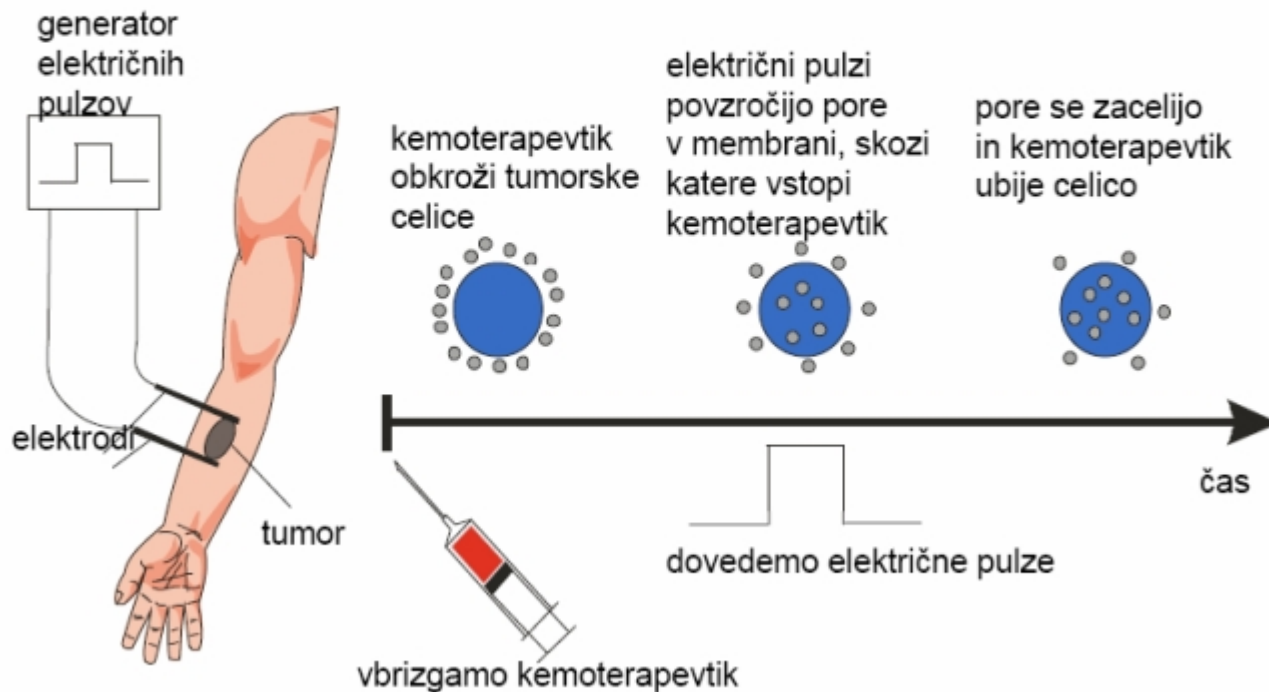
# REKLAMNI MATERIAL



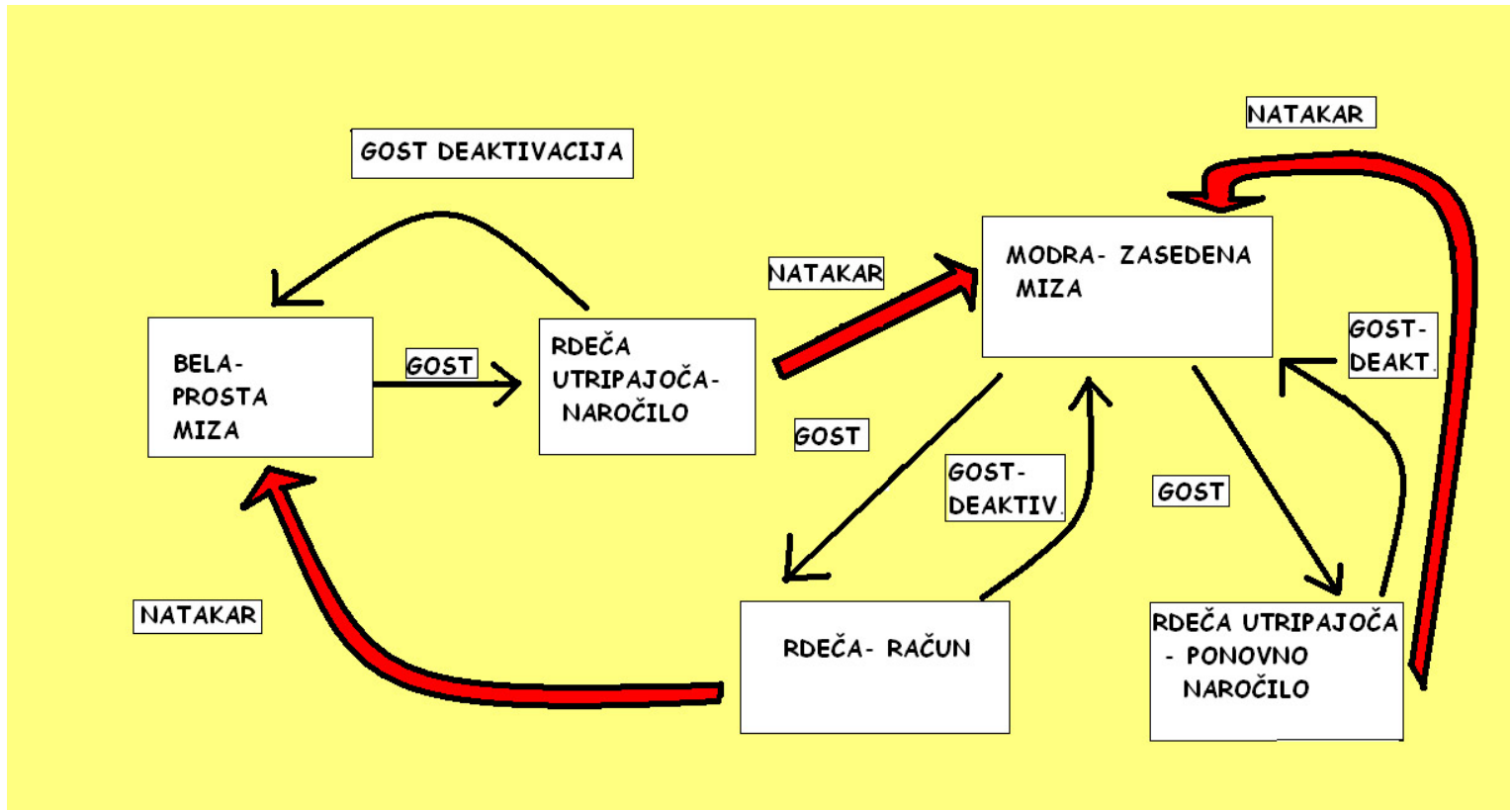


# DIAGRAM PROCESA

Elektrokemoterapija =  
= kemoterapija + elektroporacija



# DIAGRAM PROCESA





# VIDEO PROTOTIP STORITVE

<http://video.google.com/videoplay?docid=728508062779138359>





# VIDEO PROTOTIP IZDELKA

<http://video.google.co.uk/videoplay?docid=-7020572758529275702>



# EXCEL PROTOTIP SPLETNE STRANI



POGODBE ▶ **NAROČILA** ▶ KOŠARICA ▶ MOJ PROFIL ▶

drenaža hišna kanalizacija zunanja kanalizacija

Enoslojne drenažne cevi

Dvoslojne drenažne cevi

PVC ENOSLOJNA	OD Ø (mm)	L/mm	EM	DOBAVA	CENA	RABAT	KOLIČINA
PVC DRENAŽ NA CEV	50		m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>
ENOSLOJNA REBRATA	65		m	na zalogi	2,5	14 %	<input type="text"/>
PERFORIRANA	80		m	10 dni	3	14 %	<input type="text"/>
	100		m	na zalogi	3,25	14 %	<input type="text"/>
	125		m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>
	160		m	10 dni	2,5	14 %	<input type="text"/>
	200		m	5 dni	3	14 %	<input type="text"/>



PVC CEV	50		m	5 dni	3	14 %	<input type="text"/>
ENOSLOJNA REBRATA	65		m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>
NEPERFORIRANA	80		m	na zalogi	2,5	14 %	<input type="text"/>
	100		m	10 dni	3	14 %	<input type="text"/>
	125		m	na zalogi	3,25	14 %	<input type="text"/>
	160		m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>
	200		m	10 dni	2,5	14 %	<input type="text"/>



PVC DRENAŽ NA CEV	100	5000	m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>
OVALNA – RAVNO DNO	150	5000	m	na zalogi	2,5	14 %	<input type="text"/>
	200	5000	m	10 dni	3	14 %	<input type="text"/>
	250	5000	m	na zalogi	3,25	14 %	<input type="text"/>
	350	5000	m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>



PVC DRENAŽ NA CEV	80	6000	m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>
OVALNA – RAVNO DNO	100	6000	m	na zalogi	2,5	14 %	<input type="text"/>
	150	6000	m	10 dni	3	14 %	<input type="text"/>
	200	6000	m	na zalogi	3,25	14 %	<input type="text"/>
	250	6000	m	na zalogi	2	14 %	<input type="text"/>



# **TRŽENJE**

---







# Kdo so kupci?





Kaj kupci hočejo?









# Funkcija?





# TRŽENJE

---



Potrebe - Problemi

Želje

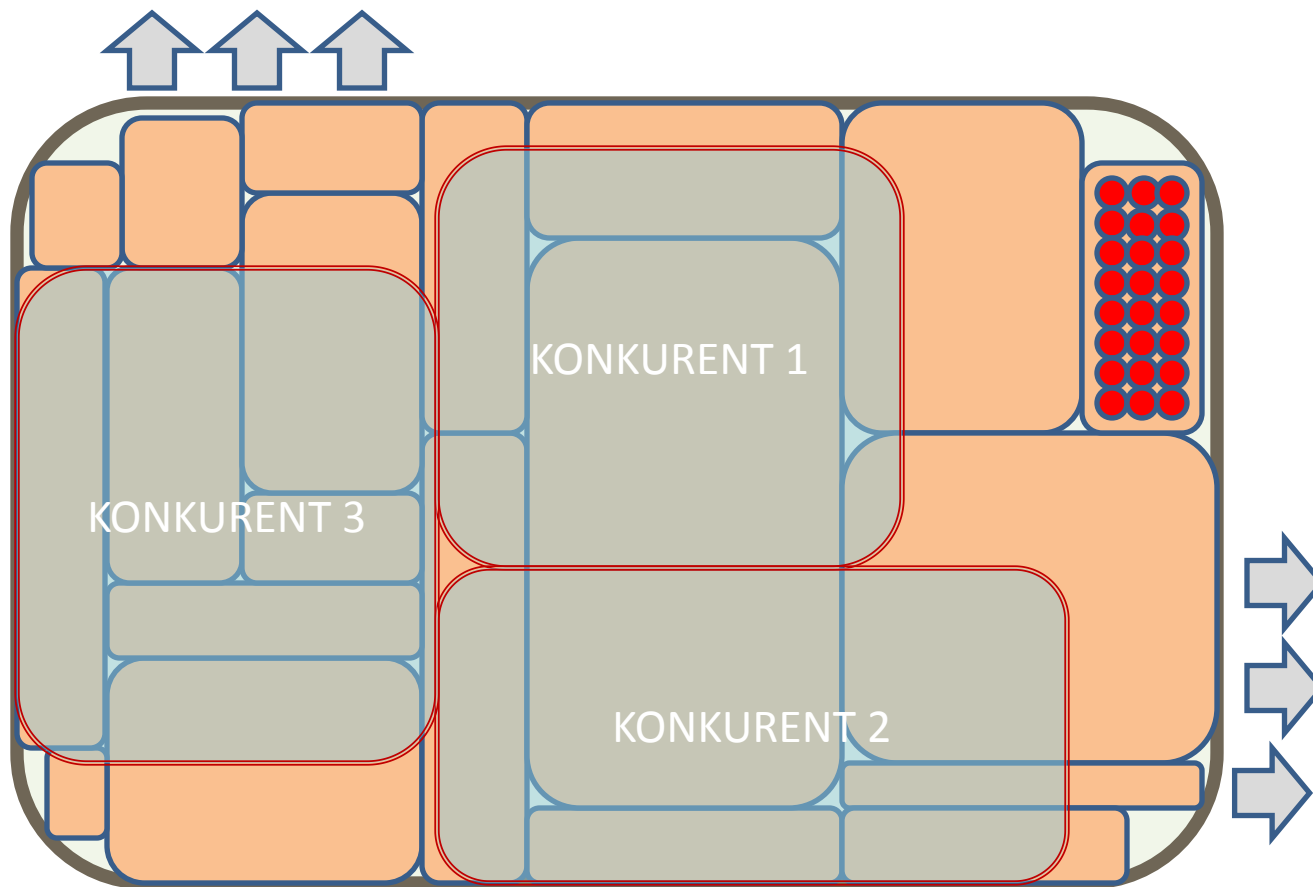
Zadovoljstvo

*Tržniki ustvarjajo in se odzivajo na želje. Cilj: zadovoljstvo.*



# NAČRT TRŽENJA

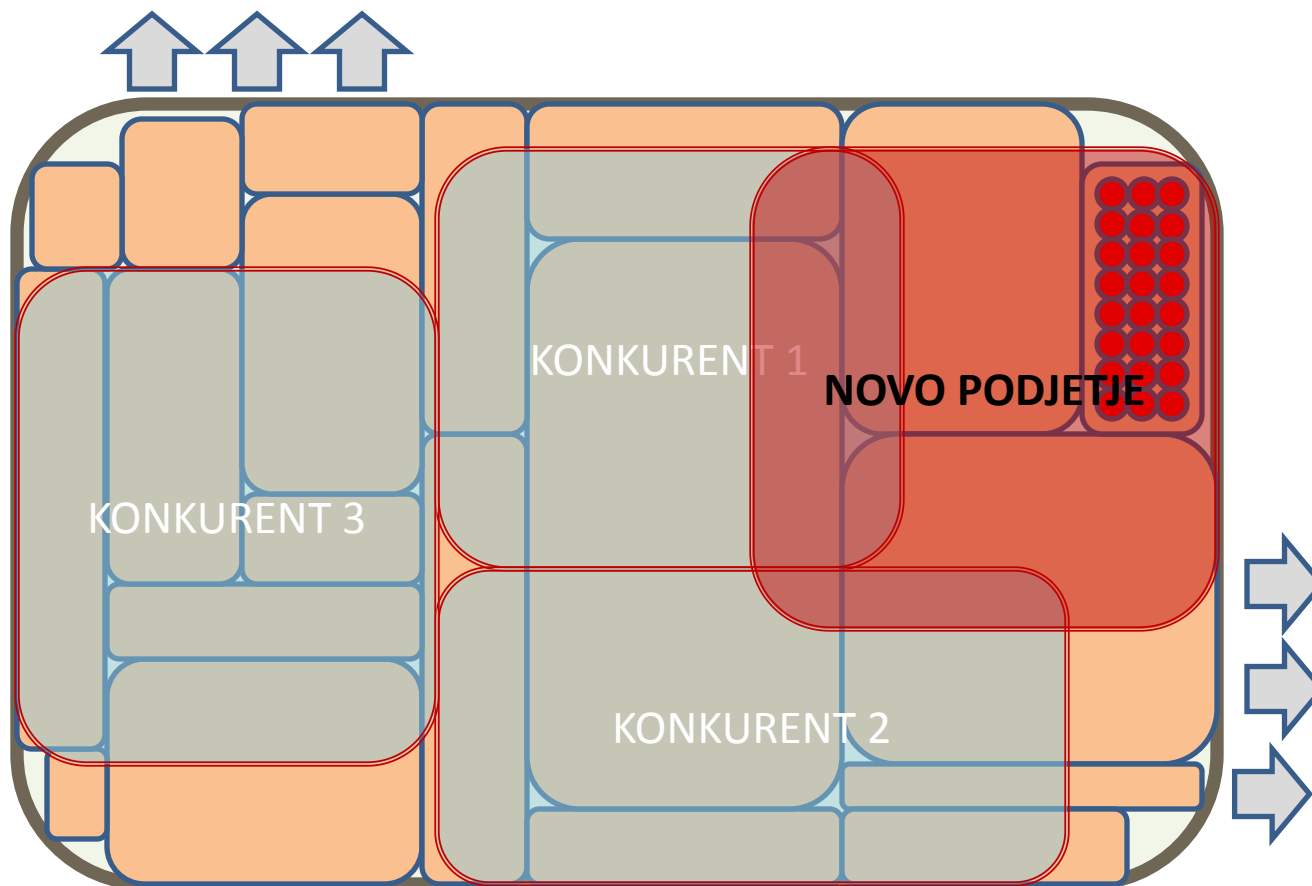
---





# NAČRT TRŽENJA

---







Ni stanovanj za študente  
Naredimo naselje



Super, imate stanovanja. In zdaj?



# NAČRT TRŽENJA

---

**PROIZVOD  
ALI STORITEV**

**PRODAJNE  
POTI**

**4P**

**CENA**

**TRŽNO  
KOMUNICIRANJE**



Imam staro železniško postajo  
Sprememim jo v hotel



Super, imate hotel. In zdaj?



# NAČRT TRŽENJA

---

LJUDJE

+3P

FIZIČNI  
DOKAZI  
STORITVE

PROCESI



# PRIMERI

---

Kaj imajo z vidika trženja (kupci, izdelki, cene, prodajne poti ipd) skupnega:





# PRIMERI

---

Kaj imajo z vidika trženja (kupci, izdelki, cene, prodajne poti ipd) skupnega:

**RYANAIR**



**Lufthansa**

**easyJet**

**ADRIA**  
ADRIA AIRWAYS

**BRITISH AIRWAYS**

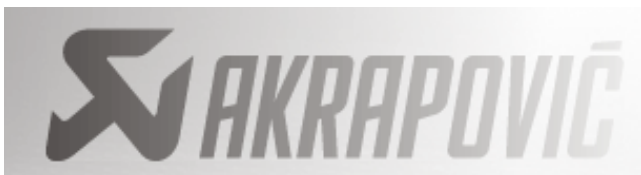




# PRIMERI

---

Kaj imajo z vidika trženja (kupci, izdelki, cene, prodajne poti ipd) skupnega:





# PRIMERI

---

Kaj imajo z vidika trženja (kupci, izdelki, cene, prodajne poti ipd) skupnega:



GIORGIO ARMANI

H&M

**BOSS**  
HUGO BOSS

NEWYORKER

ESCADA

ZARA

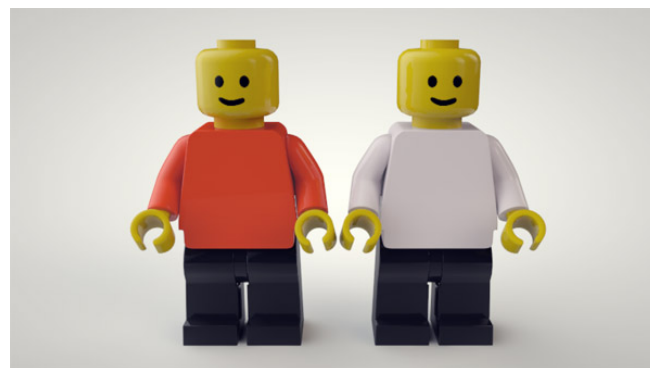





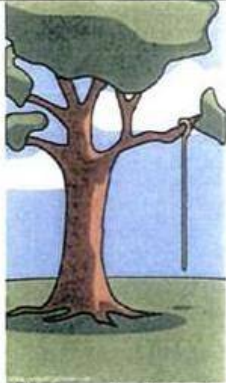



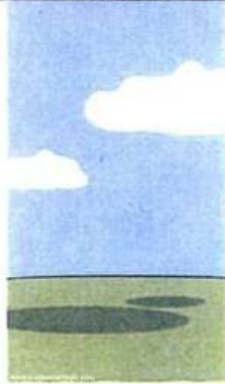
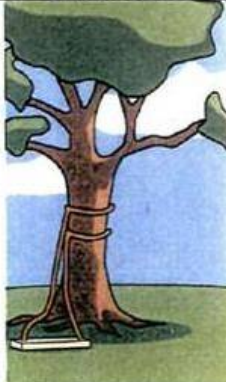
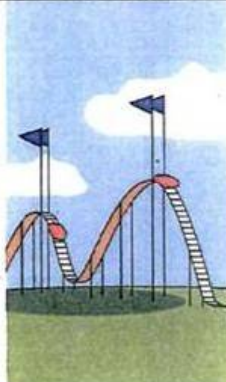

# PRIMER

---

Prepoznate podjetje?





 <p>What the Customer Described.</p>	 <p>What got budgeted.</p>	 <p>What the Engineer Designed.</p>
 <p>How Manufacturing Installed it.</p>	 <p>What Marketing Advertised.</p>	 <p>What got documented.</p>
 <p>What the Customer finally received.</p>	 <p>What the customer was billed for.</p>	 <p>What the customer actually wanted.</p>



# Podjetništvo

Osnovna ekonomika in financiranje





# Kaj bomo pogledali?

- Kateri so osnovni sestavni deli podjetja?
- Kaj od tega generira vrednost v podjetju?
- Kako financiramo dele podjetja, ki ustvarjajo vrednost?
- Kako vemo, kdaj nam bo nova investicija prinesla ustrezne koristi?
- Ali so stvari kaj drugačne za mala in srednja podjetja?

# Kateri so osnovni sestavni deli podjetja?

- Na enak način, kot lahko predstavimo kaj posameznik ima in kako to financira, lahko isto napravimo tudi za podjetje:

## Kaj podjetje ima?

## Kje je dobilo vire financiranja?

<b>Kratkoročna sredstva</b> - denar - zaloge - terjatve do kupcev - kratk. fin. naložbe	<b>Krakt. poslovne obv.</b> - do dobaviteljev (!!!) - do države, zaposlenih, ...
	<b>Krakt. finančne obv.</b> - kratk. posojila
<b>Dolgoročna sredstva</b> - opredmetena (zemlj., zgradbe, oprema, ...) - neopredmetena (blagovne znamke, patenti, dobro ime, ...)	<b>Dolgoročne finančne obv.</b>
	<b>Lastniški kapital</b> - kar so vplačali lastniki - kar je podjetje zaslužilo in zadržalo v podjetju

- Pozor! Ni nujno, da je vse v “računovodskih” bilancah, te pogosto ne prikazujejo nekaterih stvari, ki prinašajo vrednost
- Organizacijska oblika, velikost, država, ..., tu “nima veze” (npr. d.o.o., d.n.o. ali s.p.)

# Npr. Amazon.com

	31.dec 2006
<b>ASSETS</b>	
<b>Current assets:</b>	
Cash and cash equivalents	\$ 1,022
Marketable securities	997
Inventories	877
Accounts receivable, net and other	399
Deferred tax assets, current portion	78
Total current assets	<u>3,373</u>
<b>Fixed assets, net</b>	457
Deferred tax assets, long term portion	199
Goodwill	195
Other assets	139
<b>Total assets</b>	<b><u><u>\$ 4,363</u></u></b>
<b>LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY (DEFICIT)</b>	
<b>Current liabilities:</b>	
Accounts payable	\$ 1,816
Accrued expenses and other current liabilities	716
Total current liabilities	<u>2,532</u>
<b>Long-term debt</b>	1,247
Other long-term liabilities	153
<b>Stockholders' Equity (Deficit):</b>	
Common stock, \$0.01 par value:	
Authorized shares -- 5,000	
Issued and outstanding shares	4
Treasury stock, at cost	(252)
Additional paid-in capital	2,517
Accumulated other comprehensive income	(1)
Accumulated deficit	<u>(1,837)</u>
Total stockholders' equity (deficit)	<u>431</u>
<b>Total liabilities and stockholders' €</b>	<b><u><u>\$ 4,363</u></u></b>





# Za koga naj dela podjetje?

- Osnovna podjetniška ideja je vedno podjetnikova
  - in ne npr. dobaviteljeva, od banke, države, zaposlenih, ipd.
- Kdaj so podjetniki poplačani za svoj trud?
  - najprej vsi tisti, ki imajo do podjetja pogodbeno fiksno terjatev
    - zaposleni → plača, dobavitelji → plačila računov za surovine, banka → obresti + glavnica, država → davki, ...
      - če kdo od omenjenih skupin ne dobi plačila → sodišče → izterjava pogodbeno fiksne terjatve
    - samo na koncu, če kaj ostane, pride na vrsto podjetnik
    - ima t.i. rezidualno terjatev
- Zaradi obeh dejstev mora podjetje delati za podjetnika



# Kdaj bo podjetje delalo za lastnika?

- Imamo veliko možnosti:
  - prihodki od poslovanja
  - dobiček podjetja (iz poslovanja, čisti, ...)
  - tržni delež
  - preživetje podjetja
  - podjetje ustvarja vrednost, če je “družbeno odgovorno”
  - ...
  - **maksimiranje tržne vrednosti premoženja lastnika**
- Kdaj bo podjetje maksimiralo tržno vrednost premoženja lastnika?
  - takrat ko bo s sredstvi ki jih ima, ustvarilo kar največ denarnih tokov<sup>(\*)</sup>
    - Pozor! To nikakor ne izključuje dobrodelnih namenov, dobrih avtomobilov, ipd.





# Kaj v podjetju ustvarja vrednost?

- Dve vrsti sredstev:
  - poslovna sredstva (*operating assets*)
  - finančna sredstva (*financial assets*)
- Možno je, da vrednost generirajo oboja, vendar...
  - ali je realno pričakovati, da bi nekdo obogatel s finančnimi sredstvi?
    - npr. tako, da nalaga denar na banko?!?
  - finančna sredstva upravljajo finančne institucije (banke, zavarovalnice, skladi, ...)
  - kje je skrita podjetniška ideja?
  - **podjetja upravljajo poslovna sredstva** (opremo, blagovne znamke, internetne domene, ipd.)



# Zlato pravilo financiranja

- **Zlato pravilo financiranja:**
  - kratkoročna sredstva s kratkoročnimi obveznostmi
    - kratkoročne koristi (denarni pritoki) “matchamo” s kratkoročnimi škodami (denarnimi odtoki)
  - dolgoročna sredstva z dolgoročnimi obveznostmi in trajnimi viri (lastniškim kapitalom)
- Zato dve vrsti orodij za izbiro najboljšega načina financiranja
  - kratkoročno orodje: primerjava financiranja z dobavitelji in kratkoročnimi bančnimi posojili
  - dolgoročno orodje(-a): neto sedanja vrednosti in notranja stopnja donosa
  - potrebujemo kar nekaj pojmov iz poslovnih financ, vendar se jih da “zagrabiti” tudi intuitivno



# Dolgoročni del

- V splošnem: dve vrsti financiranja
  - dolgoročno posojilo
  - lastniški kapital
- Kateri je dražji?
  - razmišljate, da bi denar investirali v obliki posojila ali tako, da bi vložili v lastniški kapital (delež, delnice, ipd.)
  - za katerega bi hoteli več?
- \_\_\_\_\_ je torej dražji vir!



# Dolgoročni del

- V splošnem: dve vrsti financiranja
  - dolgoročno posojilo
  - lastniški kapital
- Kateri je dražji?
  - razmišljate, da bi denar investirali v obliki posojila ali tako, da bi vložili v lastniški kapital (delež, delnice, ipd.)
  - za katerega bi hoteli več?
- Lastniški kapital je torej dražji vir!



# Kako je ob štartu? Amazon.com leta 2002

	31.dec 2002
<b>ASSETS</b>	
<b>Current assets:</b>	
Cash and cash equivalents	\$ 738
Marketable securities	563
Inventories	202
Accounts receivable, net and other	112
Deferred tax assets, current portion	1
Total current assets	<u>1,616</u>
<b>Fixed assets, net</b>	239
Deferred tax assets, long term portion	3
Goodwill	71
Other assets	61
<b>Total assets</b>	<b><u><u>\$ 1,990</u></u></b>
<b>LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY (DEFICIT)</b>	
<b>Current liabilities:</b>	
Accounts payable	\$ 618
Accrued expenses and other current liabilities	448
Total current liabilities	<u>1,066</u>
<b>Long-term debt</b>	2,230
Other long-term liabilities	47
<b>Stockholders' Equity (Deficit):</b>	
Common stock, \$0.01 par value:	-
Authorized shares -- 5,000	
Issued and outstanding shares	4
Treasury stock, at cost	-
Additional paid-in capital	1,643
Accumulated other comprehensive income	10
Accumulated deficit	(3,010)
Total stockholders' equity (deficit)	<u>(1,353)</u>
<b>Total liabilities and stockholders' €</b>	<b><u><u>\$ 1,990</u></u></b>

Takšno stanje ni nič  
nenavadnega pri mladih,  
hitro rastočih družbah.

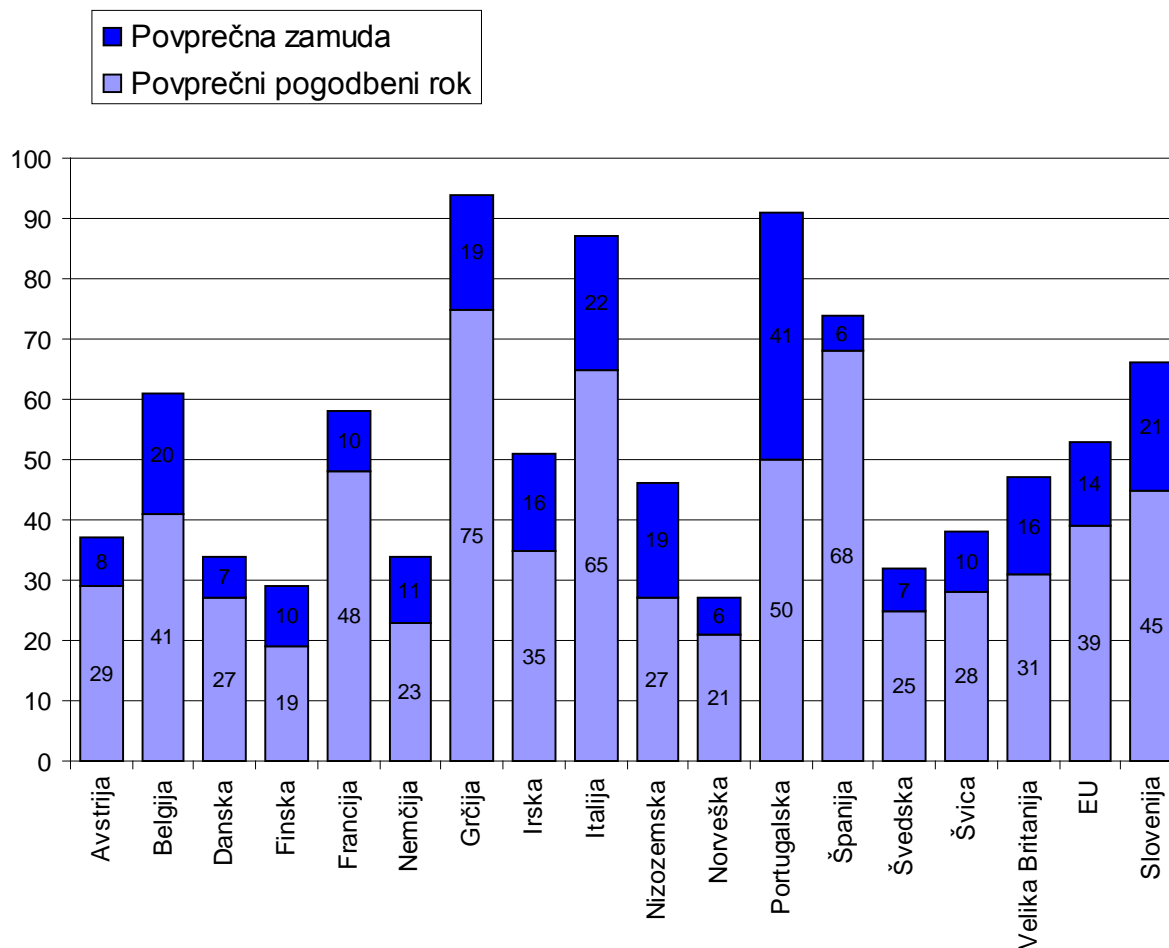
# Financiranje "agregatne" slovenske majhne družbe



60 LET

SREDSTVA	OBV. DO VIROV SREDSTEV	
<b>SREDSTVA</b> 2.720.000 (100%)	<b>LASTNIŠKI KAPITAL</b> 908.000 (33,4%)	
	Finančne in posl <b>OBVEZNOSTI</b>  1.720.000 (63,2%)	Dolgoročne fin. in posl. obv. 521.000 (19,1%)
		Obveznosti do dobaviteljev 536.000 (19,7%)
		"Ostale" kratkoročne obveznosti 664.922 (24,4%)
	Rezervacije, PCR 87.800 (3,2%)	

# Tipične plačilne zamude





# KDO SE BOJI RAČUNOVODSTVA?

---







# TRGOVINA ZA PRODAJO ČEVLJEV

---



**MPC z DDV: 96 €**

**MPC brez DDV: 80 €**

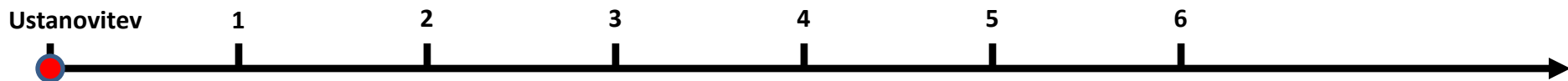
**NC brez DDV: 55 €**



# USTANOVITEV PODJETJA

V podjetje edini lastnik  
vloži 7500 € kapitala.

A	P
PRIHODKI	ODHODKI
PRILIVI	ODLIVI





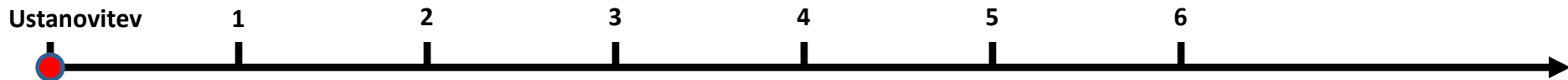
# USTANOVITEV PODJETJA

V podjetje edini lastnik  
vloži 7500 € kapitala.

A	P
Denar: 7.500 €	Kapital: 7.500 €

PRIHODKI	ODHODKI

PRILIVI	ODLIVI
Vložek: 7.500 €	

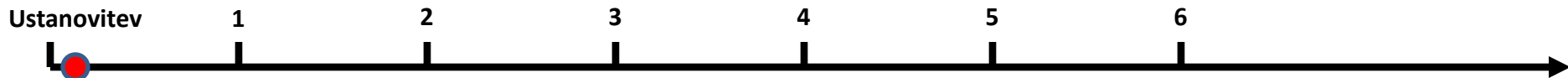




# NAJEM PROSTORA

Najame poslovni prostor  
za 300 € + ddv na mesec  
(plačilo konec meseca).  
Podpiše pogodbo.

A	P
Denar: 7.500 €	Kapital: 7.500 €
PRIHODKI	ODHODKI
PRILIVI	ODLIVI
Vložek: 7.500 €	





# OPREMA PROSTORA

Opremi poslovni prostor z  
opremo v vrednosti 2.000  
€ + DDV.

POHIŠTVO d.o.o.

RAČUN - 2495

Izdan: 2.12.2009

STRANKA:

Rok plačila: takoj

MEGAPODPLAT d.o.o.

Novakova 17, Ljubljana

DDV ID: SI12348595

Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Oprema	1	2.000 €	400 €	2.400 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>2.000 €</b>	<b>400 €</b>	<b>2.400 €</b>

A	P
Denar: 7.500 €	Kapital: 7.500 €

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Vložek: 7.500 €

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# OPREMA PROSTORA

Opremi poslovni prostor z  
opremo v vrednosti 2.000  
€ + DDV.

<b>POHIŠTVO d.o.o.</b>		<b>RAČUN - 2495</b>		
STRANKA:		Izdan: 2.12.2009		
<b>MEGAPODPLAT d.o.o.</b>		Rok plačila: takoj		
Novakova 17, Ljubljana				
DDV ID: SI12348595				
<b>Artikel</b>	<b>Kos</b>	<b>Brez DDV</b>	<b>DDV</b>	<b>Skupaj</b>
Oprema	1	2.000 €	400 €	2.400 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>2.000 €</b>	<b>400 €</b>	<b>2.400 €</b>

	<b>A</b>		<b>P</b>
Denar:	5.100 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €		
DDV:	400 €		

**PRIHODKI** | **ODHODKI**

**PRILIVI** | **ODLIVI**

Oprema: 2.400 €

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# NABAVA ZALOGE

Kupi 200 kosov obuvala  
pri dobavitelju

5FINGER d.o.o.

RAČUN - 1231

Izdan: 5.12.2009

Rok plačila: 30 dni

STRANKA:

MEGAPODPLAT d.o.o.

Novakova 17, Ljubljana

DDV ID: SI12348595

Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	200	11.000 €	2.200 €	13.200 €
Transport	1	200 €	40 €	240 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>11.200 €</b>	<b>2.240 €</b>	<b>13.440 €</b>

	A	P
Denar:	5.100 €	Kapital: 7.500 €
Oprema:	2.000 €	
DDV:	400 €	

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# NABAVA ZALOGE

Kupi 200 kosov obuvala  
pri dobavitelju

<b>5FINGER d.o.o.</b>		<b>RAČUN - 1231</b>		
STRANKA:		Izdan: 5.12.2009		
<b>MEGAPODPLAT d.o.o.</b>		Rok plačila: 30 dni		
Novakova 17, Ljubljana				
DDV ID: SI12348595				
<b>Artikel</b>	<b>Kos</b>	<b>Brez DDV</b>	<b>DDV</b>	<b>Skupaj</b>
Fivefinger	200	11.000 €	2.200 €	13.200 €
Transport	1	200 €	40 €	240 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>11.200 €</b>	<b>2.240€</b>	<b>13.440 €</b>

	A	P	
Denar:	5.100 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	11.200 €		
DDV:	2.640 €		

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6







# PRODAJA BLAGA

## Proda 1 kos čevljev

MEGAPODPLAT d.o.o.  
DDV ID: SI12348595

RAČUN - 0001  
Izdan: 6.12.2009  
Rok plačila: 0 dni

Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	1	80 €	16 €	96 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>80 €</b>	<b>16 €</b>	<b>96 €</b>

A		P	
Denar:	5.100 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	11.200 €		
DDV:	2.640 €		

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# PRODAJA BLAGA

## Proda 1 kos čevljev

<b>MEGAPODPLAT d.o.o.</b>		<b>RAČUN - 0001</b>		
DDV ID: SI12348595		Izdan: 6.12.2009		
		Rok plačila: 0 dni		
Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	1	80 €	16 €	96 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>80 €</b>	<b>16 €</b>	<b>96 €</b>

A		P	
Denar:	5.196 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	11.200 €	DDV:	16 €
DDV:	2.640 €		

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Prodaja: 96 €

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6



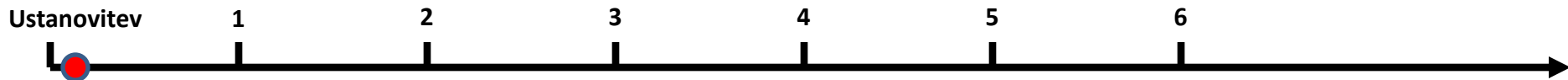


# PRODAJA BLAGA

## Proda 1 kos čevljev

<b>MEGAPODPLAT d.o.o.</b>		<b>RAČUN - 0001</b>		
DDV ID: SI12348595		Izdan: 6.12.2009		
		Rok plačila: 0 dni		
Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	1	80 €	16 €	96 €
<b>SKUPAJ:</b>		80 €	16 €	96 €

A		P	
Denar:	5.196 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	11.144 €	DDV:	16 €
DDV:	2.640 €		
PRIHODKI		ODHODKI	
Prodaja:	80 €	Material:	56 €
PRILIVI		ODLIVI	
Prodaja:	96 €		





# PRODAJA BLAGA

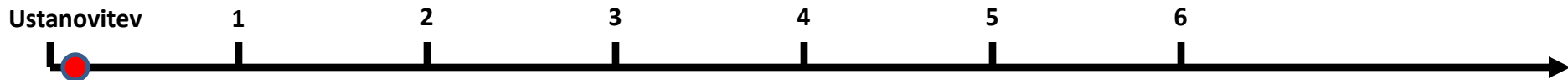
## Proda 1 kos čevljev

<b>MEGAPODPLAT d.o.o.</b>		<b>RAČUN - 0001</b>		
DDV ID: SI12348595		Izdan: 6.12.2009		
		Rok plačila: 0 dni		
Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	1	80 €	16 €	96 €
<b>SKUPAJ:</b>		80 €	16 €	96 €

<b>A = 20.980 €</b>		<b>P = 20.956 €</b>	
Denar:	5.196 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	11.144 €	DDV:	16 €
DDV:	2.640 €		

<b>PRIHODKI</b>		<b>ODHODKI</b>	
Prodaja:	80 €	Material:	56 €

<b>PRILIVI</b>		<b>ODLIVI</b>	
Prodaja:	96 €		





# PRODAJA BLAGA

## Proda 1 kos čevljev

MEGAPODPLAT d.o.o.  
DDV ID: SI12348595

RAČUN - 0001  
Izdan: 6.12.2009  
Rok plačila: 0 dni

Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	1	80 €	16 €	96 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>80 €</b>	<b>16 €</b>	<b>96 €</b>

<b>A = 20.980 €</b>	<b>P = 20.956 €</b>
---------------------	---------------------

Denar:	5.196 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	11.144 €	DDV:	16 €
DDV:	2.640 €	Dobiček:	24 €

### PRIHODKI

### ODHODKI

Prodaja:	80 €	Material:	56 €
----------	------	-----------	------

### PRILIVI

### ODLIVI

Prodaja:	96 €
----------	------

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# PRODAJA BLAGA

## Proda še 49 kosov čevljev

MEGAPODPLAT d.o.o.

RAČUN - 00050

DDV ID: SI12348595

Izdan: 29.12.2009

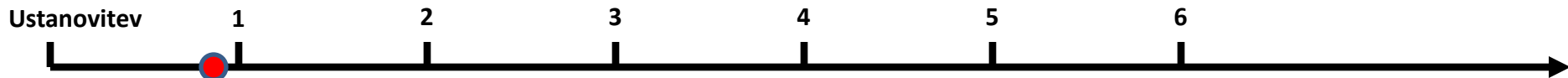
Rok plačila: 0 dni

Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Fivefinger	49	3.920 €	784 €	4.704 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>3.920 €</b>	<b>784 €</b>	<b>4.704 €</b>

A		P	
Denar:	9.900 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	8.400 €	DDV:	800€
DDV:	2.640 €	Dobiček:	1.200 €

PRIHODKI		ODHODKI	
Prodaja:	3.920 €	Zaloga:	2.744 €

PRILIVI		ODLIVI	
Prodaja:	4.704 €		





# NAJEMINA

Kovačevič d.o.o.  
DDV ID: SI2238567

RAČUN - 00012  
Izdan: 29.12.2009  
Rok plačila: 0 dni

Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Najemnina	1	300 €	60 €	360 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>300 €</b>	<b>60€</b>	<b>360 €</b>

A		P	
Denar:	9.900 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	8.400 €	DDV:	800€
DDV:	2.640 €	Dobiček:	1.200 €

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# NAJEMINA

<b>Kovačevič d.o.o.</b>		<b>RAČUN - 00012</b>		
<b>DDV ID: SI2238567</b>		<b>Izdan: 29.12.2009</b>		
		<b>Rok plačila: 0 dni</b>		
Artikel	Kos	Brez DDV	DDV	Skupaj
Najemnina	1	300 €	60 €	360 €
<b>SKUPAJ:</b>		<b>300 €</b>	<b>60€</b>	<b>360 €</b>

A		P	
Denar:	9.540 €	Kapital:	7.500 €
Oprema:	2.000 €	Obv. dob:	13.440 €
Zaloga:	8.400 €	DDV:	800€
DDV:	2.700 €	Dobiček:	900€

## PRIHODKI

## ODHODKI

Najemnina: 300 €

## PRILIVI

## ODLIVI

Najemnina: 360 €

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6



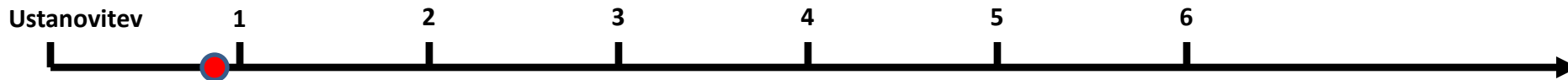




# DELO

ŠS d.o.o.		RAČUN - 012324	
DDV ID: SI1138825		Izdan: 29.12.2009	
		Rok plačila: 0 dni	
Ur	Postavka	Skupaj	
Delo	160	4 €/ uro	640 €
Storitev ŠS: 14 % * 640€ = 89,60 €			
DDV (20%) = 89,60 * 0,2 = 17,90€			
Skupaj: 747, 50 €			

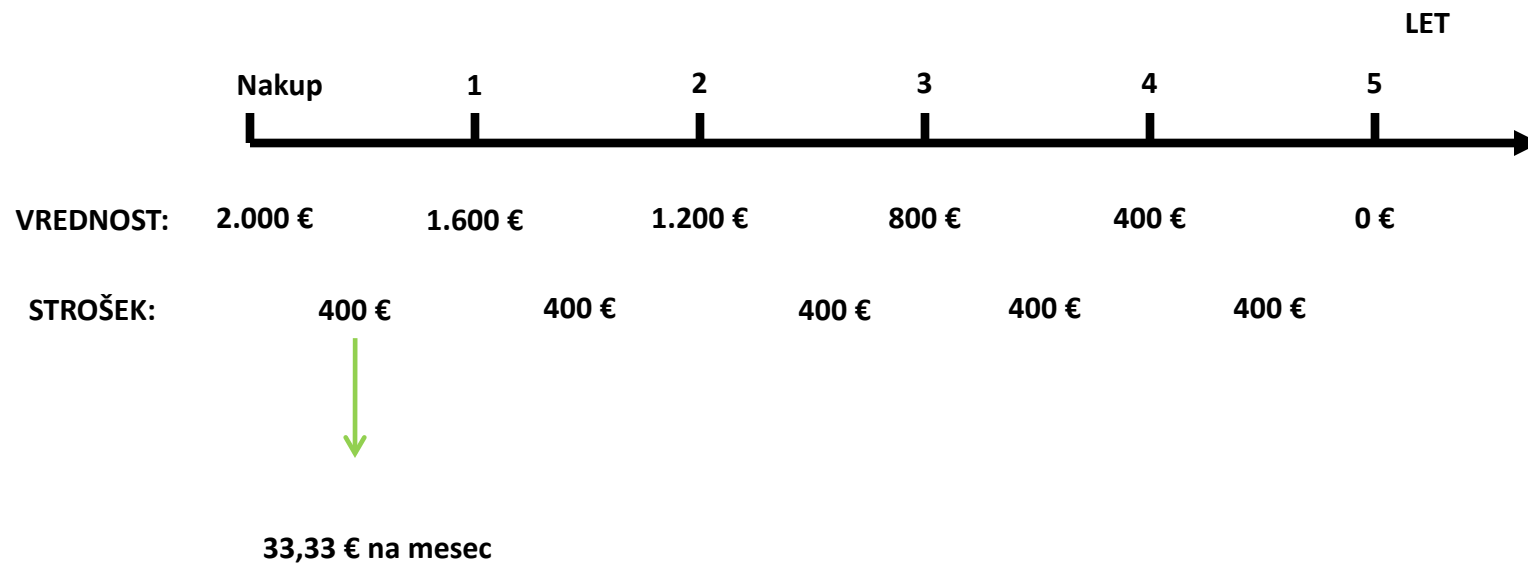
A	P
Denar: 8.792,50 €	Kapital: 7.500,00 €
Oprema: 2.000,00 €	Obv. dob: 13.440,00 €
Zaloga: 8.400,00 €	DDV: 800,00 €
DDV: 2.717,90 €	Dobiček: 170,40 €
<b>PRIHODKI</b>	<b>ODHODKI</b>
	Delo: 729,60 €
<b>PRILIVI</b>	<b>ODLIVI</b>
	Delo: 747,50 €





# AMORTIZACIJA – primer 5 let

---



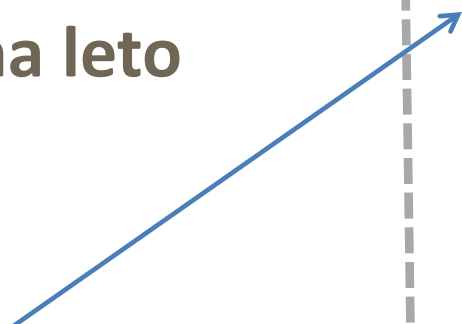


# AMORTIZACIJA

400 € na leto



33,33 € na mesec



	A	P
Denar:	8.792,50 €	Kapital: 7.500,00 €
Oprema:	1.966,66 €	Obv. dob: 13.440,00 €
Zaloga:	8.400,00 €	DDV: 800,00 €
DDV:	2.717,90 €	Dobiček: 137,07 €
	<b>PRIHODKI</b>	<b>ODHODKI</b>
		Amortizacija: 33,33 €
	<b>PRILIVI</b>	<b>ODLIVI</b>



Ustanovitev

1

2

3

4

5

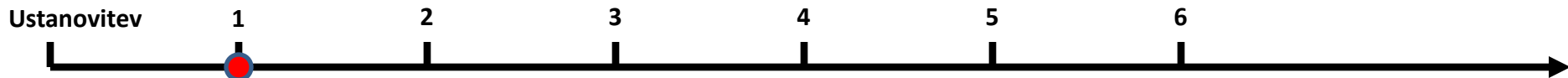
6





# BILANCA STANJA – 1. MESEC

AKTIVA		PASIVA	
Denar:	8.792,50 €	Kapital:	7.500,00 €
Oprema:	1.966,67 €	Obv. dob:	13.440,00 €
Zaloga:	8.400,00 €	DDV:	800,00 €
DDV:	2.717,90 €	Dobiček:	137,07 €





# POSLOVNI IZID – 1. mesec

---

**PRIHODKI OD PRODAJE:** 4.000,00 €

**ODHODKI:** 3862,93 €

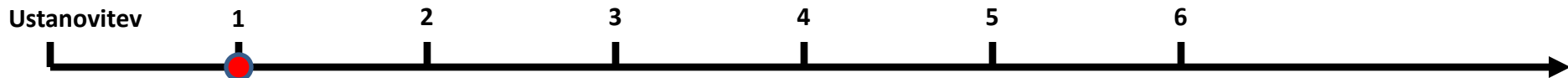
Prodano blago: 2.800,00 €

Delo: 729,60 €

Najemnina: 300,00 €

Amortizacija: 33,33 €

**POSLOVNI IZID:** 137,07 €

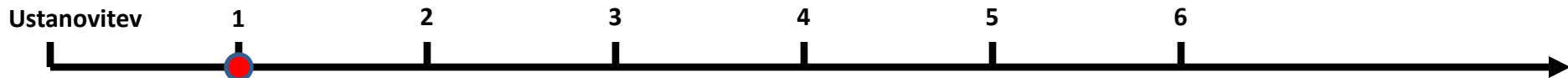




# DENARNI TOK – 1. mesec

---

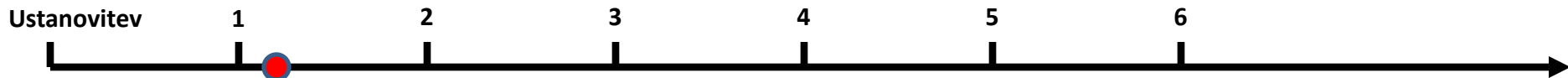
<b>ZAČETNO STANJE:</b>	<b>7500,00 €</b>
<b>PRILIVI:</b>	<b>4.800, 93 €</b>
Prodaja:	4.800,00 €
<b>ODLIVI:</b>	<b>3.507,50 €</b>
Najemnina:	360,00 €
Delo:	747,50 €
Oprema:	2.400 ,00€
<b>DENARNI TOK:</b>	<b>1292,50 €</b>
<b>KONČNO STANJE:</b>	<b>8792,50 €</b>





# PO 1. MESECU

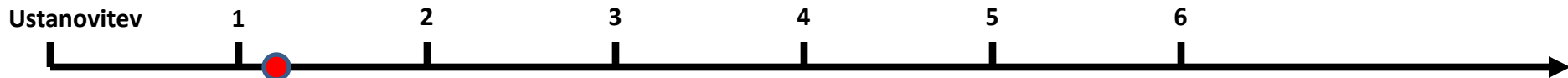
AKTIVA		PASIVA	
Denar:	8.792,50 €	Kapital:	7.500,00 €
Oprema:	1.966,67 €	Obv. dob:	13.440,00 €
Zaloga:	8.400,00 €	DDV:	800,00 €
DDV:	2.717,90 €	Dobiček:	137,07 €





# PO 1. MESECU

AKTIVA		PASIVA	
Denar:	8.792,50 €	Kapital:	7.500,00 €
Oprema:	1.966,67 €	Obv. dob:	13.440,00 €
Zaloga:	8.400,00 €	Dobiček:	137,07 €
DDV:	1.917,90 €		



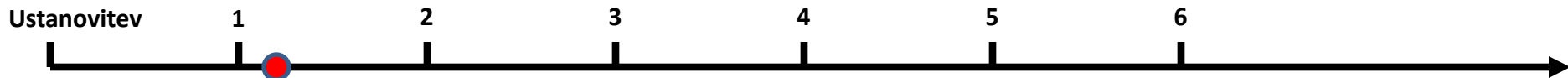




# PO 1. MESECU

AKTIVA			PASIVA	
Denar:	10.710,40 €	←	Kapital:	7.500,00 €
Oprema:	1.966,67 €		Obv. dob:	13.440,00 €
Zaloga:	8.400,00 €		Dobiček:	137,07 €

**Manjka 2729,60 € !**





# POSOJILO

**3.000 €**  
**7% na leto**  
**12 mesecev**  
**Brez moratorija**

	A	P
Denar:	10.710,40 €	Kapital: 7.500,00 €
Oprema:	1.966,66 €	Obv. dob: 13.440,00 €
Zaloga:	8.400,00 €	Dobiček: 137,07 €

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# POSOJILO

**3.000 €**  
**7% na leto**  
**12 mesecev**  
**Brez moratorija**

Denar:

13.710,40 €

Oprema:

1.966,66 €

Zaloga:

8.400,00 €

A

P

Kapital:

7.500,00 €

Obv. dob:

13.440,00 €

Dobiček:

137,07 €

Obv. fin:

3.000 €

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Posojilo:

3.000,00 €

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# PLAČILO DOBAVITELJU

## Plača račun

	A	P
Denar:	270,00 €	Kapital: 7.500,00 €
Oprema:	1.966,66 €	Dobiček: 137,07 €
Zaloga:	8.400,00 €	Obv. fin: 3.000,00€

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# VRAČANJE KREDITA

**3.000 €**  
**7% na leto**  
**12 mesecev**

**250 €**  
anuiteta

cca. **0,60 %** obresti  
na mesec

	A	P
Denar:	270,00 €	Kapital: 7.500,00 €
Oprema:	1.966,66 €	Dobiček: 137,07 €
Zaloga:	8.400,00 €	Obv. fin: 3.000,00€

PRIHODKI

ODHODKI

PRILIVI

ODLIVI

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6





# VRAČANJE KREDITA

**3.000 €**  
**7% na leto**  
**12 mesecev**

**250 €**  
anuiteta

cca. 0,60 % obresti  
na mesec

	A	P
Denar:	4,50 €	Kapital: 7.500,00 €
Oprema:	1.966,67 €	Dobiček: 131,57 €
Zaloga:	8.400,00 €	Obv. fin: 2.750,00€
	<b>PRIHODKI</b>	<b>ODHODKI</b>
		Obresti: 15,5 €
	<b>PRILIVI</b>	<b>ODLIVI</b>
		Anuiteta: 250,00 €
		Obresti: 15,5 €

Ustanovitev

1

2

3

4

5

6

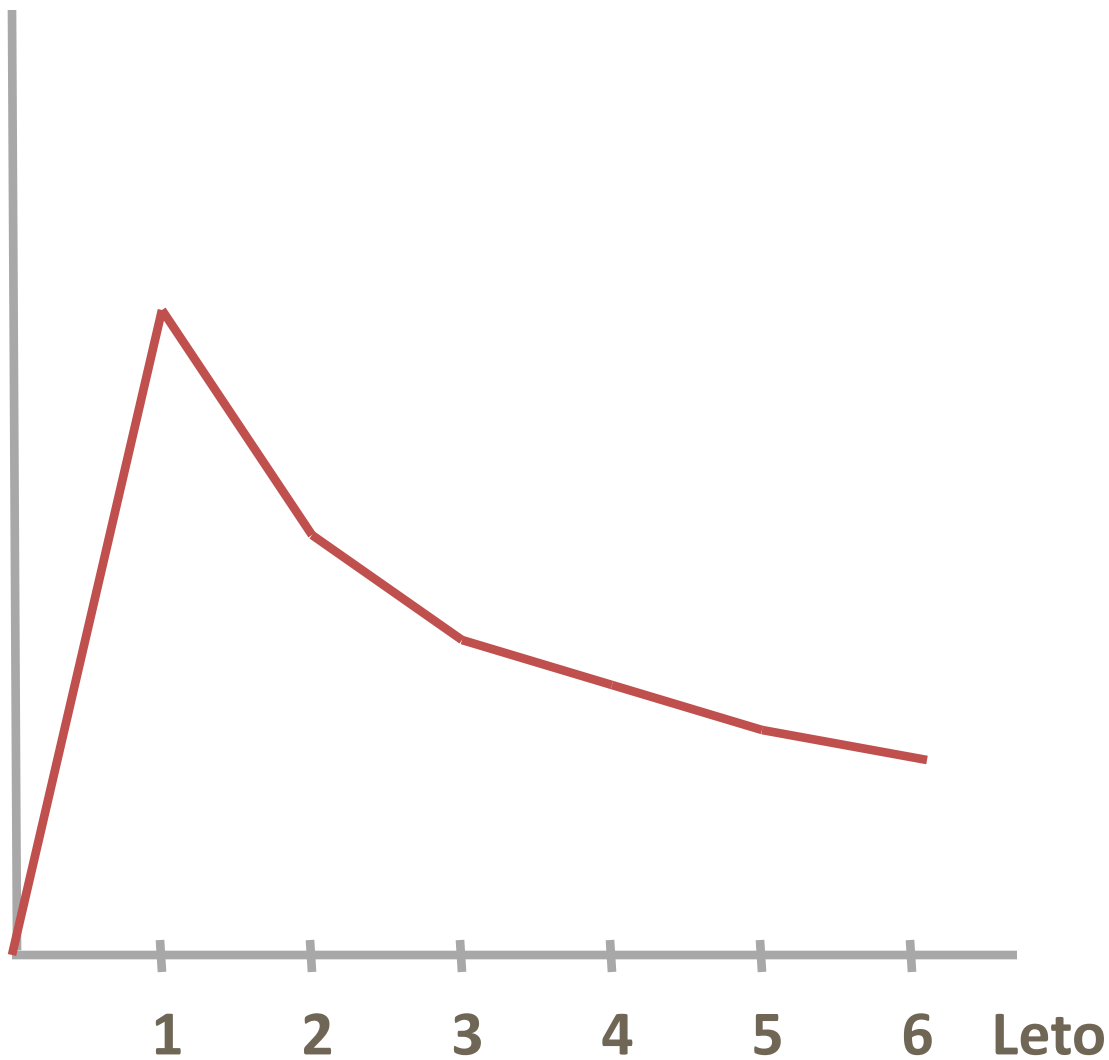




# MERE DONOSNOSTI INVESTICIJE

---

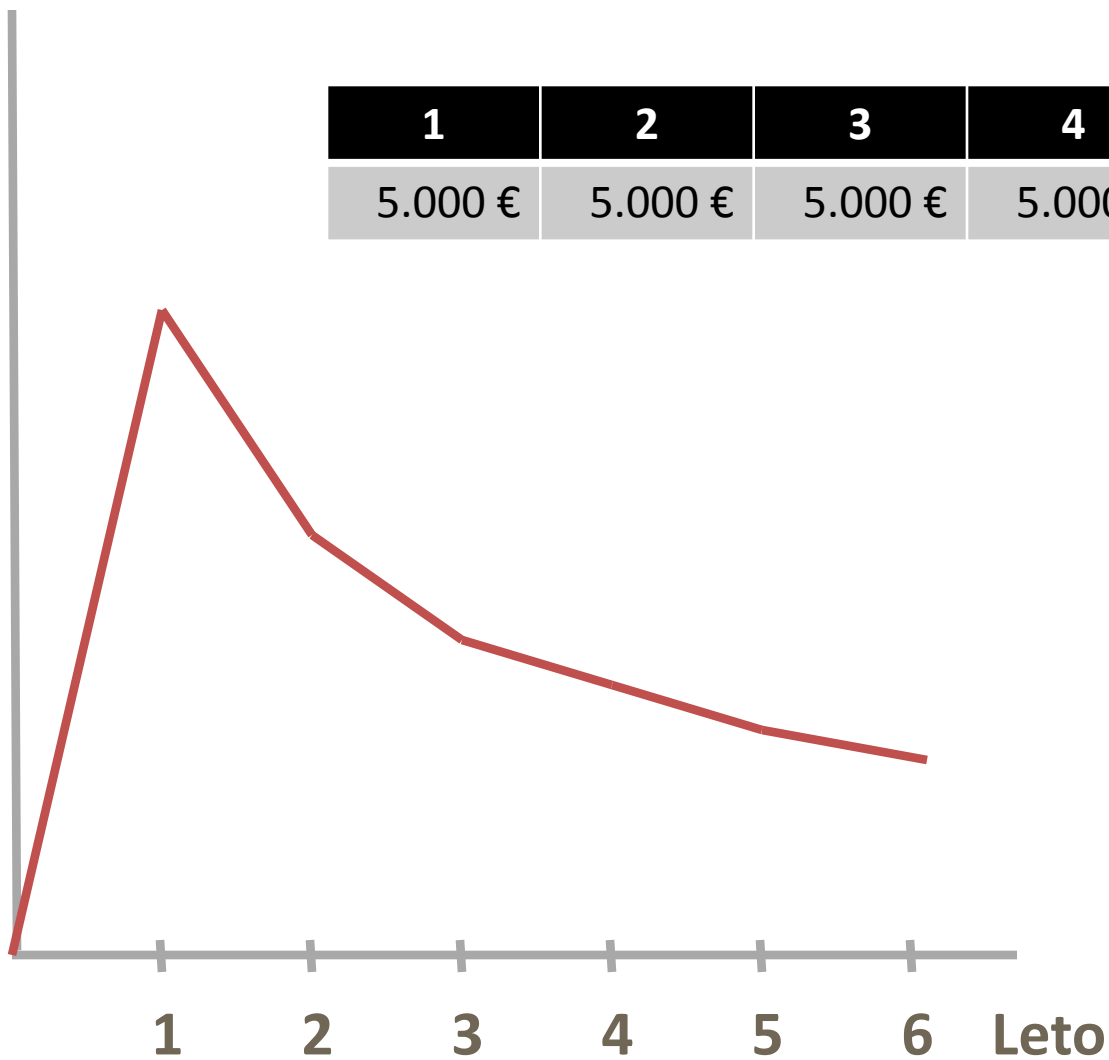
ROE





# MERE DONOSNOSTI INVESTICIJE

ROE



1	2	3	4	5	6
5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €





# MERE DONOSNOSTI INVESTICIJE

---

**DOBA VRAČILA**

**NETO SEDANJA VREDNOST**

**INTERNA STOPNJA DONOSA**

# NAČRT PROIZVODNJE

---



# PROIZVODNI IN STORITVENI NAČRT

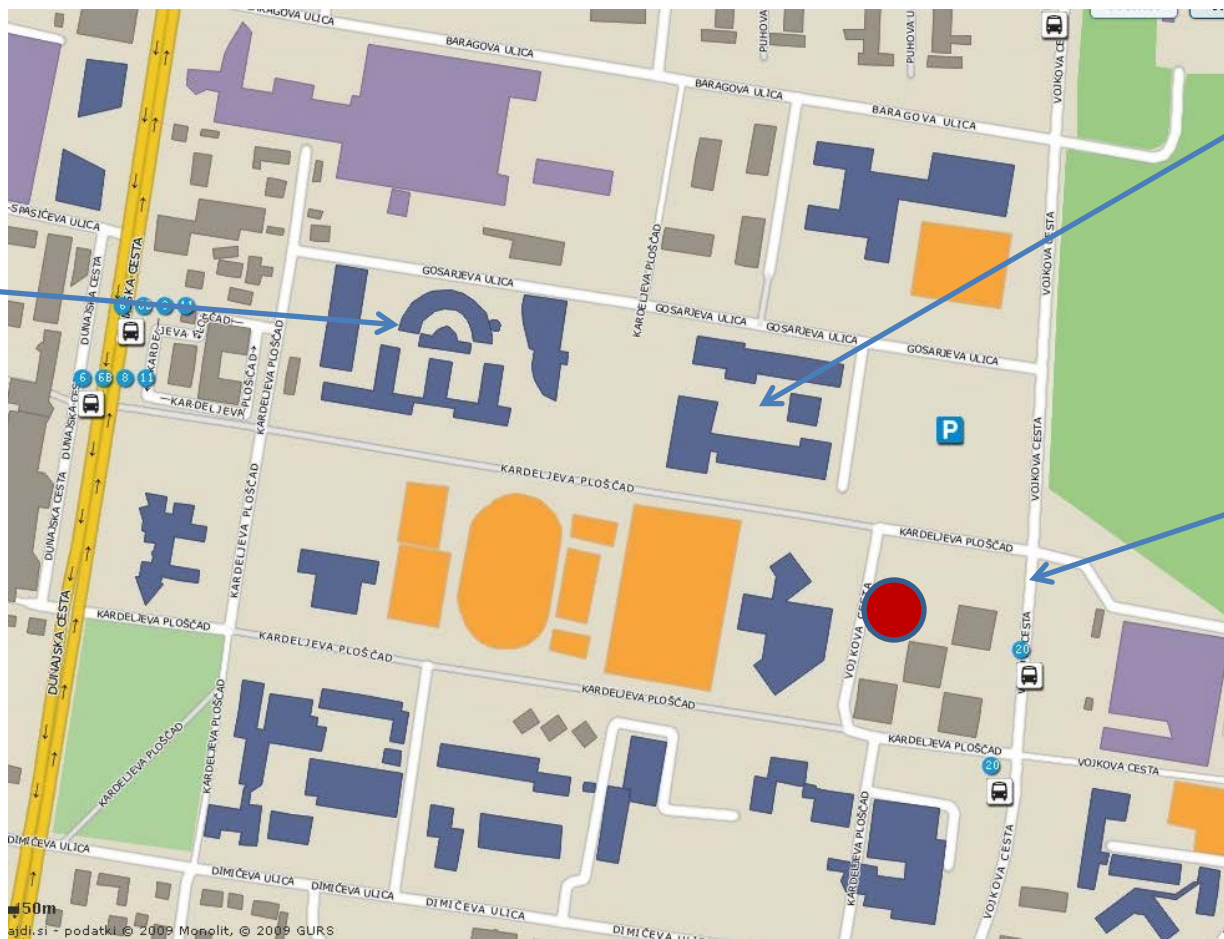
---





# LOKACIJA

FDV  
5000  
študentov



EF  
8000  
študentov

Vojkova  
ulica



# MIKROLOKACIJA

---

Vhod

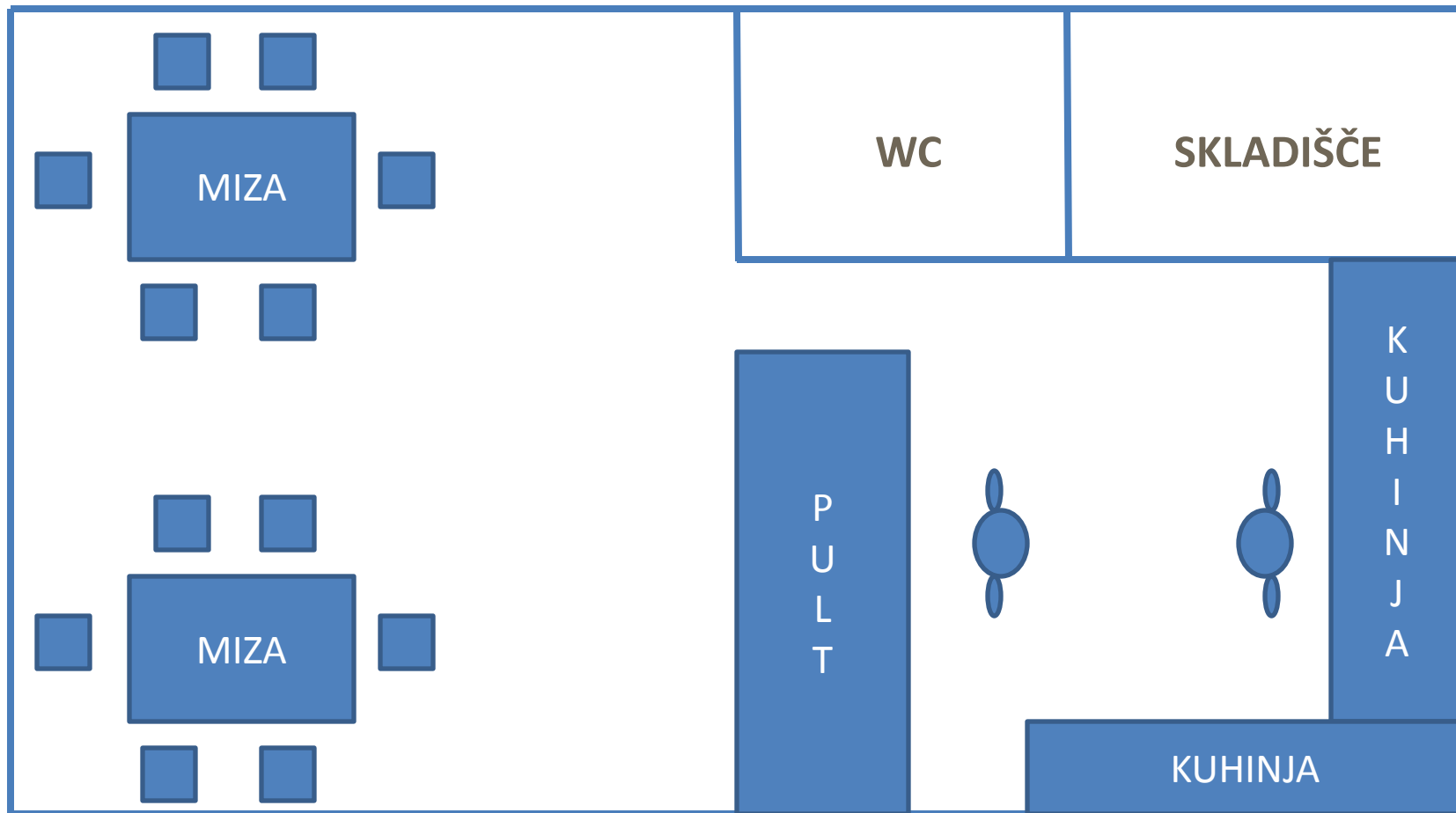


Prostor  
za tablo



# PROSTOR

30 m<sup>2</sup> \* 15 €/m<sup>2</sup> = 450 €/mesec + stroški



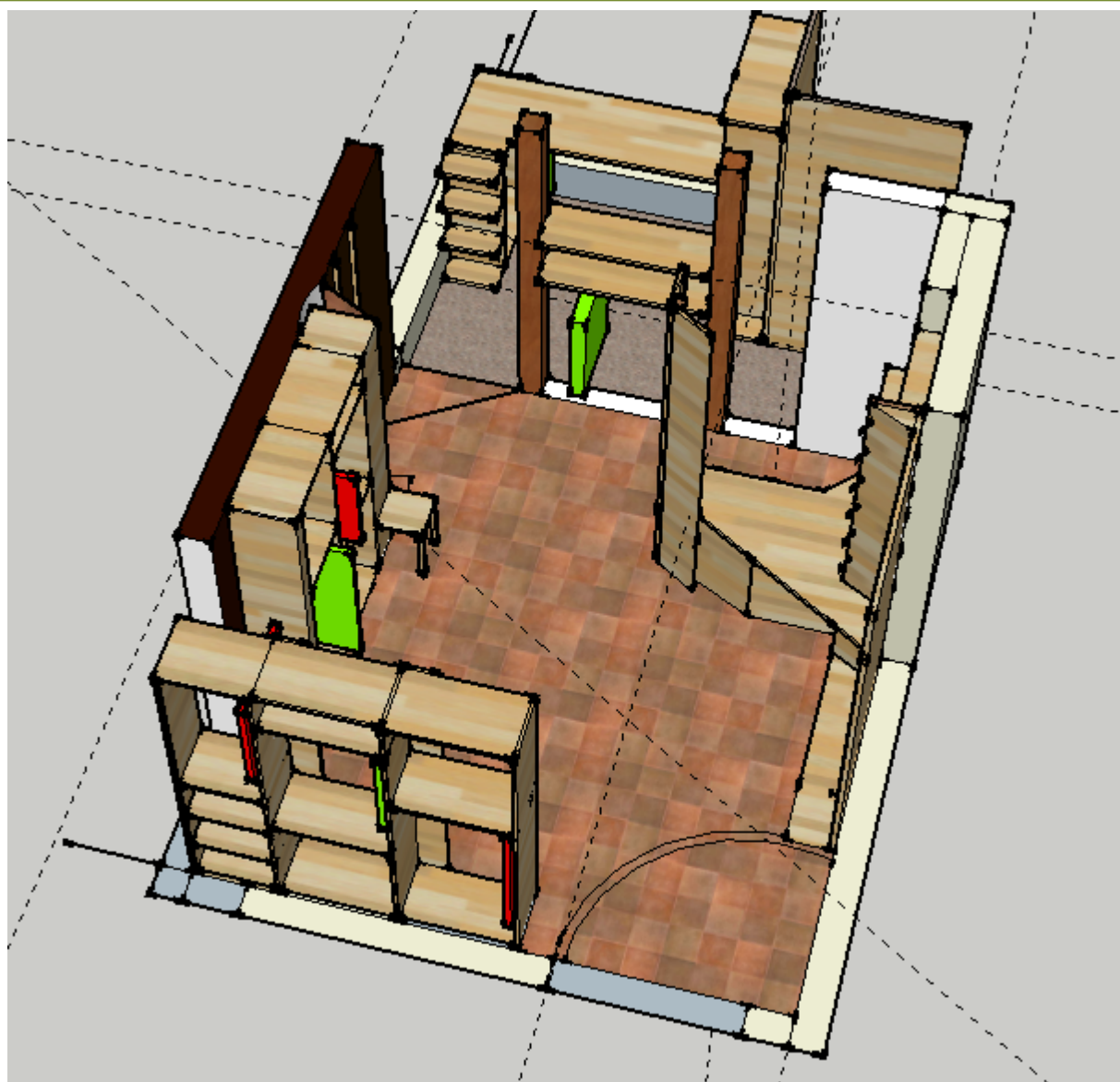
Oprema?

Kapaciteta?

Delovna mesta?



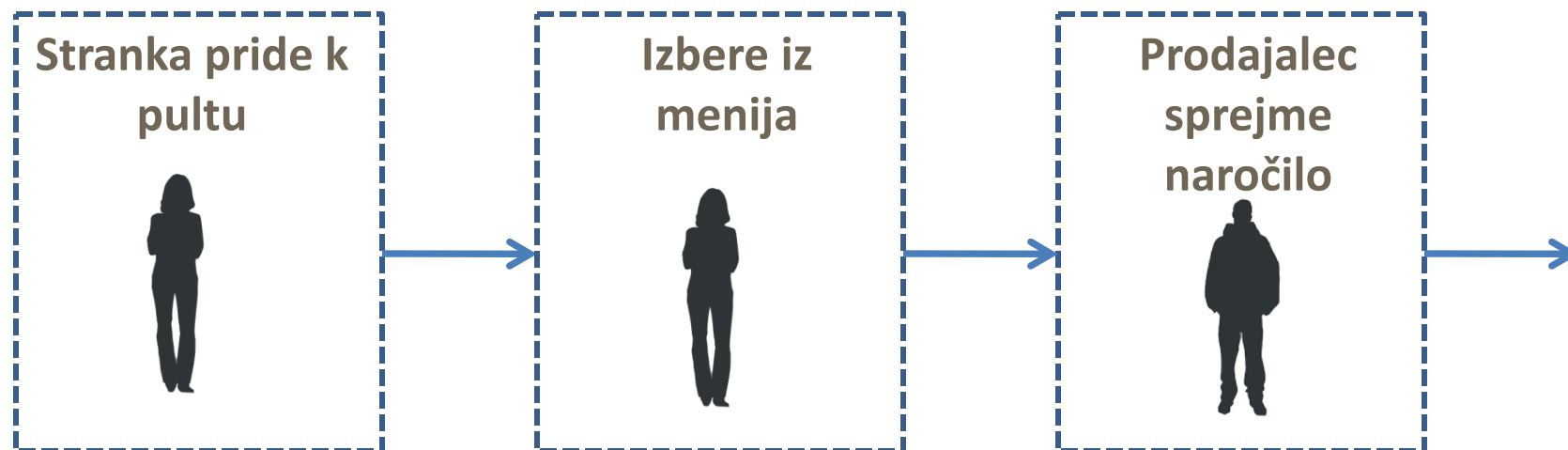
# PROSTOR





# PROCES NAROČILA

---



**Kakšen bo pult?**

**Kako bomo imeli organizirane vrste?**

**Kako bo izgledal meni?**

**Kakšne opcije bo imela stranka?**

**Ali pri tem stranki še kaj ponudi?**

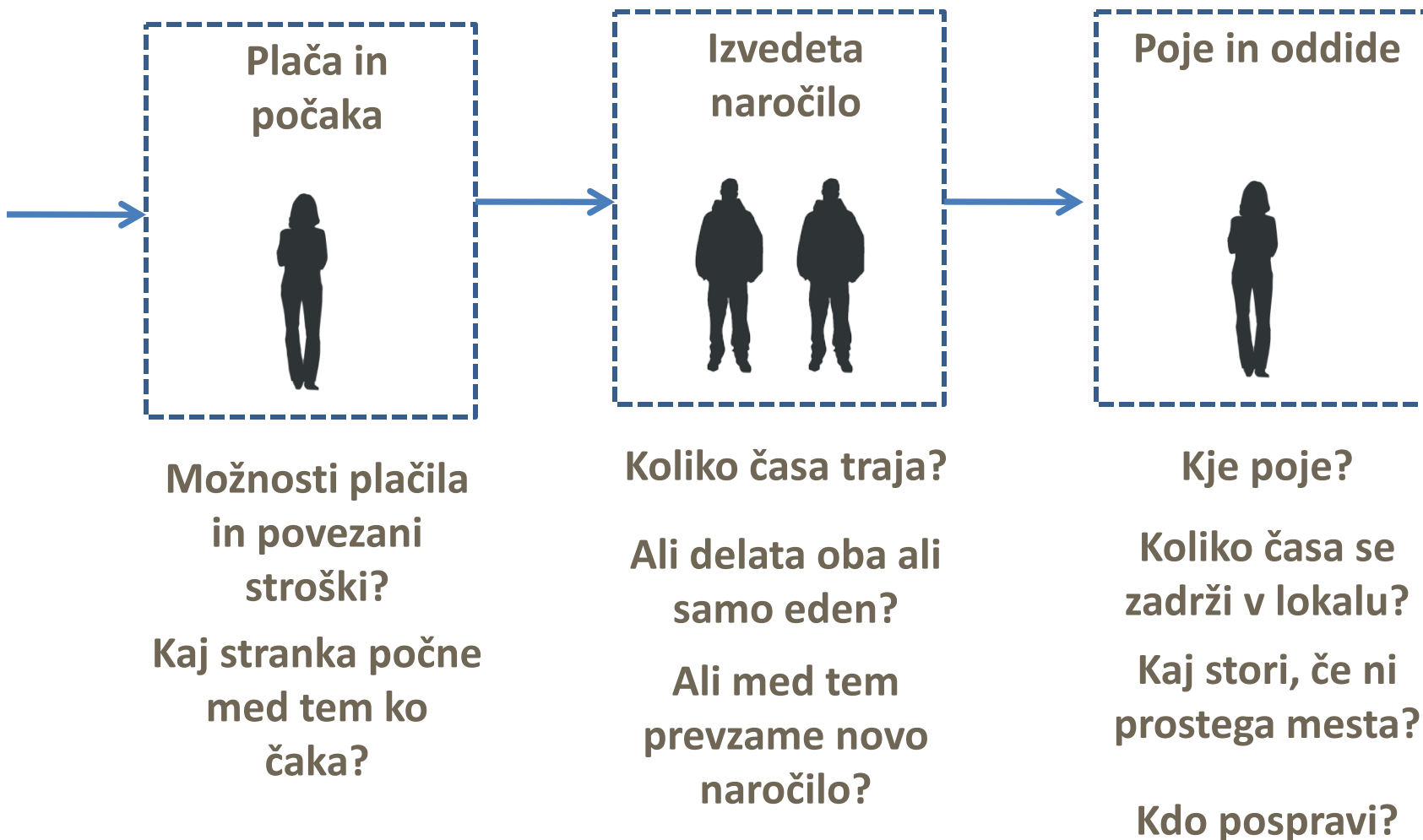
**Kam zabeleži naročilo?**

**Kako posreduje naročilo naprej?**





# PROCES NAROČILA



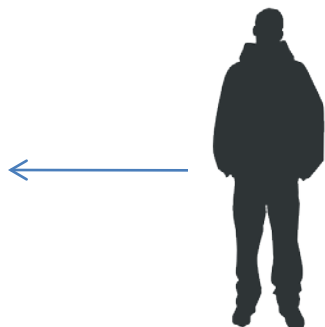


# PRIPRAVA IZDELKA IN KOSOVNICA

MPC: 2,5 €



VC: 1 €



SESTAVITI

20 s



0,2 €



0,1 €

NAREZATI

20 s



0,1 €

NAREZATI

15 s



0,1 €

NAREZATI

10 s



0,5 €

SPEČI

120 s





# DELOVNI ČAS IN ZAPOSLENI

---

PON-PET: 10:00 – 22:00

SOB: 10:00 – 14:00

SKUPAJ: 64 ur na teden

**3 zaposleni?**

**4 zaposleni?**



# (NE)PRIJETNA VPRAŠANJA

---

**Kdo in kdaj bo čistil?**

**Kdo naroča in dobavlja blago?**

**Kdo bo polagal denar iz blagajne?**

**Kako se obravnava pritožbe?**

**Kako boste nadzorovali higieno zaposlenih?**

**Kaj storiti če določene sestavine zmanjka tekom delovnega časa?**

**Ali bo v objektu glasba? Kakšna?**

**Kako bo objekt zavarovan?**

**Kdo bo vodil računovodstvo?**

**Kakšna bo hierarhija zaposlenih?**



# ZUNANJI IZVAJALCI IN DOBAVITELJI

---

**Katere storitve?**

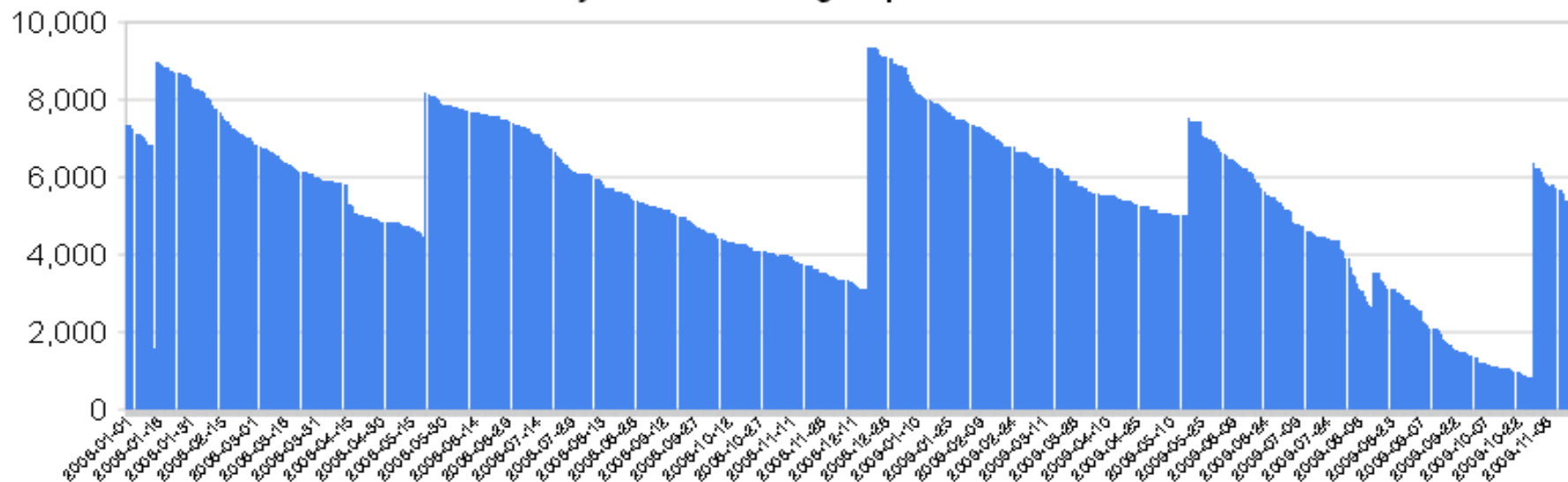
**Cena?**

**Kakovost?**



# ZALOGA

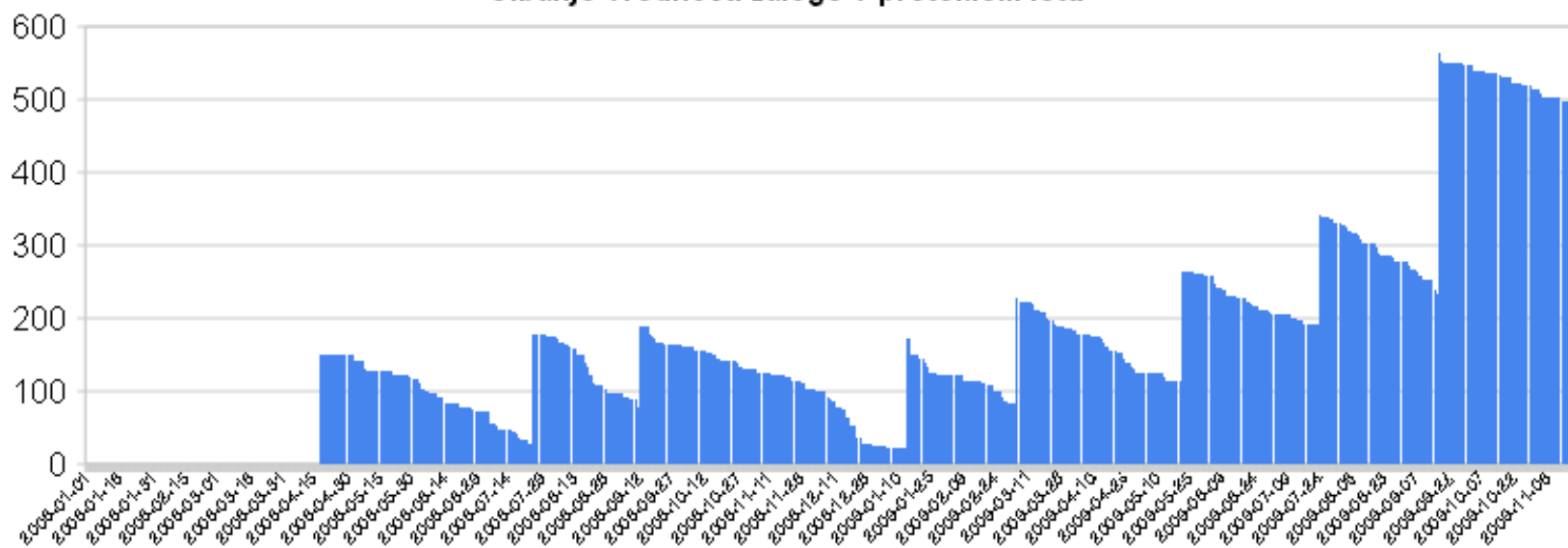
Gibanje vrednosti zaloge v preteklem letu





# ZALOGA

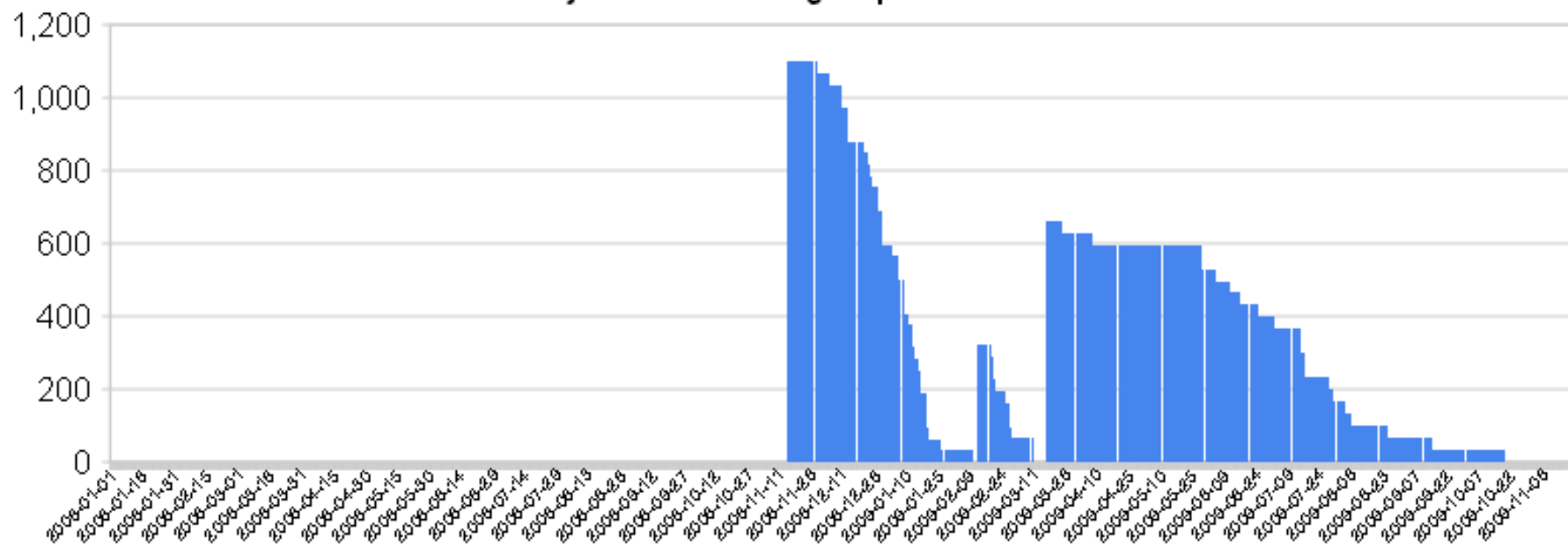
Gibanje vrednosti zaloge v preteklem letu





# ZALOGA

Gibanje vrednosti zaloge v preteklem letu

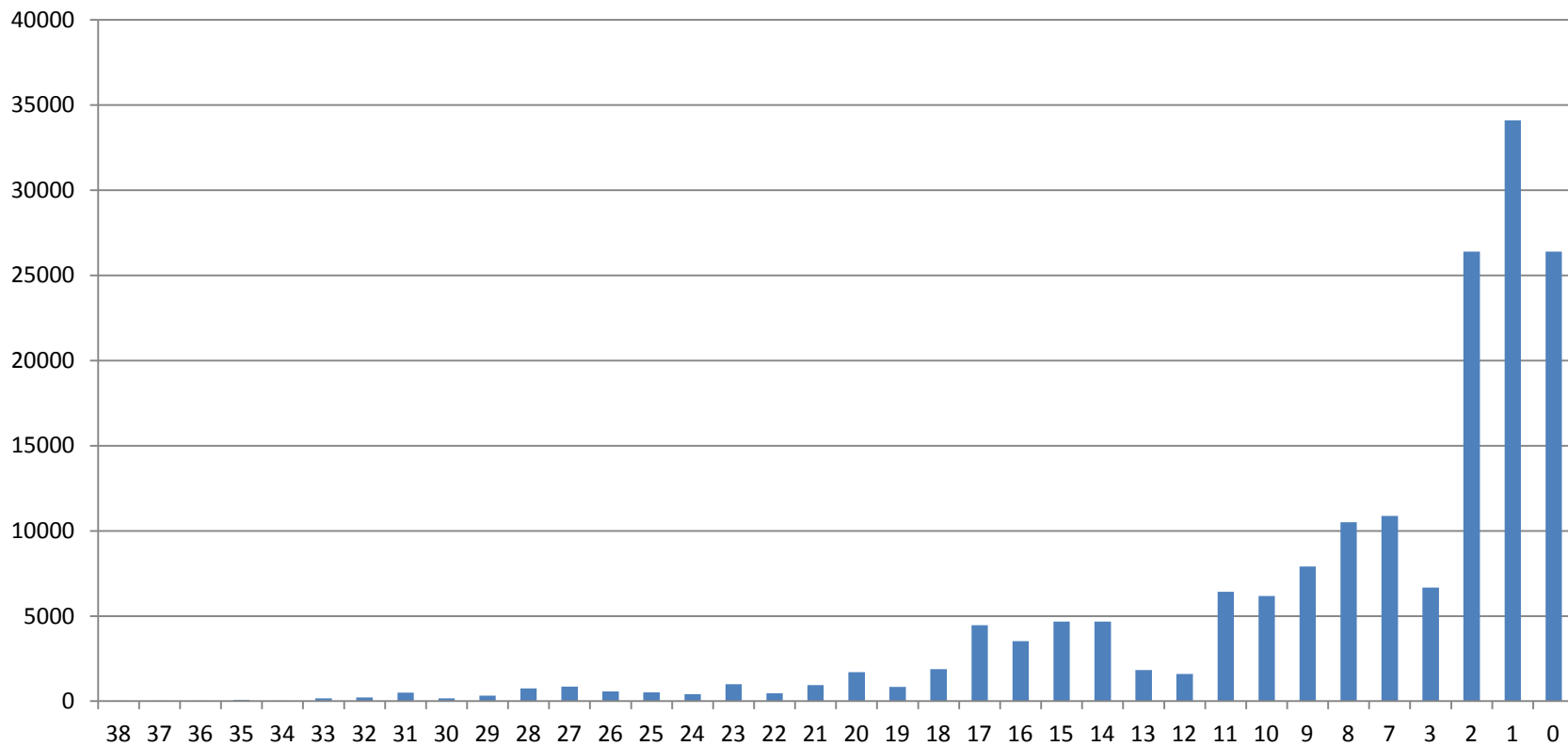






# ZALOGA

Vrednost

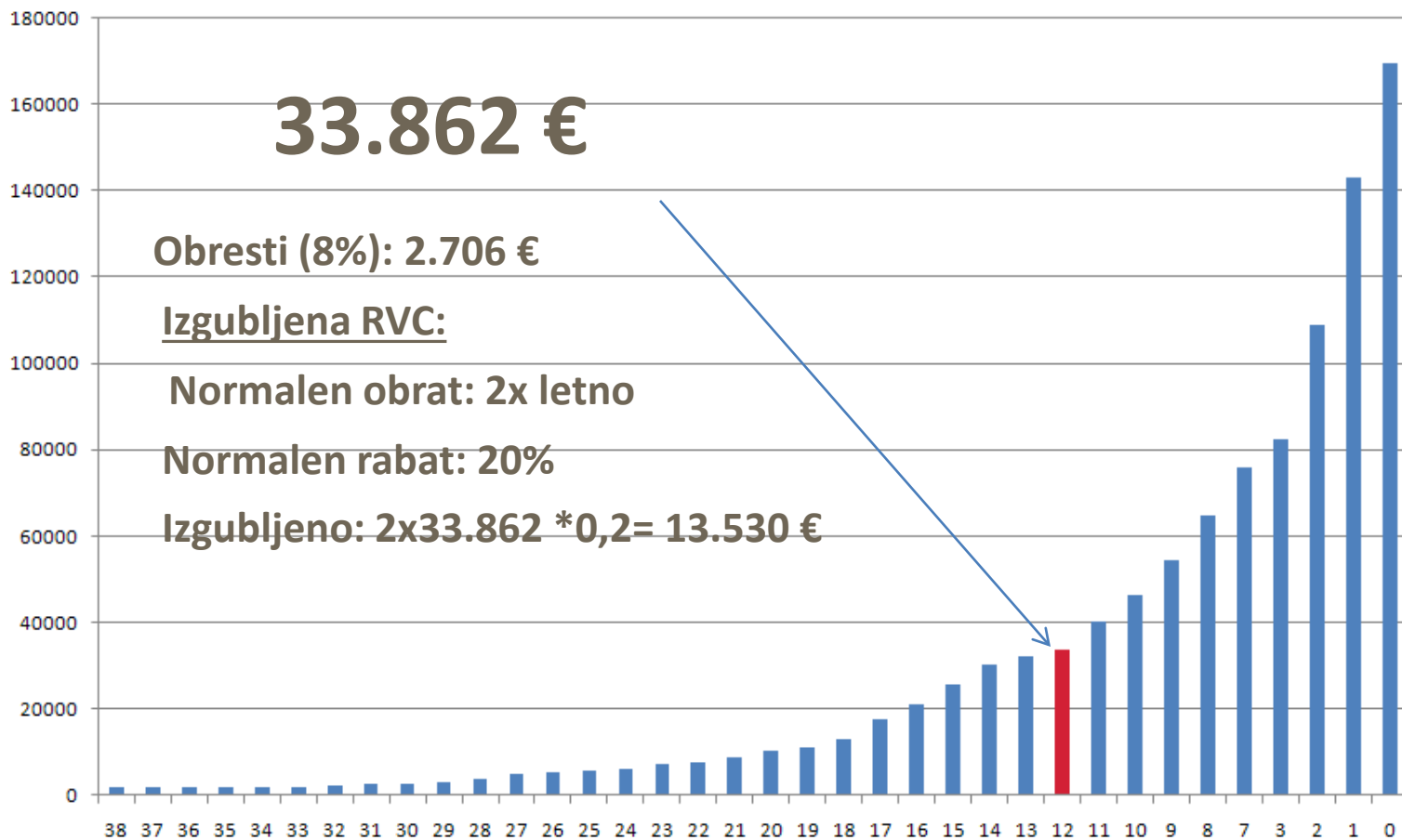


Starost [mesecev]



# Kumulativna zaloga

Vrednost



Starost [mesecev]



# **PRAVNA VPRAŠANJA- trgovina**

---

**Zakon o varstvu potrošnikov**

**Zakon o trgovini**

**Zakon o varstvu potrošnikov  
pred nepoštenimi poslovnimi  
praksami**

**DAVČNA ZAKONODAJA**

**INŠPEKCIJE**



# NAČRT RAZVOJA

---



VIZIJA

POSLANSTVO

STRATEŠKI  
CILJ



OPERATIVNI  
CILJI

STRATEŠKI  
CILJ



OPERATIVNI  
CILJI

STRATEŠKI  
CILJ



OPERATIVNI  
CILJI

STRATEŠKI  
CILJ



OPERATIVNI  
CILJI

STRATEŠKI  
CILJ



OPERATIVNI  
CILJI



# RAST

---

Isti trg

Nov trg

Isti  
proizvod

Nov  
proizvod




# Domača naloga

- Opišite kakšne prostore, stroje in drugo opremo, potrebujete
- Opišite geografsko lokacijo, kjer bo potekala prodaja oziroma kjer boste imeli pisarne. Zakaj ta lokacija?
- Opišite proizvodni proces – od „surovine“ do končne podobe izdelka/storitve
- Opišite vse relevantne pravne zahteve, ki se neposredno nanašajo na vaš proizvod, proizvodni postopek ali storitev. Patenti, licence.
- Katere odobritve so potrebne za začetek proizvodnje, kot npr. lokacijska, zdravstvena dovoljenja, licence, odobritve, ki se tičejo zaščite okolja.
- Kakšnim zakonskim in drugim predpisom se je treba podrediti pri vodenju vašega posla?
- Opišite sedanji status proizvoda in storitve in opišite, kaj je treba še narediti, da bo proizvod mogoče dati na trg.
- Predstavite tekoče delo na dizajnu in razvoju, ki ga planirate, da bi zadržali vaše proizvode ali storitve konkurenčne in opišite načrte za razvoj novih sorodnih proizvodov, ki jih lahko prodate isti skupini kupcev.