

PIVT 2009 Domaće zadaće

Opća pravila

- izrađuju se tri domaće zadaće
- obvezno se pridržavati definiranog predloška
- veličina teksta (sve tri DZ zajedno, bez naslovnice): definiranje ideje - 1 stranica A4, analiza poslovne prilike - 4-6 stranica A4 (font Arial, veličina 12pt, margine 2cm, prored 1)
- zadaće se izrađuju u tiskanom obliku i predaju na ZESOI prema objavljenom rasporedu
- svaki student obavezan je predati sve domaće zadaće

Prepisivanje

- zadaće u kojima se pronađe prepisivanje iz tuđih tekstova (studentskih ili drugih) bit će ocijenjene s 0 bodova
- ukoliko se radi o prepisivanju zadataka više studenata, sve će biti ocijenjene s 0 bodova

Rokovi

- predložak i zadatak za domaće zadaće definirani su na početku nastave
- domaće zadaće predaju se prema zadanom rasporedu BEZ DOZVOLJENOG KAŠNJENJA

Ocjenjivanje

DZ	jezik	tehnička kvaliteta	rezultati	ukupno
DZ1, DZ2, DZ3	1	1	8	10

korak 0,5 bodova

Ciljevi samostalnog rada studenata

- tri domaće zadaće čine cjelinu definiranja poslovne ideje i procjene poslovne prilike
- upoznavanje s procesom analize tržišta, razrade poslovne prilike i poslovnog planiranja
- prepoznavanje značaja razlike između tehnološke ideje i poslovne prilike
- analiza poslovne prilike treba pokazati i dokumentirati postoji li na tržištu potreba koja se može zadovoljiti analiziranim proizvodom/uslugom, uz koja ulaganja i koje rizike

Zadatak za samostalni rad studenata

Domaća zadaća 1

- definiranje poslovne ideje temeljem dosadašnjeg iskustva (NAPOMENA: procijenite koje ideje želite dijeliti)
- dati poslovnoj ideji naziv i opisati njene ključne elemente u najviše 100 riječi
- prema danom predlošku započeti s analizom poslovne prilike u elementima: koncepcija i trendovi (NAPOMENA: pronaći i koristiti konkretne podatke iz dostupnih izvora)

Domaća zadaća 2

- nastaviti s analizom poslovne prilike u elementima: kupci i konkurencija (NAPOMENA: pronaći i koristiti konkretne podatke iz dostupnih izvora)

Domaća zadaća 3

- dovršiti analizu poslovne prilike s elementima: partnerstva i savezi, poslovni model i rizici (NAPOMENA: pronaći i koristiti konkretne podatke iz dostupnih izvora)
- rezimirati proces od definiranja ideje do dovršetka analize poslovne prilike do 100 riječi u elementima: iskustvo, znanje, sredstva, rizici, izvedivost.

Obvezna struktura analize poslovne prilike

Analiza poslovne prilike koju radite na ovome projektu **nije** potpuni poslovni plan. Treba se fokusirati na prepoznavanje prilike na tržištu i ono što je potrebno za njeno iskorištenje, bez implementacijskog dijela poslovnog plana. Analiza bi trebala poslužiti za donošenje odluke o pripremi plana za ulazak u takav posao. U tekst uključiti potrebne slike i tablice.

1. Naslovnica

Predmet, naziv analizirane poslovne prilike, podaci o autoru.

2. Konceptcija

Kako ste došli do poslovne ideje? Objasnite u čemu je sadržana poslovna prilika i kako se može iskoristiti? Kakva su vaša osobna iskustva u poslu u kojemu je ta poslovna prilika? Postoji li mogućnost zaštite originalnih elemenata vaše poslovne prilike ili treba plaćati za licencu?

3. Trendovi

Kakvi su trendovi na tržištu? Koji podaci o istraživanju tržišta ukazuju na potrebu na tržištu? Kolika je ukupna vrijednost tržišta u zadnjih nekoliko godina? Koliki je pretpostavljeni rast toga tržišta, podaci? Zašto su tržište ili poslovna grana privlačni? Predvidite potencijalnu veličinu tržišta i rast za vašu poslovnu priliku.

4. Kupci

Kako je tržište segmentirano (karakteristike kupaca)? Koji segment toga tržišta namjeravate zauzeti? Tko su vaši kupci? Koje su potrebe kupaca? Zašto kupci to trebaju? Za što su kupci voljni platiti? Kako trenutno ispunjavaju svoje potrebe? Nastojite prikupiti statističke podatke, ali i neposredne informacije od potencijalnih kupaca.

5. Konkurencija

Kako konkurencija trenutno zadovoljava potrebe tržišta? Koje su prepreke za ulazak na tržište, za vas ili buduću konkurenciju? Ustanovite tko su vam glavni konkurenti. Koje tržišne udjele imaju? Koji su novi proizvodi/usluge nedavno uvedeni na tržište? Kakvo je stanje prodaje glavnih konkurenata (raste, pada, stacionarno)? Kako možete opisati prednosti i slabe strane utvrđene konkurencije (SWOT)? Koliko je novih poduzeća ušlo na tržište unutar prošle tri godine?

6. Partnerstvo i savezi

Postoje li kompanije ili organizacije (udruge) koje vam mogu pomoći za postizanje ciljeva? Kakvu dodatnu vrijednost možete dobiti uz partnerstvo? Kako ćete urediti odnose s partnerima? Kako će partneri ostvariti korist od suradnje s vama?

7. Poslovni model

Kakav je preporučeni poslovni model: kako i koliko naplaćivati, vremenski odnosi kod naplate, način podmirenja troškova? Je li taj model originalan ili je preuzet od drugog poduzeća, primjer? Opišite proizvod/uslugu koji ćete razviti za iskorištenje poslovne prilike? Kako se u toj poslovnoj aktivnosti može ostvariti rast i dobit? Koje su investicije potrebne za iskorištenje ove poslovne prilike (struktura, iznos, vrijeme)? Skica predviđene točke pokrića (cijena, dinamika prodaje)? Gdje namjeravate smjestiti poduzeće?

8. Rizici

Koji rizik ocjenjujete kao najvažniji i zašto: financijski, tehnički, ljudski ili tržišni rizik? Je li, i zašto analizirana poslovna prilika vrijedna pokretanja poduzeća?