



Sveučilište u Zagrebu
Fakultet elektrotehnike i računarstva



Prof.dr.sc. Vedran Bilas FER
Doc.dr.sc. Vlatka Bilas EF

Poduzetništvo i izvoz u visokim tehnologijama

P2 – Analiza poslovne prilike

Sadržaj

- Elementi analize poslovne prilike
- Konceptcija
- Trendovi
- Kupci
- Konkurencija
- Partnerstvo i savezi
- Poslovni model
- Rizici

Proces analize poslovne prilike

- Identificirati poslovnu ideju i potencijalnu priliku
- Definirati ciljeve i svrhu
- **Prikupiti podatke** iz formalnih i neformalnih izvora
- **Analizirati i interpretirati** podatke

Elementi analize poslovne prilike

1. Konceptcija
2. Trendovi
3. Kupci
4. Konkurencija
5. Partnerstvo i savezi
6. Poslovni model
7. Rizici

1. Konceptija

- Kako ste došli do poslovne ideje?
- 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?

2. 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?
- Predviđanje potencijalne veličine i rasta tržišta, udio

3. Kupci - 1

- Kako je tržište segmentirano (karakteristike kupaca)? Tržišna **niša**.
- Koji segment toga tržišta namjeravate zauzeti?
- **Tko su kupci?**
- Koje su **potrebe kupaca?**
- Zašto kupci to trebaju?
- Za što su kupci voljni platiti?
- Kako trenutno ispunjavaju svoje potrebe?
- **Statistički podaci, neposredne informacije od potencijalnih kupaca,...**

3. Kupci - 2

- Koliko je za kupca nužna kupnja proizvoda/usluga?
- Kako će se određivati **cijena** proizvoda/usluge?
- Kako će poduzeće dosegnuti sve identificirane segmente kupaca?
- Koliko (novaca i vremena) košta privlačenje kupaca?
- Koliko košta potpora kupcima?
- Je li jednostavno zadržati kupce?

4. Konkurencija - 1

- Kako konkurencija trenutno zadovoljava potrebe tržišta?
- **Koje su prepreke** za ulazak na tržište, za vas ili buduću konkurenciju?
- **Tko su glavni konkurenti, koje tržišne udjele imaju?**
- Kakvo je stanje prodaje glavnih konkurenata (raste, pada, stacionarno)?
- Koji su novi proizvodi/usluge nedavno uvedeni na tržište?

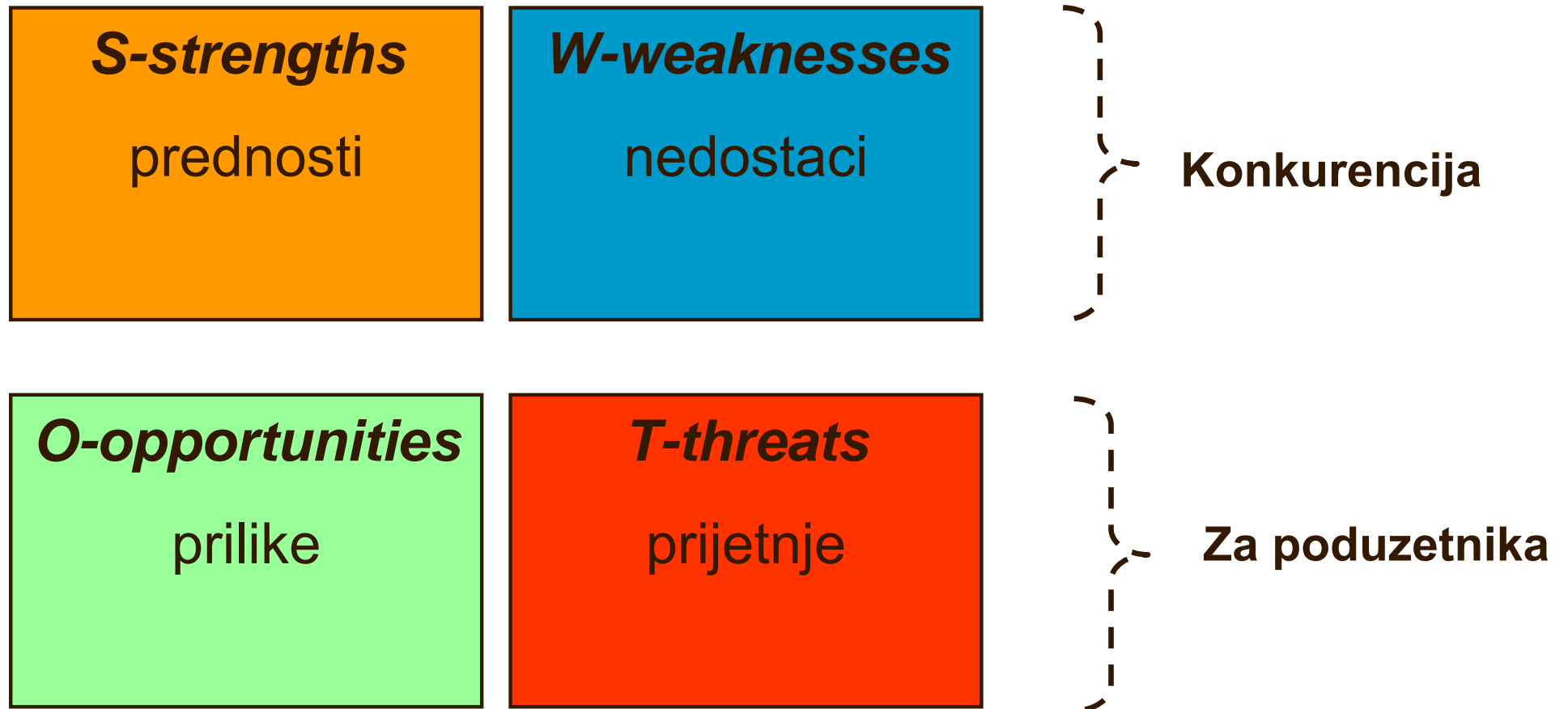
4. Konkurencija - 2

- Koliko je **novih poduzeća** ušlo na tržište unutar prošle tri godine?
- Kako će reagirati na ulazak novog poduzeća na tržište?
- Kako će novo poduzeće reagirati na reakciju konkurencije?
- Može li tko drugi prepoznati i iskoristiti istu priliku? Kada?

4. Konkurencija - 3

- Kako možete opisati prednosti i slabe strane utvrđene konkurencije?
- Kako se usporediti s konkurencijom?
- **SWOT analiza**

SWOT analiza



5. Partnerstvo i savezi

- Postoje li poduzeća ili organizacije koje vam mogu pomoći u postizanju ciljeva?
- Ima li načina smanjenja utjecaja konkurencije izgradnjom poslovnih saveza?
- Kakvu dodatnu vrijednost možete dobiti uz partnerstvo?
- Kako ćete urediti odnose s partnerima?
- Kako će partneri ostvariti korist od suradnje s vama?

6. Poslovni model - 1

- Poslovni model ukratko opisuje kako poslovna ideja zapravo postaje posao koji donosi dobit
- Definira strategiju i taktiku poslovanja
 - zakonitosti poslovne grane (prosječni profiti, kapital, cijene)
 - domišljatost poduzetnika (troškovi, distribucija)
- Kakav je **preporučeni poslovni model**?
 - kako i koliko naplaćivati
 - kako dostavljati
 - vremenski odnosi kod naplate (odgode, kreditiranje)
 - način podmirenja troškova
- Je li taj model originalan ili je preuzet od drugog poduzeća? Primjer?

6. Poslovni model - 2

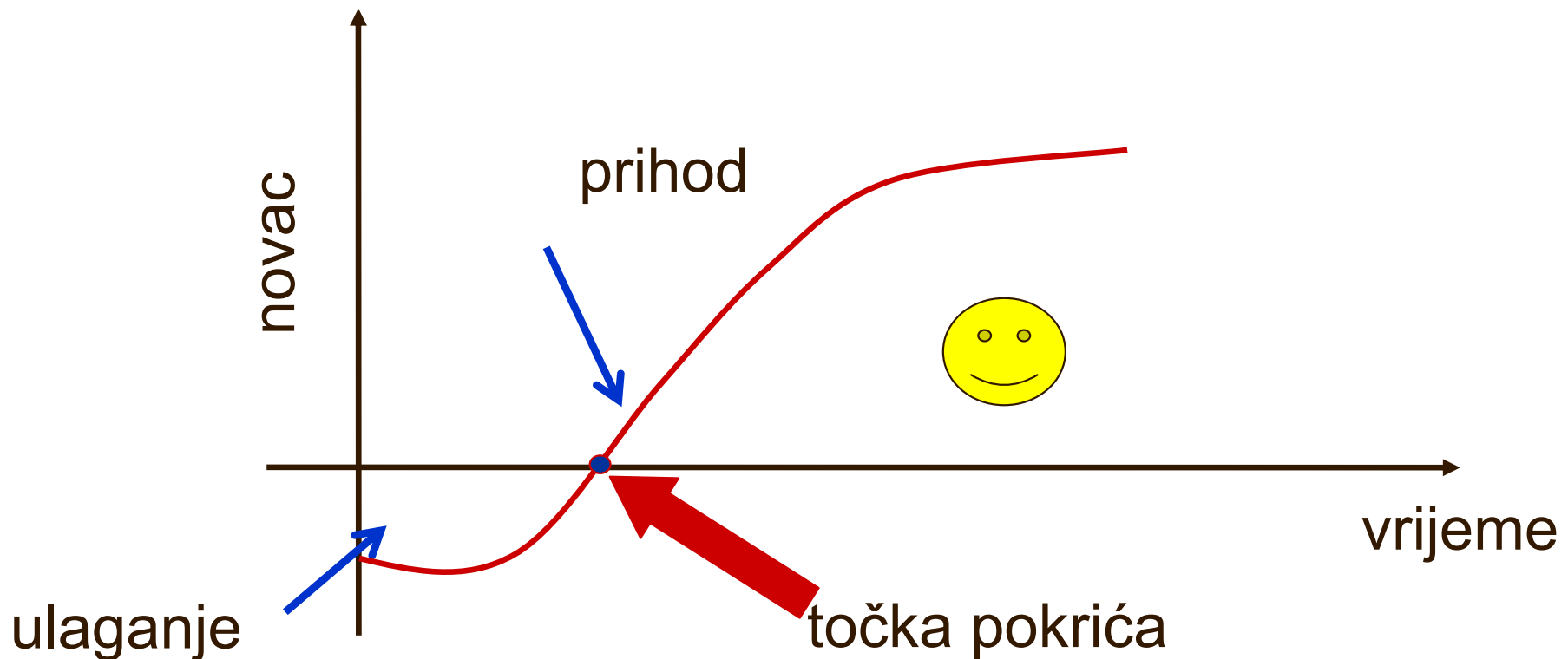
- **Opis proizvoda/usluge** koji ćete razviti za iskorištenje poslovne prilike
- Osnove potrebne tehnologije, proizvodnih procesa
- **Gdje** namjeravate smjestiti poduzeće?
- Kako se u toj poslovnoj aktivnosti može ostvariti **rast i povećanje dobiti**?

6. Poslovni model - 3

- **Koje su investicije potrebne** za iskorištenje ove poslovne prilike (struktura, iznos, vrijeme)?
- Kada poduzeće treba kupiti materijal, sirovine, zaposliti nove radnike?
- Kada za to treba platiti?
- Koliko dugo traje pronalaženje kupaca?
- Koliko vremena prođe dok kupci ne plate za proizvod/usluge?

6. Poslovni model - 3

- **Skica predvidive točke pokrića** (cijena, dinamika prodaje, **tok novca**)



Uobičajene zamke poslovne prilike

- Grana s niskom cijenom i malom zaradom
- Koncentracija na "izum" i proizvod, ne na posao
- Poslovanje temeljeno na neusklađenostima cijena na tržištu

7. Rizici

- Ocjena važnosti rizika, razlozi:
 - financijski (propast investitora, nedostatak novca)
 - tehnički (nestanak materijala, oprema, tehnologija, znanje)
 - ljudski (znanje, održivost tima)
 - tržišni (kupci, udar konkurencije)

- Je li i zašto, analizirana poslovna prilika vrijedna pokretanja poduzeća?
 - rizik vs. profit