

Seminar

Seminar se izrađuje u grupama po troje studenata. Formiranje grupe – studenti odabiru **naziv** grupe i određuju **voditelja** grupe. Voditelj grupe upisuje podatke o grupi u odgovarajućoj diskusijskoj grupi na Forumu na stranici [Seminar](#).

Rok za formiranje grupe – do 10.12.2021.

Seminar ima tri isporuke i ukupno do 40 bodova:

1. poslovna ideja (5 bodova)
2. izvještaj analize poslovne prilike (25 bodova)
3. prezentacija analize poslovne prilike (10 bodova)

Kriteriji pri ocjenjivanju: jezik i uređenje teksta, prikupljene informacije, relevantnost rezultata, prezentiranje. **Ocjenjuju se samo radovi predani u propisanim rokovima.** Ocjena je zajednička za grupu i bodove dobivaju studenti koji su sudjelovali u sve tri isporuke seminara. Radovi u kojima se ustanovi **prepisivanje** iz tuđih tekstova bit će ocijenjeni s 0 bodova. Preporuka je **prije pisanja proučiti savjete** za oblikovanje studentskih radova i **koristiti alate za provjeru teksta**.

Poslovna ideja

Svaka grupa odabire poslovnu ideju za koju će izraditi analizu poslovne prilike. **Ideja se predaje u formatu - naziv i opis do 100 riječi.** Podaci se upisuju u odgovarajućoj diskusijskoj grupi na Forumu na stranici [Seminar](#). Poslovna ideja se ne može mijenjati do kraja izrade seminara.

Rok za odabir poslovne ideje grupe – do 17.12.2021.

Analiza poslovne prilike, izvještaj i prezentacija

Analiza poslovne prilike treba dokumentirati postoji li na tržištu **potreba** koja se može zadovoljiti analiziranim proizvodom/uslugom, uz koja ulaganja i rizike. Potrebno je **koristiti se konkretnim podacima** (mediji, agencije, komore, javni statistički podaci, državna uprava,...). U tekst se uključuju potrebne slike i tablice. **Izvještaj** analize poslovne prilike (bez naslovnice) sadrži **6 do 8 stranica** veličine A4 (font Arial ili sličan, veličina 12pt, prored 1, margine 2 cm).

Obvezna struktura izvještaja analize poslovne prilike

1. Naslovnica

Predmet, naziv analizirane poslovne prilike, podaci o autorima (MBAG, ime, prezime, kontakt), uloge pojedinih članova na projektu.

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?

Prezentacija analize poslovne prilike treba ukratko dati argumente za ulaganje (rezultat analize pozitivan), odnosno odustajanje od ulaganja (rezultat analize negativan). Potrebno je rezimirati proces od definiranja ideje do dovršetka analize poslovne prilike u elementima: **iskustvo, znanje, potreba, proizvod, sredstva, rizici, izvedivost**. Prezentaciju treba pripremiti u trajanju od **5 minuta**.

Datoteke s izvještajem i prezentacijom **se označavaju nazivom grupe** i predaju putem odgovarajuće diskusijske grupe na Forumu na stranici [Seminar](#).

Rok za predaju datoteka – do 14.1.2022. do 12:00 sati.

Studenti će seminarske radove prezentirati u terminima predavanja prema rasporedu koji će biti objavljen najkasnije 14.1.2022.

Konzultacije s nastavnikom: prvi ciklus – u drugom satu predavanja, ili uz najavu elektroničkom poštom, drugi ciklus – **obvezne konzultacije** za izradu seminara u prva dva tjedna nastave.