

**Mladi za napredek Maribora 2017**

**34. srečanje**

## **Poslovna ideja za aplikacijo Bright Future**

Interdisciplinarno raziskovalno področje (ekonomija/računalništvo)

Raziskovalna naloga

Avtor: PRIMOŽ KETIŠ, KEVIN KNEDL, NIKI FINŽGAR  
Mentor: IVANKA LESJAK  
Šola: SREDNJA ELEKTRO-RAČUNALNIŠKA ŠOLA MARIBOR

Maribor, januar 2017

## KAZALO VSEBINE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. POVZETEK</b>  | <b>5</b>  |
| <b>2. ZAHVALA</b>   | <b>5</b>  |
| <b>3. UVOD</b>  | <b>6</b>  |
| <b>4. SODELOVALNA POGODBA</b>   | <b>7</b>  |
| <b>5. POSLOVNA IDEJA ZA APLIKACIJO BRIGHT FUTURE</b>                                    | <b>9</b>  |
| <b>5.1. POVZETEK</b>  | <b>10</b> |
| 5.1.1. Podajte nekaj informacij o vašem izdelku, ki ga želite ponujati                  | 10        |
| 5.1.2. Kateri so vaši ciljni trgi in ciljne skupine                                     | 11        |
| 5.1.3. Potencial tvojega tržišča raste, opiši, kaj nameravaš doseči v obdobju treh let  | 12        |
| 5.1.4. Napiši koliko dobička predvidevaš v obdobju 3 let                                | 13        |
| <b>5.2. OPIS PODJETJA</b>   | <b>14</b> |
| 5.2.1. Grobo opiši svojo poslovno idejo   | 14        |
| 5.2.2. Kaj vas je navdihnilo da ste izbrali, to poslovno idejo                          | 15        |
| 5.2.3. Katere svoje kvalitete znanja veščine in sposobnosti boš vložil v svoje podjetje | 16        |
| 5.2.4. V čem se kaže inovativnost poslovne ideje  | 16        |
| 5.2.5. Zakaj verjamete da obstaja resnična potreba po vašem izdelku ali storitvi        | 17        |
| 5.2.6. Kje čez 3 leta vidite vaše podjetje  | 18        |
| <b>5.3. OPIS PROIZVODA ALI STORITVE</b>   | <b>19</b> |
| 5.3.1. Sestavite podroben opis vašega izdelka ali storitve.                             | 19        |
| 5.3.2. Katere inovativne lastnosti ponuja vaš izdelek ali storitev                      | 20        |
| 5.3.3. V čem se vaša ponudba razlikuje od drugih, ki so že na tržišču                   | 20        |
| 5.3.4. V čem je edinstvenost vašega izdelka ali storitve                                | 21        |

|             |   |           |
|-------------|---|-----------|
| 5.3.5.      | Opisi kako bo vaš izdelek zadovoljil potrebe in pričakovanja kupcev                               | 21        |
| <b>5.4.</b> | <b>ANALIZA PANOGE</b>   | <b>22</b> |
| 5.4.1.      | Kakšen je obseg panoge v katerem vstopaš na področju tvojega tržišča?                             | 22        |
| 5.4.2.      | Koliko podjetij posluje v tvoji panogi  | 22        |
| 5.4.3.      | Ali je vaša panoga naraščajoča, se širi ali nazaduje?   | 22        |
| 5.4.4.      | Katere so možne spremembe v panogi?   | 23        |
| 5.4.5.      | Kako lahko te spremembe vplivajo na tvoje poslovanje?   | 23        |
| <b>5.5.</b> | <b>ANALIZA KONKURENTOV</b>  | <b>24</b> |
| 5.5.1.      | Kdo so vaši največji tekmeci.   | 24        |
| 5.5.2.      | Katere so njihove glavne prednosti in slabosti.   | 25        |
| 5.5.3.      | Opišite v čem je vaša ponudba drugačna od obstoječe.  | 26        |
| 5.5.4.      | Kako lahko izboljšate konkurenčnost vašega izdelka oz. storitve.                                  | 26        |
| 5.5.5.      | Kakšne cenovne strategije uporabljajo vaši konkurenti in kako to vpliva na vašo cenovno politiko. | 27        |
| <b>6.</b>   | <b>REFERENCE PROJEKTNEGA TIMA</b>   | <b>28</b> |
| <b>7.</b>   | <b>PROMOCIJA IN PREDSTAVITEV POSLOVNE IDEJE</b>   | <b>30</b> |
| 7.1.        | PROMOCIJSKO GRADIVO 1   | 30        |
| 7.2.        | PROMOCIJSKO GRADIVO 2   | 32        |
| <b>8.</b>   | <b>ZKLJUČEK</b>   | <b>34</b> |
| <b>9.</b>   | <b>DRUŽBENA ODGOVORNOST</b>   | <b>34</b> |
| <b>10.</b>  | <b>PRILOGE</b>  | <b>35</b> |
| <b>11.</b>  | <b>VIRI IN LITERATURA</b>   | <b>36</b> |

## KAZALO SLIK

|  |    |
|--|----|
| Slika 1: Sodelovalna pogodba 1. stran (vir: avtor).....  | 7  |
| Slika 2: Sodelovalna pogodba 2. stran (vir: avtor).....  | 8  |
| Slika 3: Prikaz aplikacij na pametnem telefonu (vir: <a href="http://www.cnvos.si">http://www.cnvos.si</a> ).....                | 10 |
| Slika 4: Prikaz ciljnih skupin (vir: <a href="http://www.mikrobiz.net">http://www.mikrobiz.net</a> ).....                        | 11 |
| Slika 5: Prikaz dobička (vir: <a href="http://data.si">http://data.si</a> ).....   | 13 |
| Slika 6: Srednje šole v Sloveniji (vir: <a href="http://www.cnvos.si/">http://www.cnvos.si/</a> ).....                           | 14 |
| Slika 7: Navdih za poslovno idejo (vir: <a href="http://www.cnvos.si/">http://www.cnvos.si/</a> ).....                           | 15 |
| Slika 8: Inovativnost (vir: <a href="http://www.ragor.si">http://www.ragor.si</a> ).....   | 16 |
| Slika 9: Prikaz da obstaja potreba po našem izdelku (vir: <a href="http://mladipodjetnik.si">http://mladipodjetnik.si</a> )..... | 17 |
| Slika 10: Prikaz rasti podjetja (vir: <a href="http://data.si">http://data.si</a> ).....   | 18 |
| Slika 11: Podroben opis izdelka (vir: <a href="http://data.si">http://data.si</a> ).....   | 19 |
| Slika 12: inovativna ideja (vir: <a href="http://www.cnvos.si">http://www.cnvos.si</a> ).....                                    | 20 |
| Slika 13: Razlika med nami in konkurenco (vir: <a href="http://www.ragor.si">http://www.ragor.si</a> ).....                      | 21 |
| Slika 14: Prikaz da naša panoga raste (vir: <a href="http://www.mikrobiz.net">http://www.mikrobiz.net</a> ).....                 | 22 |
| Slika 15: Spremembe (vir: <a href="http://www.mikrobiz.net">http://www.mikrobiz.net</a> ).....                                   | 23 |
| Slika 16: Logotip konkurence (vir: <a href="http://www.mojaizbira.si">http://www.mojaizbira.si</a> ).....                        | 24 |
| Slika 17: prednosti in slabosti (vir: <a href="http://data.si">http://data.si</a> ).....   | 25 |
| Slika 18: Konkurenčnost (vir: <a href="http://www.mikrobiz.net">http://www.mikrobiz.net</a> ).....                               | 26 |
| Slika 19: Cenovne strategije (vir: <a href="http://www.ragor.si">http://www.ragor.si</a> ).....                                  | 27 |
| Slika 20: Promocijsko gradivo 1, stran 1 (vir: avtor).....   | 30 |
| Slika 21: Promocijsko gradivo 1, stran 2 (vir: avtor).....   | 31 |
| Slika 22: Promocijsko gradivo 2, stran 1 (vir: avtor).....   | 32 |
| Slika 23: Promocijsko gradivo 2, stran 2 (vir: avtor).....   | 32 |
| Slika 24: Promocijsko gradivo 2, stran 3 (vir: avtor).....   | 33 |
| Slika 25: Promocijsko gradivo 2, stran 4 (vir: avtor).....   | 33 |
| Slika 26: Nagrada (vir avtor).....   | 35 |

## **1. POVZETEK**

V raziskovalni nalogi smo raziskovali, kako se učenci osnovnih šol odločajo na katero srednjo šolo se bodo vpisali. Ugotovili smo, da imajo zelo malo informacij, oz. vse informacije ki so na voljo so na različnih spletnih straneh, ki so različno oblikovane in je zato težje najti prave in koristne informacije. To skušamo popraviti, z našo aplikacijo Bright Future. Raziskali smo veliko področje glede šolanja. Na podlagi rezultatov smo napisali poslovno idejo z večimi točkami za našo aplikacijo.

## **2. ZAHVALA**

Zahvaljujemo se mentorju za vse nasvete in pomoč ter naši šoli. Prav tako bi se zahvalili razredniku in ostalim profesorjem na naši šoli, da so nam omogočili nemoteno delo.


### **3. UVOD**

Odločili smo se da napišemo poslovni načrt za aplikacijo, ki bo pomagala vsem osnovnošolcem, dijakom in njihovim staršem pri pomembni odločitvi za nadaljnje življenje.

Za naš storitveni izdelek smo dobili navdih na podlagi lastnih izkušenj, saj smo se tudi sami morali odločiti za kateri poklic se bomo izobraževali in ga opravljali v našem nadaljnjem življenju. Ta odločitev je zelo velika saj moramo biti 100% prepričani da si resnično želimo opravljati to delo iz naše stroke. Mi smo se odločali na podlagi skromnih podatkov, ki jih imajo šole na svojih spletnih straneh. Iskanje teh šol in njihovih spletnih strani je bilo zelo zapleteno, saj so informacije na različnih mestih. Mi pa te informacije nudimo zbrane na enem mestu. Glede na pomembnost te odločitve imamo premalo podatkov o šolah in določenih poklicev. Naša aplikacija skuša to popraviti saj ima veliko podatkov o vseh šolah, fakultetah ter o veliko poklicih takšne ali drugačne narave. Aplikacija omogoča uporabniku veliko lažjo odločitev in izbiro poti za nadaljnjo življenje.

## 4. SODELOVALNA POGODBA

Za pisanje poslovnega načrta in razvijanje aplikacije, je dobro imeti podpisano pogodbo z vsemi člani ekipe, da ne pride do kakšne neželene situacije. Zato smo tudi mi sestavili svojo pogodbo in jo vsi podpisali.



**SODELOVALNA POGODBA**

- 1. Načela po katerih bomo delovali da bo naše delo uspešno**  
Vsi si bomo med seboj pomagali  
Vsak se trudi po svojih najboljših močeh  
Smo pravični drug do drugega  
Vsak naredi svoj del naloge do potankosti in natančno  
Nalogo delamo skupaj, in si vse delimo
- 2. Kako bomo zagotavljali da bo naše delo kvalitetno**  
Delo bomo opravljali z vso resnostjo  
Stvari bomo večkrat pregledali  
Uporabljali bomo različne pripomočke in vire  
V potrebi bomo prosili za strokovno pomoč  
Vprašali našo mentorico za njeno mnenje
- 3. O čem se bomo šalili in o čem ne bomo**  
Med delom se ne bomo šalili  
Šalili se bomo med odmorom  
O delu se ne bomo šalili  
Šalili se bomo o stvareh ki niso povezane z našim delom  
Šalili se bomo po opravljenem delu
- 4. Kako bomo nagradili tistega ki bo pri delu izkazal dodaten trud**  
Tistega ki bo izkazal dodaten trud nagradimo z kavico  
Tistega ki bo največ prispeval bomo dodatno denarno nagradili  
Tisti ki bo izkazal dodaten trud bomo zelo pohvalili in s tem bo dobil občutek notranjega zadovoljstva in ponosa ter bo zelo motiviran za nadaljnjo delo.

1|Stran

Slika 1: Sodelovalna pogodba 1. stran (vir: avtor)



**5. Kako bomo delili finančni preseg**

Finančni preseg bomo razdelili med vse zaposlene

Finančni preseg bomo razdelili pravično za vse

Tistega ki bo največ prispeval bomo dodatno nagradili

Del finančnega presega bomo po potrebi namenili za razvoj podjetja

Po dogovoru bomo del finančnega presega uporabili za skupne interese

**6. Kako bomo reševali spore in kdo bo nam pomagal**

Lažje spore bomo reševali z pogovorom

Če spora ne bomo rešili sami bo nam pomagala profesorica

Če spora ne bomo rešili z pomočjo profesorice ga bomo z pretepom

Če spora še vedno ne bomo rešili bomo tega člana odstranili iz skupine

| IME IN PRIIMEK |  | PODPIS |
|----------------|--|--------|
|                |  |        |
|                |  |        |
|                |  |        |
|                |  |        |
|                |  |        |
|                |  |        |
|                |  |        |

Slika 2: Sodelovalna pogodba 2. stran (vir: avtor)



## **5. POSLOVNA IDEJA ZA APLIKACIJO BRIGHT FUTURE**

### **Poslovna ideja za aplikacijo Bright Future**



**Maribor 2016/2017**

## 5.1. POVZETEK

### 5.1.1. Podajte nekaj informacij o vašem izdelku, ki ga želite ponujati

Naš storitveni izdelek bo pomagal vsem osnovnošolcem, ki imajo težave pri izbiri nadaljnjega izobraževanja. V mobilni aplikaciji bodo zbrani vsi potrebni podatki o srednjih šolah, njihovih programih, pogojih za vpis in možnosti nadaljnjega šolanja ali zaposlitve. V aplikaciji bodo tudi razni vprašalniki in ankete, da bi aplikacija čim bolje spoznala uporabnika in bi mu sama predlagala, katera bi bila optimalna izbira.



Slika 3: Prikaz aplikacij na pametnem telefonu (vir: <http://www.cnvos.si>)

### 5.1.2. Kateri so vaši ciljni trgi in ciljne skupine

Naš ciljni trg so predvsem tisti učenci osnovnih in srednjih šol ter njihovi sorodniki, katere čaka težka odločitev izbire nadaljnjega šolanja. Največji problem je kadar še sam učenec ne ve kaj bi postal v življenju, naša aplikacija mu to odločitev nekako olajša, saj mu predstavi vse možnosti, katere so mu ponujene na posameznih srednjih šolah in fakultetah.

Naši ciljni trgi bodo za začetek srednje šole v Mariboru. Kasneje pa želimo to razširiti na srednje šole po celotni Podravski regiji in po celotni Sloveniji. Naš storitveni izdelek bomo nudili vsem osnovnošolcem v Sloveniji.



Slika 4: Prikaz ciljnih skupin (vir: <http://www.mikrobiz.net>)

### **5.1.3. Potencial tvojega tržišča raste, opiši, kaj nameravaš doseči v obdobju treh let**

Vedno več osnovnošolcev se težko odloči o izbiri nadaljnjega šolanja. Informacij o posameznih šolah še vedno ni dovolj. V obdobju treh let želimo zmanjšati število srednješolcev, ki niso zadovoljni z izbiro srednje šole in programa šolanja. Število nezadovoljnih srednješolcev želimo zmanjšati tako, da bomo jim nudili več informacij o posameznih šolah, tako bodo osnovnošolci lažje preučili in primerjali različne šole. V naši aplikaciji bodo informacije o šolah, njihovih programih in dejavnostih. Aplikacija bo zasnovana tako, da bo uporabnik lahko enostavno primerjal različne šole in njihove izobraževalne programe. Na podlagi teh podatkov bo ugotovil kakšne so možnosti za nadaljnji študij in zaposlitev.

#### 5.1.4. Napiši koliko dobička predvidevaš v obdobju 3 let

Naš glavni namen ni dobiček, namreč zadovoljstvo dijakov pri izbiri šole. Začeli bi s manjšim plačilom srednjih šol, da bi promovirali njihovo šolo. Nekaj tega denarja bi namenili različnim raziskavam o šolah, interesih osnovnošolcev in dijakov... Naše začetno območje bi bil Maribor z približno dvajsetimi srednjimi šolami. Naslednje leto bi območje razširili na območje štajerske in z tem na približno 25 šol. Z takšnim širjenjem bi v treh letih pokrivali vse srednje šole v Sloveniji. Torej 123 šol. Če bi v enem letu za vsako šolo dobili 200 EUR, bi to v treh letih zneslo 33.600 EUR.

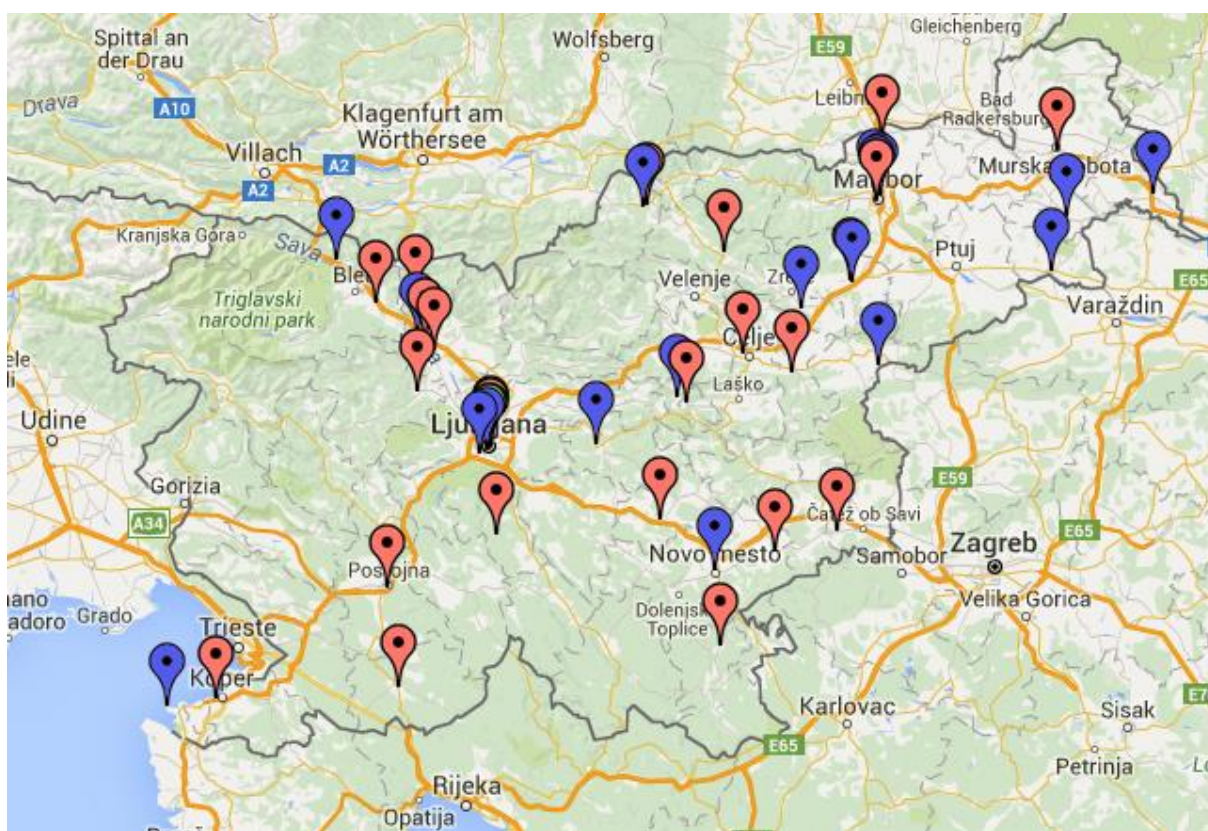


Slika 5: Prikaz dobička (vir: <http://data.si>)

## 5.2. OPIS PODJETJA

### 5.2.1. Grobo opiši svojo poslovno idejo

Naša aplikacija bo omogočala lažji in hitrejši dostop do informacij o srednjih šolah v Podravski regiji. Z aplikacijo želimo pomagati vsem osnovnošolcem, ki imajo pred seboj zelo težko odločitev pri izbirinadaljnega šolanja. Zavedamo se da je izbira srednje šole zelo pomembna, saj vpliva na celotno življenje posameznika. Zavedamo se tudi, da je prihodnost odvisna od mladih, zato želimo da si mladi izberejo poklic v katerem bodo uživali in ga radi opravljali ter s tem največ prispevali za boljšo prihodnost.



Slika 6: Srednje šole v Sloveniji (vir: <http://www.cnvos.si/>)



### 5.2.2. Kaj vas je navdihnilo da ste izbrali, to poslovno idejo

Za naš storitveni izdelek smo dobili navdih na podlagi lastnih izkušenj, saj smo se tudi sami morali odločiti za kateri poklic se bomo izobraževali in ga opravljali v našem nadaljnjem življenju. Ta odločitev je zelo velika saj moramo biti 100% prepričani da si resnično želimo opravljati to delo iz naše stroke. Mi smo se odločali na podlagi skromnih podatkov, ki jih imajo šole na svojih spletnih straneh. Iskanje teh šol in njihovih spletnih strani je bilo zelo zapleteno. Mi pa te informacije nudimo zbrane na enem mestu. Glede na pomembnost te odločitve imamo premalo podatkov o šolah in določenih poklicev. Naša aplikacija skuša to popraviti saj ima veliko podatkov o vseh šolah, fakultetah ter o veliko poklicih takšne ali drugačne narave. Aplikacija omogoča uporabniku veliko lažjo odločitev in izbiro poti za nadaljnjo življenje.



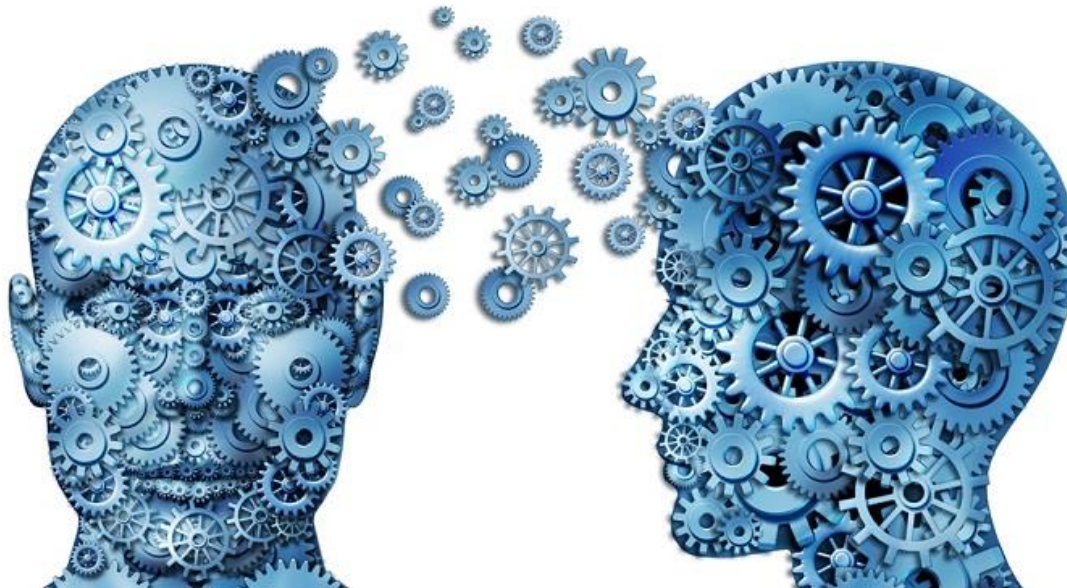
Slika 7: Navdih za poslovno idejo (vir: <http://www.cnvos.si/>)

### **5.2.3. Katere svoje kvalitete znanja veščine in sposobnosti boš vložil v svoje podjetje**

V svoje podjetje bomo vložili veliko časa in bomo popolnoma predani podjetju. Zanašali se bomo na sposobnosti na področju podjetništva in trgovanja, ki smo jih pridobili v šoli pri predmetu Podjetništvo in Načrtovanje. Za več znanja na tem področju bomo poiskali pomoč strokovnjakov, ki se s tem delom ukvarjajo že več let. V veliko pomoč nam bodo tudi naši starši, ki veliko znajo na tem področju dela in imajo za seboj veliko let izkušenj, največ izkušenj imajo pri izbiranju med pomembnimi odločitvami.

### **5.2.4. V čem se kaže inovativnost poslovne ideje**

Smo edini v tej panogi, ki ponujamo vse na podatke na enem mestu. Imamo odlične možnosti širitve. Začeli bomo v mestu Maribor in razširimo se lahko na področje celotne Slovenije. Lahko dodamo tudi informacije o fakultetah in šolah izven Slovenije. Inovativnost ideje se opazi z našim pristopom in ponudbo za boljšo prihodnost.

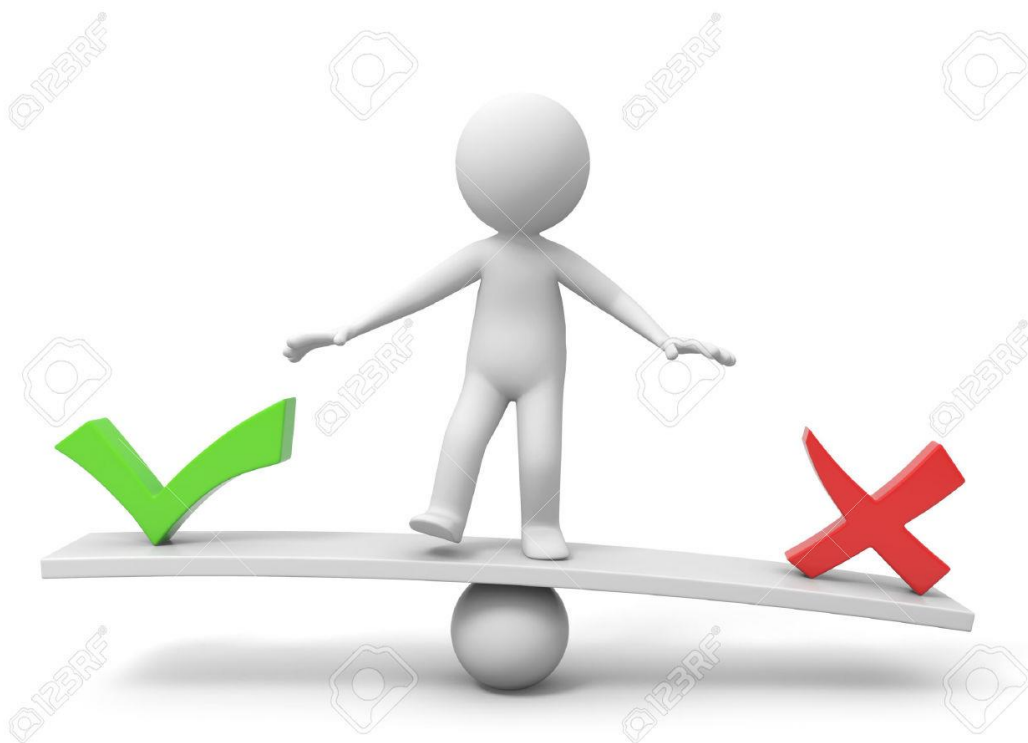


Slika 8: Inovativnost (vir: <http://www.ragor.si>)



#### 5.2.5. Zakaj verjamete da obstaja resnična potreba po vašem izdelku ali storitvi

Mislimo da je potreba po naši ponudbi velika, saj opazamo vedno več vrstnikov, ki želijo zamenjati smer izobrazbe oz. šolo. Zamenjati jo želijo predvsem zaradi napačnih predstav o posameznih programih šolanja oz. same šole.



Slika 9: Prikaz da obstaja potreba po našem izdelku (vir: <http://mladipodjetnik.si>)

#### 5.2.6. Kje čez 3 leta vidite vaše podjetje

Glede na naša pričakovanja o hitri rasti podjetja, zaradi zelo malo zasedenega tržišča imamo za tri leta postavljene zelo velike cilje. Prioriteta je razširitev ter dobiček, torej v obdobju treh let bomo povečali našo ponudbo pri tej aplikaciji, ji dodali izboljšane smernice ter jo kompletno posodobili in nadgradili. Ta posodobitev bo prinesla še večji dobiček in še večjo prepoznavnost aplikacije po Sloveniji ali celo po svetu, kar pomeni še večjo rast podjetja, še boljšo prepoznavnost in še širše družbeno dobro. Okvirno pa pričakujemo da bodo pokriti vsi stroški izdelave in da bomo osvojili približno tri četrtine slovenskega tržišča, če ne že celotno področje. Pričakujemo rast podjetja izven Slovenije. Kasneje pa tudi po celotni Evropi.

Čez tri leta vidimo naše podjetje, kot nujna potrebščina vsakega osnovnošolca, ki se odloča o svoji prihodnosti.



Slika 10: Prikaz rasti podjetja (vir: <http://data.si>)

### 5.3. OPIS PROIZVODA ALI STORITVE

#### 5.3.1. Sestavite podroben opis vašega izdelka ali storitve.

Aplikacija bo omogočala čim lažji pristop do informacij, ki bi bile pomembne osnovnošolcem za vpis v srednjo šolo. V aplikaciji bodo zbrani podatki o posameznih srednjih šolah, tako da bo lahko uporabnik vpisal ime šole in aplikacija bo mu izpostavila opis šole in vse kar šola nudi. Opisovali bi različne možne smeri na sami šoli, torej kaj ponujajo te smeri in kaj po šolanju lahko postaneš, kam se lahko vpišeš po končani srednji šoli, če seveda to želiš. Opisali bi tudi razne krožke ki jih šola ponuja. Na sami aplikaciji bo lahko uporabnik primerjal med šolami, na kateri šoli imajo boljše lastnosti ki bi uporabnika aplikacije zanimala. Možnost bo tudi da osnovnošolec odgovori na vprašanja, ki se bi nanašala na človekove sposobnosti, želje, delavne navade,... Ko potrdi odgovor mu aplikacija izda možna dela, ko bi se med naštetimi deli odločil in kliknil na to delo, bi se mu odprlo okence na katere šole je vse možno, da se vpiše da bi na koncu šolanja imel željen poklic. Aplikacija bi tudi imela dostop do googl maps, saj bi določili lokacijo posamezne šole, tako bi osnovnošolci lahko lažje najdlji srednjo šolo, če bi se odločili jo obiskati na informativnem dnevu.



Slika 11: Podroben opis izdelka (vir: <http://data.si>)

### 5.3.2. Katere inovativne lastnosti ponuja vaš izdelek ali storitev

Naš izdelek ponuja veliko inovativnih lastnosti, ki jih še naše tržišče ne pozna. Torej smo prvi in edini, ki na takšnem tržišču ponujamo to inovativno storitev. Naša aplikacija se razlikuje od ostalih po vseh njenih značilnostih, najbolj po enostavni uporabi ter zelo lahki namestitvi, saj bo dostopna na vseh operacijskih sistemih, kot so iOS, Android in Windows. Naš izdelek bo revolucionaren na področju izbiranja šolanja oz. izobraževanja, saj bo imel posodobljene podatke o šolah, programih izobraževanja, poklicih...



Slika 12: inovativna ideja (vir: <http://www.cnvos.si>)

### 5.3.3. V čem se vaša ponudba razlikuje od drugih, ki so že na tržišču

Naša ponudba se od drugih razlikuje v tem, da bodo vsi podatki zbrani na enem mestu in bodo pregledni. Ko bo aplikacija razvita, bomo imeli toliko podatkov in takšno ponudbo kot imajo sedaj naši konkurenti vsi skupaj. Glavna prednost tega bo to, da bo aplikacija, ki si jo lahko uporabnik prenese na svoj pametni telefon ali drugo pametno napravo in ima te podatke vedno dosegljive.

#### **5.3.4. V čem je edinstvenost vašega izdelka ali storitve**

Naš izdelek je edinstven zaradi njegovega edinstvenega pomena, zelo velikega zanimanja za nadaljevanje šolanja, pridobiti čim večjega statusa izobrazbe posledično s tem tudi boljše službe in s tem povezano boljšega zaslužka za naše nadaljnjo življenje. Torej naš izdelek je ključen za dobro izbiro izobraževanja ki ga v današnjem stanju resnično potrebujemo za neko normalno življenje.

#### **5.3.5. Opisi kako bo vaš izdelek zadovoljil potrebe in pričakovanja kupcev**

Naš izdelek bo uporabnike zadovoljil tako, da bo ponujal koristne informacije. Saj bo ponudba takšna, da bo možno izbirati količino podatkov. Z to možnostjo bomo zagotovili da bo uporabnik hitreje našel razlike med različnimi šolami, ki jih išče in mu ne bo potrebno iskati in brati dolgih besedil in člankov. Če pa bo želel pa bo na voljo tudi ta možnost.



Slika 13: Razlika med nami in konkurenco (vir:<http://www.ragor.si>)

## 5.4. ANALIZA PANOGE

Panoga je skupina podjetji, ki imajo podobno dejavnost in so med seboj konkurenčna. Od dobrega razumevanja panoge je odvisen uspeh podjetja.

### 5.4.1. Kakšen je obseg panoge v katerem vstopaš na področju tvojega tržišča?

Za začetek obseg naše panoge zajema mestno občino Maribor z okolico. Naš namen je širiti našo panogo na Štajersko regijo in kasneje na celotno Slovenijo.

### 5.4.2. Koliko podjetij posluje v tvoji panogi

V naši panogi je nekaj podjetij oz. spletnih strani. Primer takšne spletne strani je [www.mojaizbira.si](http://www.mojaizbira.si). Na tej spletni strani najdemo nekaj informacij o posameznih šolah. Ampak ne toliko kot ponujamo mi. Naša ponudba je obširnejša in zajema tudi predstavitev posameznih poklicev. Ima možnost primerjati različne šole, izobraževalne programe, poklice itd. Na spletni strani [www.mojaizbira.si](http://www.mojaizbira.si) pa najdemo samo klasične podatke o šolah.

### 5.4.3. Ali je vaša panoga naraščajoča, se širi ali nazaduje?

Naša panoga je v začetni fazi, saj je na tržišču zelo malo oz. skoraj nič podobnih storitev, zato bomo lahko našo aplikacijo zelo enostavno razširili na tržišču. To pomeni da bomo lahko imeli zelo velik razvoj, kar pomeni zelo veliko zadovoljnih strank in s tem tudi vedno večje povpraševanje in vedno večji dobiček podjetja.



Slika 14: Prikaz da naša panoga raste (vir:<http://www.mikrobiz.net>)



#### **5.4.4. Katere so možne spremembe v panogi?**

V naši panogi ne pričakujemo večjih sprememb, saj je šolstvo pomembno in bo ostalo pomembno še naprej. Zato se šole ne bodo ukinile. Pričakujemo lahko le manjše spremembe, kot so spreminjanje in posodabljanje posameznih programov oz. učnih načrtov, ustanavljanje novih šol.

#### **5.4.5. Kako lahko te spremembe vplivajo na tvoje poslovanje?**

Te spremembe lahko vplivajo na naše poslovanje tako, da bomo morali posodobiti našo aplikacijo oz. našo bazo podatkov.



Slika 15: Spremembe (vir: <http://www.mikrobiz.net>)

## **5.5. ANALIZA KONKURENTOV**

### **5.5.1. Kdo so vaši največji tekmeci.**

Naši največji tekmeček je spletna stran [www.mojaizbira.si](http://www.mojaizbira.si). Na njihovi spletni strani so objavljeni podatki o srednjih šolah v Sloveniji. Imajo seznam vseh šol. Pri vsaki šoli imajo zapisane osnovne podatke o šoli in seznam poklicev za katere se lahko izobražuješ. Imajo tudi predstavljene nekatere poklice.



Slika 16: Logotip konkurence (vir: <http://www.mojaizbira.si>)



### 5.5.2. Katere so njihove glavne prednosti in slabosti.

Prednost spletne strani [www.mojaizbira.si](http://www.mojaizbira.si) je to da je že dokaj dobro razvita.. Ampak ima le osnovne podatke. Za vsako šolo imajo nekaj podatkov o šolanju in o različnih programih šolanja. Slabost te spletne strani je slaba preglednost. Imajo zelo slabo pregledno spletno stran in samo en način uporabe. Mi bomo za razliko od njih ponujali več podatkov, več načinov primerjanja različnih šol in kar je najpomembnejše, naša aplikacija bo pregledna in prijazna do uporabnika.



Slika 17: prednosti in slabosti (vir: <http://data.si>)

### 5.5.3. Opišite v čem je vaša ponudba drugačna od obstoječe.

Naša ponudba se razlikuje skoraj v vsem. Naša ponudba bo večja, vse informacije bodo na enem mestu in za vsako šolo bodo prikazane na enak način, da bo primerjanje najlažje. Ne bo potrebno iskati informacij na različnih mestih do katerih je težko dostopati. V naši aplikaciji bo možno primerjati vse informacije o šoli ali le najnujnejše informacije. Z to možnostjo bomo zagotovili maksimalno preglednost. Sčasoma bi dodali tudi razne vprašalnike in ankete na podlagi katerih bi aplikacija sama predlagala katere šole bi bile primerne za katerega osnovnošolca. Takšne ponudbe še do sedaj ni nikjer.

### 5.5.4. Kako lahko izboljšate konkurenčnost vašega izdelka oz. storitve.

Naša aplikacija ima izjemno možnost za širjenje ponudbe. Začeli bomo z osnovnimi podatki o srednjih šolah v Mariboru. Kasneje pa bomo informacije izboljševali in širili. Dodajamo lahko različne vprašalnike in ankete s pomočjo katerih se bodo osnovnošolci lažje odločili za nadaljnje šolanje. Lahko bi delali raziskave in na podlagi raziskav spreminjali našo ponudbo glede na to, kaj si osnovnošolci želijo vedeti in kaj je za njih pomembno.

Problem je tudi v tem, da večina osnovnošolcev ne ve kje bi začeli iskat podatke in ne vejo katere spletne strani oz. aplikacije so namenjene temu da jim pomagajo pri izbiri. Ta problem bomo mi rešili z oglaševanjem naše aplikacije in naše izjemne ponudbe.



Slika 18: Konkurenčnost (vir: <http://www.mikrobiz.net>)

#### 5.5.5. Kakšne cenovne strategije uporabljajo vaši konkurenti in kako to vpliva na vašo cenovno politiko.

Naši konkurenti ne uporabljajo posebnih cenovnih strategij, prav tako mi ne bomo imeli posebnih strategij, saj ne prodajamo izdelkov ali storitev. Naš glavni namen je izboljšati število dijakov ki so navdušeni oz. zadovoljni z izbiro srednje šole. To bomo dosegli tako da bomo osnovnošolcem na najlažji možni način predstavili srednje šole. Naš glavni zaslužek bo to kaj bomo zaslužili od srednjih šol, ki bodo plačale manjši prispevek za oglaševanje njihove šole. Saj bomo dali šolam možnost da tudi same napišejo čim boljši opis in z tem privabijo več bodočih dijakov.



Slika 19: Cenovne strategije (vir: <http://www.ragor.si>)

## 6. REFERENCE PROJEKTNEGA TIMA

V torek, dne 31.2.2017 smo se odeležili izbora najbolj perspektivnih dijaških idej. Zbrali smo se ob 8:40 uri na lokaciji Gospodarsko razstavišče, Dunajska cesta 18, Ljubljana v dvorani Urška. Program je bil sledeč:

- kratek nagovor in navodila za delo
- delo v skupinah na brušenju zgodbe, kam boste vložili 500 EUR, če jih dobite
- nastop pred komisijo
- razglasitev najbolj prepričljivih podjetnih zgodb

Namen dogodka Izbor najbolj perspektivnih dijaških idej je, da komisiji predstavimo svojo poslovno zamisel:

- kateri problem, potrebo ali željo rešujemo
- komu jo rešujemo (segment uporabnikov)
- kakšen je aktualni prototip
- koliko bodo naši izdelki oz. storitve stali (kdo bo plačal)
- kaj ste naredili do tega trenutka
- kam bi vložili 500 EUR, s katerimi bi v naslednjih mesecih dodatno preverili oz. razvijali svojo poslovno rešitev (dodatne raziskave, prototipi, testne prodaje ...)
- kdo vse so člani v timu ter njihove vloge v timu

Dan se je začel, ko smo zjutraj ob 5:40 v Mariboru vstopili na hitri vlak in se odpeljali proti Ljubljani. Vožnja je trajala približno dve uri. V tem času smo se pripravljali na nastop. Ko smo prišli na kraj dogodka so nas prijazno sprejeli in nam postregli z pijačo in pecivom. Kmalu so pričeli z uvodnim govorom in generalko. Na generalki je vsaka ekipa v treh minutah predstavila svojo poslovno idejo. Po vsaki predstavitvi so nam povedali kaj je bilo vredno in kaj moramo spremeniti oz. dopolniti. Po generalki smo imeli čas za malico in za zadnje priprave pred zadnjim nastopom. Priprave so minile zelo hitro in kmalu smo začeli z nastopi. Prišla je pet-članska ekipa, ki je ocenjevala naše nastope in poslovne ideje. Mi smo bili na vrsti med prvimi, zato nas je bilo malo strah, ampak verjeli smo v našo idejo in jo predstavili tako kot je treba. Ko so z predstavitvami končale vse ekipe, se je komisija zbrala v posebni sobi in se odločila katere poslovne ideje so najboljše.

Komisija je med 26 ekipami izbrala deset najbolj prepričljivih, ki bodo dobile 500 EUR za nadaljnji razvoj ter dvomesečno mentoriranje zunanjih mentorjev. Z najboljšimi ekipami se potem znova dobimo v aprilu.

**Naša ekipa je zmagala in dobila nagrado 500€. Prvega mesta smo bili zelo veseli, zato že razmišljamo o nadaljevanu in razvoju aplikacije.**

Izbor najbolj perspektivnih dijaških idej sta omogočila:

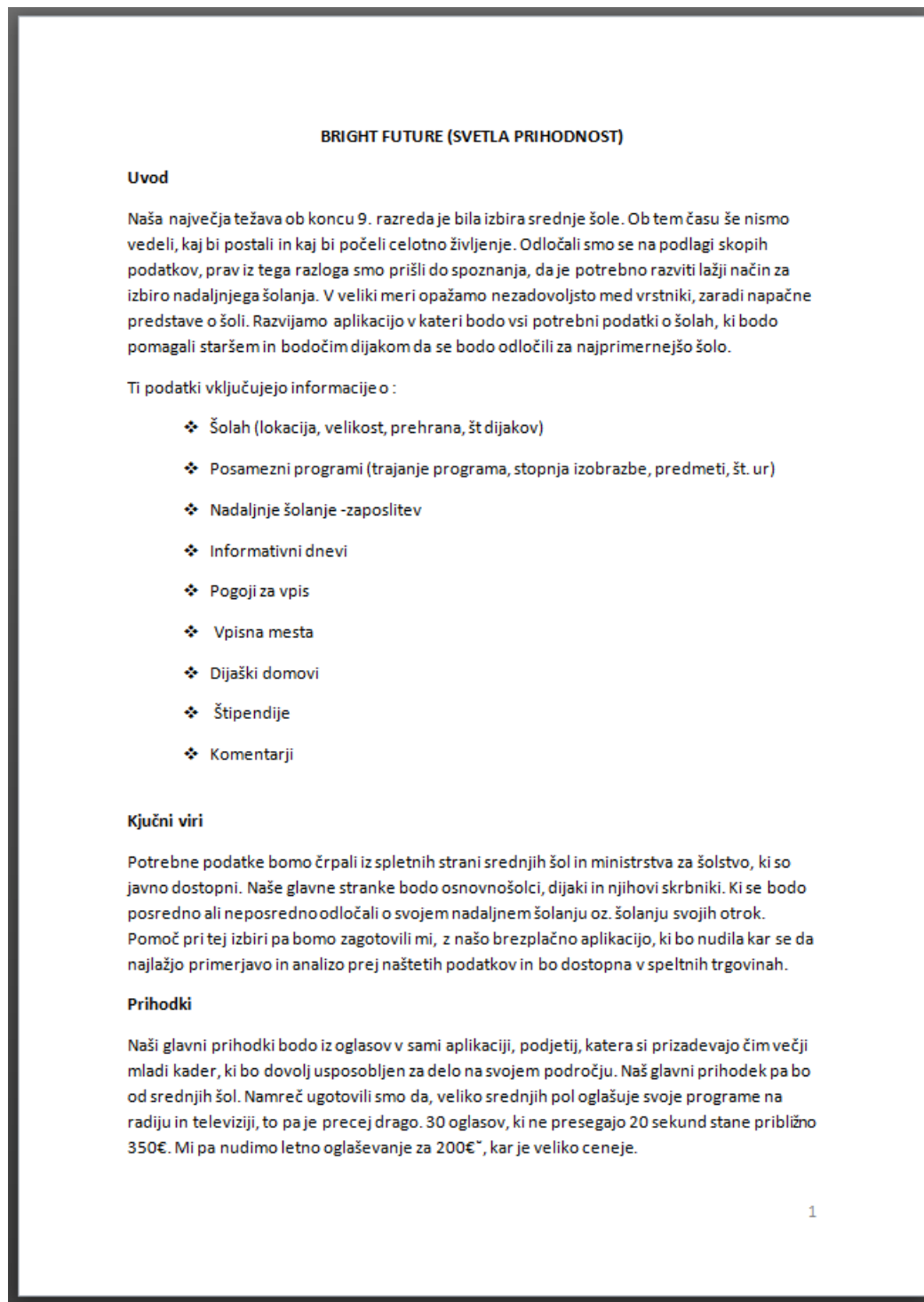


Denarni sklad pa je zagotovila:

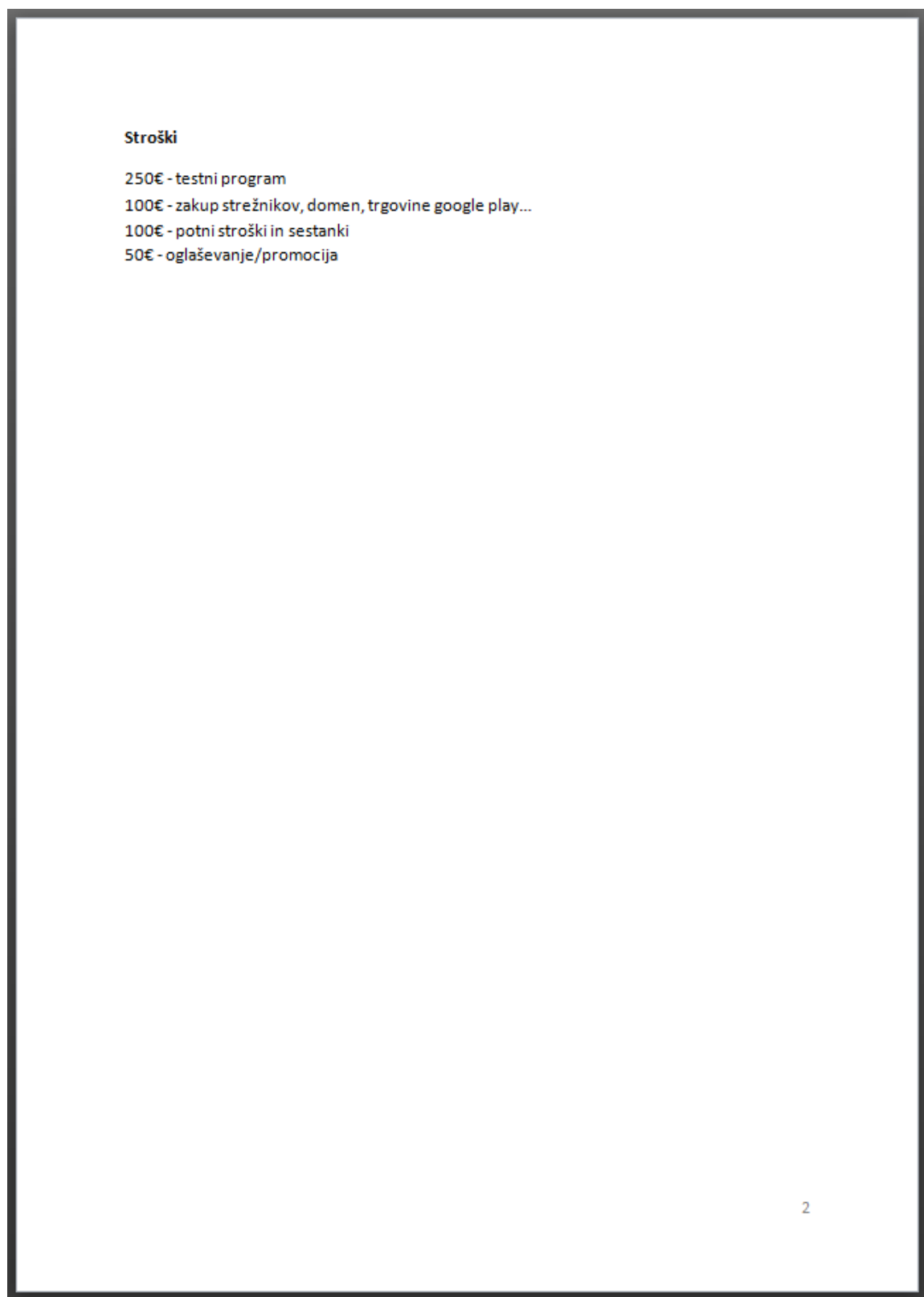


## 7. PROMOCIJA IN PREDSTAVITEV POSLOVNE IDEJE

### 7.1. PROMOCIJSKO GRADIVO 1



Slika 20: Promocijsko gradivo 1, stran 1 (vir: avtor)

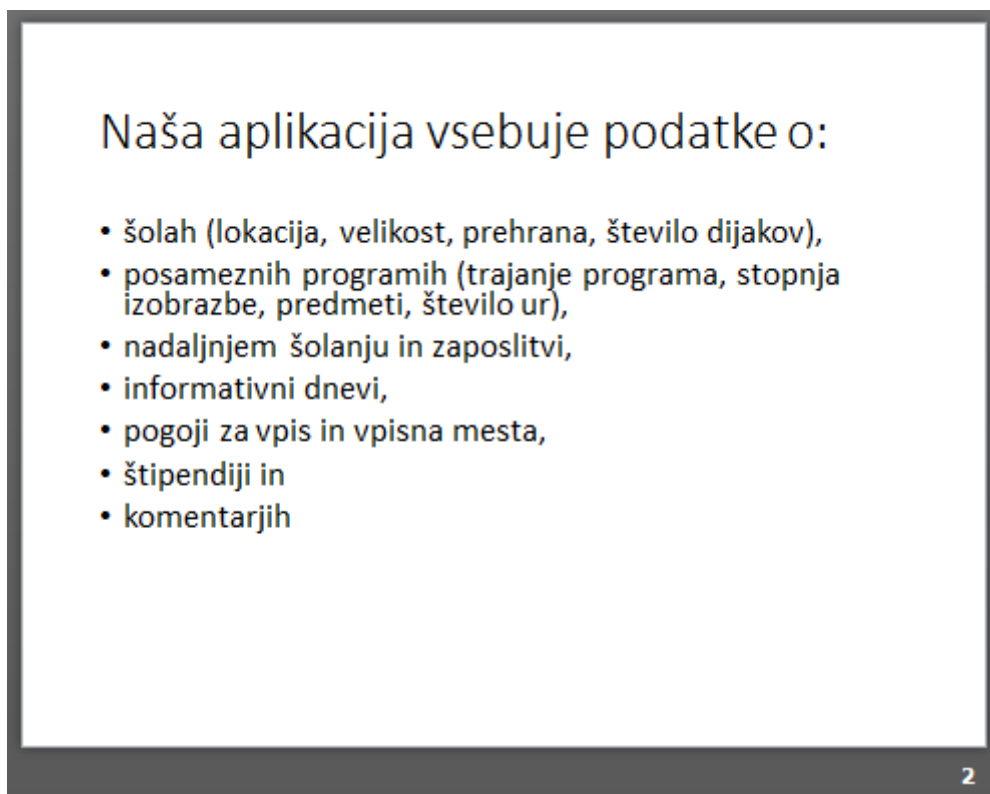


Slika 21: Promocijsko gradivo 1, stran 2 (vir: avtor)

## 7.2. PROMOCIJSKO GRADIVO 2

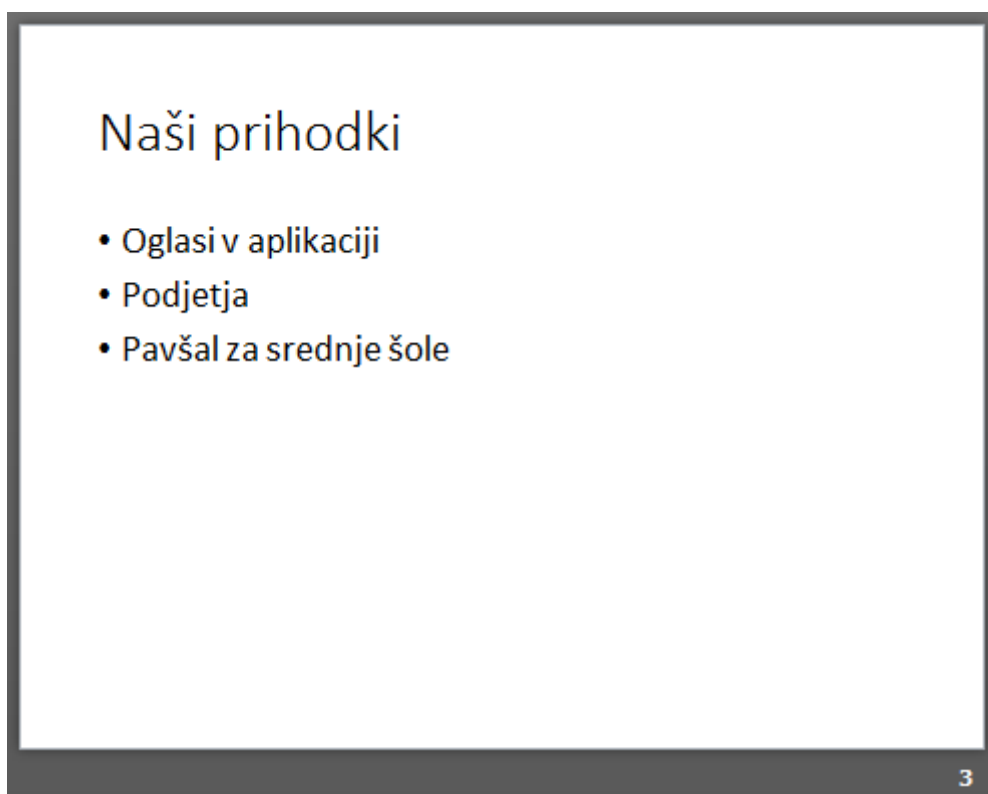


Slika 22: Promocijsko gradivo 2, stran 1 (vir: avtor)

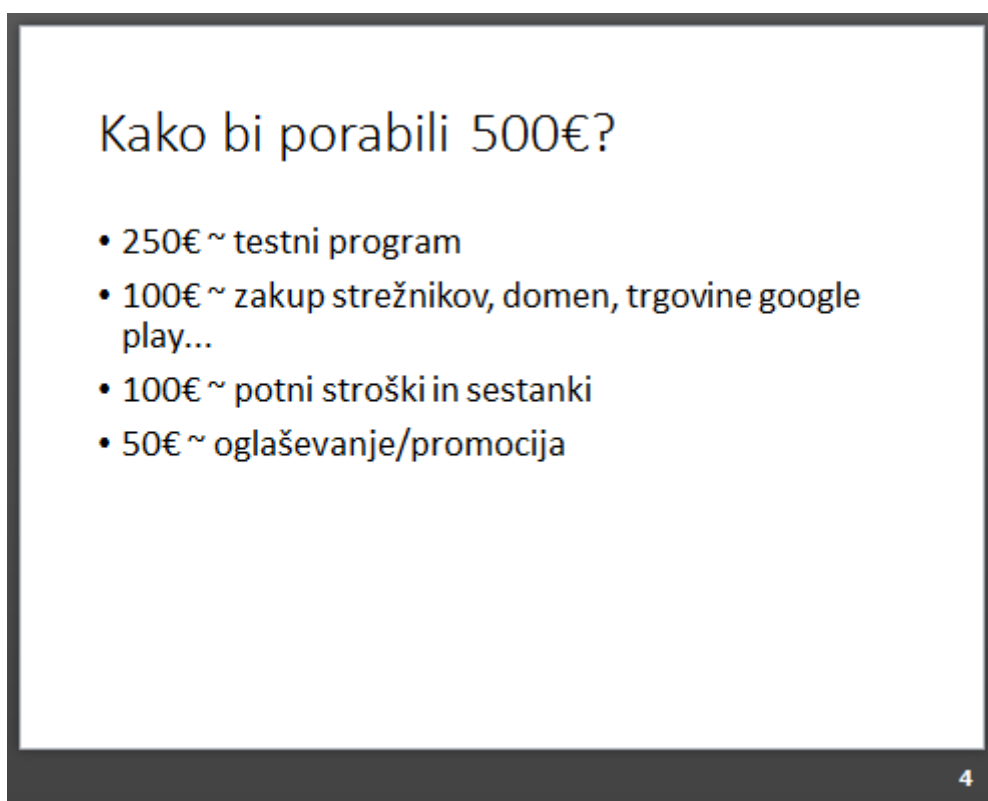


Slika 23: Promocijsko gradivo 2, stran 2 (vir: avtor)





Slika 24: Promocijsko gradivo 2, stran 3 (vir: avtor)



Slika 25: Promocijsko gradivo 2, stran 4 (vir: avtor)

## **8. ZKLJUČEK**

V seminarski nalogi smo predstavili poslovno idejo Bright Future. Skozi nalogo smo prikazali uporabnost te ideje, ki pa velja v veliki meri. Mislimo da je aplikacija bila vredna vsega porabljenega časa ter vloženega truda, saj smo se za idejo zelo potrudili in mislimo, da bo aplikacija na trgu zelo uspešna, saj lahko pomaga mnogim bodočim dijakom pri izbiri nadaljnega šolanja, kar pa je zelo pomembno za celotno življenje. Določene raziskave so nam pokazale, da konkurenca obstaja, vendar pa je zaradi kvalitete izdelave, preglednosti in pa obsežnosti podatkov aplikacija v samem vrhu. Pri izdelavi poslovne ideje pa smo prišli do skupne ugotovitve, da ljudje potrebujejo takšno aplikacijo, saj veliko dijakov napačno presodi izbor nadaljnega šolanja in to obžaluje, saj to lahko vpliva na celotno življenje, ta aplikacija pa lahko odpravi veliko teh nevšečnosti.

## **9. DRUŽBENA ODGOVORNOST**

Poslovna ideja Bright future v veliki meri vpliva na družbeno odgovornost, saj lahko zelo vpliva na prihodnost mnogo dijakov. Veliko bodočih dijakov ne ve, kako bi se odločili oziroma na kakšen način bi se odločili za nadaljnjo šolanje, saj ne dobijo dovolj strokovne pomoči pri izbiri oziroma je obsežnost prejetih podatkov premajhna. Prav z to aplikacijo bi lahko rešili ta problem ter mnogim olajšali odločitev pri izbiri, saj je v veliki meri pomembna za celotno življenje. Aplikacija bo ponujala veliko izbiro šol iz vseh regij ter vse potrebne podatke o vsaki posebej. Predvsem pa bo tukaj imela se preglednost teh podatkov, ki bo zelo olajšala izbiro dijakom.

## 10. PRILOGE



Slika 26: Nagrada (vir avtor)

## 11. VIRI IN LITERATURA

- Biotehniška šola Maribor dostopno na URL: <http://www.bts.si/> (8.2.2017)
- Gimnazija in srednja kemijska šola Ruše dostopno na URL: <http://www.gimnazija-ruse.org/> (8.2.2017)
- Gimnazija Ptuj dostopno na URL: dostopno na URL: <http://www.gimptuj.si/> (8.2.2017)
- III. gimnazija Maribor dostopno na URL: <http://www.tretja.si/> (8.2.2017)
- Izobraževalni center Piramida Maribor dostopno na URL: <http://www.icp-> (8.2.2017)
- Izobraževalni center Piramida Maribor, Srednja šola za prehrano in dostopno na URL: <http://www.icp-mb.si/> (8.2.2017)
- Lesarska šola Maribor dostopno na URL: <http://www.lesarska-sola-maribor.net/> (8.2.2017)
- Prometna šola Maribor dostopno na URL: <http://www.prometna.net/spletna/> (8.2.2017)
- Prometna šola Maribor, Srednja prometna šola in dijaški dom dostopno na URL: <http://www.prometna.net/spletna/> (8.2.2017)
- Prva gimnazija Maribor dostopno na URL: <http://www.prva-gimnazija.org/> (8.2.2017)
- Srednja ekonomska šola Maribor dostopno na URL: <http://www.ses-mb.si/> (8.2.2017)
- Srednja elektro-računalniška šola Maribor dostopno na URL: <http://www.sers.si/> (8.2.2017)
- Srednja gradbena šola in gimnazija Maribor dostopno na URL: <http://gradbena.si/> (8.2.2017)
- Srednja šola Slovenska Bistrica dostopno na URL: <http://www.ges-sb.si/> (8.2.2017)
- Srednja trgovska šola Maribor dostopno na URL: <http://www.trgovska.si/> (8.2.2017)

- Srednja zdravstvena in kozmetična šola Maribor dostopno na URL: <http://www.szks.si/> (8.2.2017)
- Šolski center Ptuj dostopno na URL: <http://www.scptuj.si/> (8.2.2017)
- Šolski center Ptuj, Biotehniška šola dostopno na URL: <http://www.scptuj.si/> (8.2.2017)
- Šolski center Ptuj, Ekonomska šola dostopno na URL: <http://www.scptuj.si/> (8.2.2017)
- Šolski center Ptuj, Elektro in računalniška šola dostopno na URL: <http://www.scptuj.si/> (8.2.2017)
- Šolski center Ptuj, Strojna šola dostopno na URL: <http://www.scptuj.si/> (8.2.2017)