GOSPODARSTVO



PODUZETNIŠTVO, POSLOVNA ORGANIZACIJA I MARKETING

PODUZETNIK I PODUZETNIŠTVO

PODUZETNIŠTVO – djelatnost ljudi koja se sastoji od kombiniranja činitelja proizvodnje radi maksimiziranja dobiti

RAZLIKUJEMO:

- VLASNIKE osoba koja ulaže temeljni kapital za izgradnju neke poslovne organizacije (može biti poduzetnik, menadžer i radnik)
 - snosi rizik poslovanja
- PODUZETNIKE osoba koja odlučuje kako će se proizvoditi
 - poduzima poslovne pothvate i preuzima rizik poslovanja
- MENADŽERE vodi poslovanje radi osiguranja njegove uspješnosti, ali bez preuzimanja rizika
 - poduzetnik osmišljava proizvodnju dok menadžer vodi proizvodnju

- RADNIKE

NAČINI ULASKA U POSAO

- 1. POČETI OD NULE
- 2. KUPOVINA POSTOJEĆEG PODUZEĆA
- 3. FRANŠIZA (franšizant i franšizor)
- 4. OBITELJSKI POSAO



KUPOVINA POSTOJEĆEG Poduzeća



FRANŠIZA



OBITELISKI POSAO



POSLOVNE ORGANIZACIJE

poduzece, poslovna organizacija ili trgovačko društvo ili gospodarski subjekt

TRGOVAČKO DRUŠTVO je samostalna gospodarska organizacija koja se služi činiteljima proizvodnje kako bi proizvela dobra i ostvarila dobit

- poslovne organizacije nastaju krajem 14. i početkom 15. st. kada se ukidaju cehovi
- kriteriji podjele poslovnih organizacija:
 - prema mjestu u reprodukcijskom procesu proizvodne, trgovačke i financijske
 - prema predmetu poslovanja
 - prema tipu vlasništva
 - prema veličini velika, srednja i mala poduzeća

POSLOVNE ORGANIZACIJE

samostalne gosp. org. koja unajmljuju rad i druge *inpute* radi proizvodnje i prodaje dobara te ostvarivanja profita

OBRT

TRGOVAČKO DRUŠTVO

OBRT

dopuštene **gospodarske djelatnosti** koje samostalno i
trajno **obavljaju fizičke osobe**sa **svrhom postizanja dobiti**

nije potrebna propisana stručna sprema (diploma ili majstorski ispit) potrebna je diploma ili određena stručna sprema (majstorski ispit)

obavljanje isključivo na temelju povlastice, koju izdaje nadležno ministarstvo

SLOBODNI

VEZANI

POVLAŠTENI







samostalna gosp. org. koja unajmljuje rad i druge inpute radi proizvodnje i **POSLOVNE ORGANIZACIJE** prodaje dobara te ostvarenja profita FIZIČKE OSOBE ZAKON O TRGOVAČKIM DRUŠTVIMA TRGOVAČKO DRUŠTVO **OBRT** temelj povezivanja je **kapital** i temelj povezivanja su **SLOBODNI VEZANI** članovi društva odgovaraju do osobe i odgovaraju visine svoga uloga svojom imovinom nemaju temeljni DRUŠTVO OSOBA DRUŠTVO KAPITALA kapital najmanji najmanji najmanji **JAVNO KOMANDITNO** temeljni kapital temeljni kapital temeljni kapital **TRGOVAČKO DRUŠTVO** 200 000 kn 20 000 kn 10 kn DRUŠTVO (J.T.D.) (K.T.D.)

odgovaraju svi članovi cijelom svojom imovinom najmanje jedan odgovara cijelom (komplementar) a jedan dijelom svoje imovine (komanditor)

DIONIČKO DRUŠTVO (D.D.) DRUŠTVO S OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU (D.O.O.) JEDNOSTAVNO DRUŠTVO S OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU (J.D.O.O.)

DIONICE I OBVEZNICE – VRIJEDNOSNI PAPIRI

- poslovne organizacije pribavljaju novčana sredstva uzimanjem kredita ili emisijom vlastitih vrijednosnih papira
- ako poslovne organizacije žele povećati vlastita sredstva (imovinu),
 onda emitiraju dionice, a kada žele uzeti kredit, izdaju obveznice
- SEKURITIZACIJA (lat. securities vrijednostni papiri) pribavljanje sredstava emitiranjem vrijednosnih papira (dionica i obveznica)

Kako funkcionira burza i što su dionice How The Stock Exchange Works

https://drive.google.com/file/d/0B3j3fkaAq7drWC1TbUdtaE1uWFE/edit?usp=sharing



MARKETING

MARKETING

MARKETING – društveni proces koji usmjerava gospodarski tijek dobara i usluga od proizvođača do potrošača, prilagođavajući ponudu i potražnju

- marketing u najširem smislu može definirati kao <u>proces u kojem</u> se <u>proizvodnja povezuje s potrošnjom</u> kako bi se zadovoljile potrebe društva (potrošača)
- marketing nastoji identificirati, predvidjeti i zadovoljiti potrebe kupaca vodeći računa o profitu
- marketing se javlja u uvjetima razvijene konkurencije na tržištu

FAZE RAZVOJA MARKETINGA

3 razdoblja u razvoju marketinga:

- 1. proizvodna era (od ind. revolucije do 1930-ih)
- 2. prodajna era (od 1930-ih do 1950-ih)
- 3. marketinška era (nakon 1950-ih)

- danas se nalazimo u eri megamarketinške koncepcije ili u eri društvenog marketinga
 - osim profita, gledaju se socijalne, ekološke, kulturne i druge potrebe građana

ERE KOJE SU PRETHODILE MARKETINGU

MARKETINŠKI SPLET

MARKETINŠKI SPLET – sjedinjuje sve važne aktivnosti za marketing

4P

- product
- place
- promotion
- price



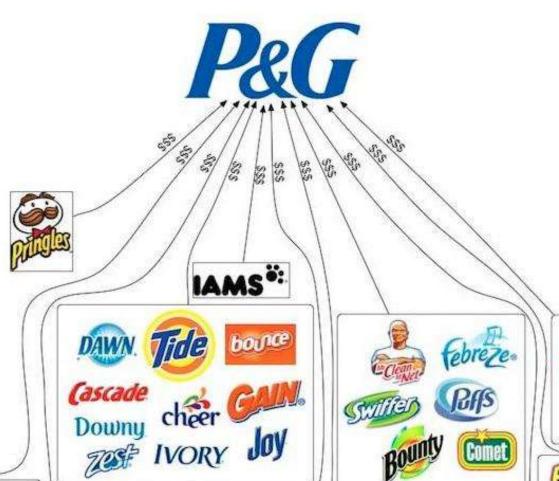
PROIZVOD

- PROIZVOD obuhvaća nekoliko elemenata kojima se može utjecati na razinu prodaje – asortiman, ambalaža i marka proizvoda
- ASORTIMAN skup svih srodnih proizvoda koje nudi proizvođač
 - npr. Palmolive pjena za brijanje, sapun, šampon za kosu, tuširanje...
 - ima određena svojstva koja pojednostavljuju kupnju i jamče

kvalitetu

AMBALAŽA – ima u
 iz vana













Comet



Oral B

Crest



PROIZVOD

- MARKA (robna marka ili brend) je ime, znak, simbol ili drugo što identificira proizvod i diferencira ga od proizvoda konkurenata
- GENERIČKA MARKA označava kategoriju proizvoda
 - npr. aspirin, žilet, digitron, kola i dr.
- TRGOVAČKA MARKA trgovci kupuju od proizvođača proizvode, pakiraju ih te mogu staviti svoju marku
 - npr. K plus, Aro, Rumke, DM...



TRGOVAČKA MARKA

















CIJENA

- CIJENA je vrijednost proizvoda ili usluge izražena u novcu
- mogu biti JEDINSTVENE jednake za sve kupce (novine, benzin)
 ili DIFERENCIRANE koje vrijede za određenu skupinu kupaca ili
 rzličite prema drugim kriterijima (studenti, umirovljenici...)
- podjela cijena:
 - prema vremenu kupnje (sezonske, predsezonske...)
 - prema prostoru (isti proizvod može imati različitu cijenu na različitim mjestima)
 - prema opsegu (maloprodajne i veleprodajne cijene)
 - promotivne (npr. prilikom uvođenja nekog novog proizvoda)
 - prigodne (za neki praznik ili sezonsko sniženje)
 - psihološke (one koje završavaju s 9 npr. 9,99 kn)
 - linije cijena (niže, srednje i više cijene)

PLASMAN

- plasman obuhvaća prodaju i distribuciju
- VRSTE PRODAJE:
 - IZRAVNA prodaja proizvođač svoje proizvode prodaje izravno potrošačima (prodaja bez posrednika)
 - NEIZRAVNA (POSREDNIČKA) prodaja karakteristična za proizvode krajnje potrošnje kada proizvođač preko posrednika prodaje svoje proizvode potrošačima
 - to mogu biti trgovački posrednici, agenti posrednici i facilitatori



PROMOCIJA

 PROMOCIJA je komunikacija s potrošačima s ciljem uvjeravanja u pogodnosti nekog proizvoda i stvaranja pozitivnog stava o proizvodu

– VRSTE PROMOCIJE:

- ekonomska promidžba plaćeni oblik promocije
- osobna prodaja direktan kontakt s kupcima
- unapređivanje ponude nagradne igre, edukacija, savjetovanje, informiranje o proizvodu...
- publicitet neplaćeni oblik promocije
- odnosi s javnošću konferencije za tisak i sl.
- samopredstavljanje

PUBLICITET



TACO BELL BUYS THE LIBERTY BELL

TO BO THER PART TO REDUCE THE SADDSAL BERT, TACO BELL IN PLEASED TO ANNOUNCE THAT WE DAVE AGREED TO PURCHASE THE LIBERTY BELL, ONE OF OUR COUNTRY'S MOST HISTORIC TREASURES. IT WILL NOW BE CALLED THE "TACO LIBERTY BELL" AND WILL STILL BE ACCEPTIBLE TO THE AMERICAN PURISE FOR VIEWING. WHILE SOME MAY FIND THIS CURTOCERICAL, WE HOPE OUR MOVE WILL PROMPT OTHER CORPORATIONS TO TAKE SIMILAR ACTION TO BO THEIR PART TO REDUCE THE COUNTRY'S DEBT.

