GOSPODARSTVO



PODUZETNIŠTVO, POSLOVNA ORGANIZACIJA I MARKETING

PODUZETNIK I PODUZETNIŠTVO

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

U POSLOVNOJ ORGANIZACIJI 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

PODUZETNIK I PODUZETNIŠTVO

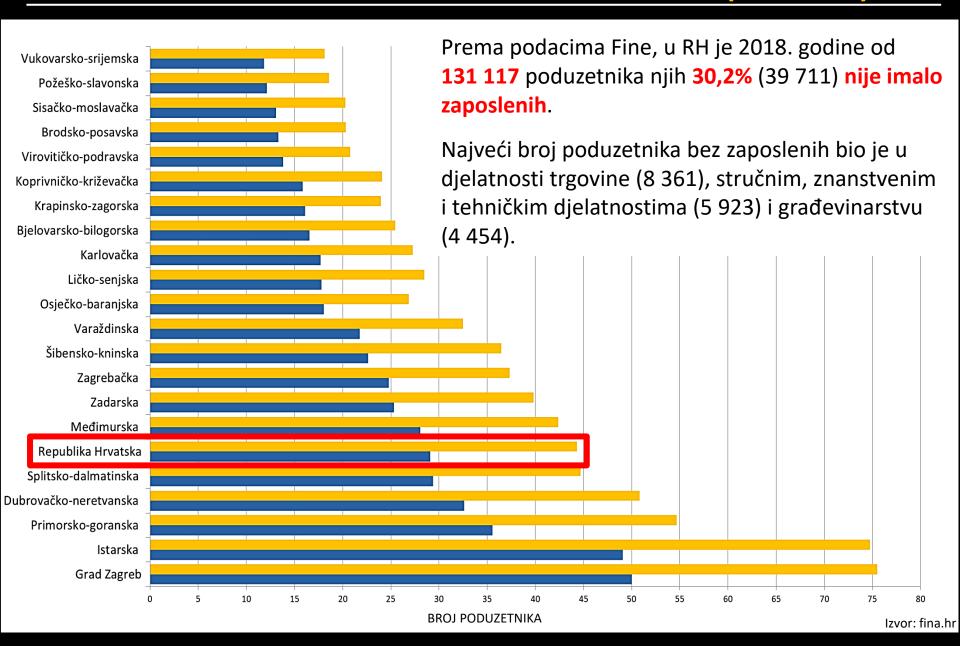
- za poduzetnika je ključna sposobnost, darovitost, želja za uspjehom, upornost, motiviranost, intuicija, procjena, rizik i rad
- PODUZETNIŠTVO = POTHVAT + KAPITAL + RIZIK
- poduzetnik je nositelj poduzetničke inicijative
- većina poslovnih organizacija u Hrvatskoj su male (1 do 15 vlasnika, uglavnom manje od 100 djelatnika i posluju lokalno), pa su poduzetnici ujedno i vlasnici → snose rizik poslovanja
- visok stupanj neuspjeha poduzetnika velik broj ih propadne
 - u SAD-u, od 600 000 novih gospodarskih subjekata, polovica ih ne doživi
 18 mjeseci







PODUZETNIŠTVO U HRVATSKOJ (2017.)



NAČINI ULASKA U POSAO

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

Ugovor koji kupcu (franšizantu) dopušta prodaju proizvoda ili usluga prodavatelja (franšizora)



POČETI OD NULE



KUPOVINA POSTOJEĆEG POSLOVANJA



FRANŠIZA



OBITELJSKI POSAO



POSLOVNE ORGANIZACIJE

poduzeće, poslovna organizacija ili trgovačko društvo ili gospodarski subjekt

TRGOVAČKO DRUŠTVO samostalne gosp. org. koja <mark>unajmljuju rad i druge *inpute* radi proizvodnje</mark> i <mark>prodaje dobara</mark> te ostvarivanja <mark>profita</mark>

- 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 u RH postoje 21 vrste po Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti
 - prema tipu vlasništva privatne, javne i mješovite
 - prema veličini velika, srednja i mala poduzeća

PRAVNI OBLICI 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** <mark>fizičke osobe</mark>
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







PRAVNI OBLICI POSLOVNE ORGANIZACIJE





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 proces u kojem se proizvodnja povezuje s potrošnjom 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/ERE 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 društveno odgovornog marketinga

ERE KOJE SU

PRETHODILE

MARKETINGU

 osim profita, gledaju se socijalne, ekološke, kulturne i druge potrebe građana i društva u cjelini







MARKETINŠKI (MIKS) SPLET

MARKETINŠKI SPLET – sjedinjuje sve važne aktivnosti za marketing

kombinacija raznih elemenata kojima se organizacija koristi kako bi

postigla ciljanu razinu prodaje i profita



- 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

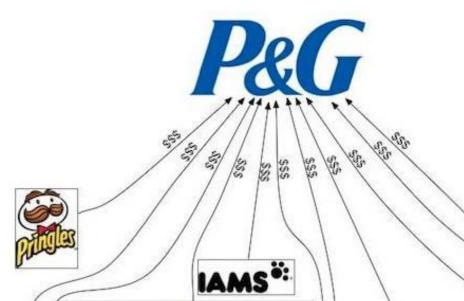
— AMBALAŽA – ima ulogu privlačenja pozornosti i zaštite proizvoda iz

vana





















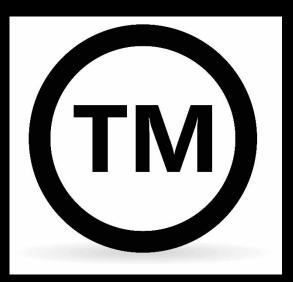






PROIZVOD

- MARKA (robna marka ili brend) je ime, znak, simbol ili drugo što identificira proizvod i diferencira ga od proizvoda konkurencije
- 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, Plodine, DM...























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
 različite 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 (pomagači)



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
- višestruko promidžbena poruka

- KAKO OTVORITI TRGOVAČKO DRUŠTVO
 - https://www.youtube.com/watch?v=uXdYvKyBytA
- KAKO OSNOVATI j.d.o.o
 - https://www.youtube.com/watch?v=qd0VeRfCw4c
- KAKO OTVORITI OBRT
 - https://www.youtube.com/watch?v=KNkSL6Tv5b0
- Business Entrepreneurship (playlista o poduzetništvu)
 - https://www.youtube.com/playlist?list=PL8dPuuaLjXtNamNKW5qlS-nKgA0on7Qze
- Economics (playlista iz ekonomije)
 - https://www.youtube.com/playlist?list=PL8dPuuaLjXtPNZwz5 o 5uirJ8gQXnhEO
- EconClips (playlista tema iz ekonomije)
 - https://www.youtube.com/playlist?list=PLfmZbWB7p5WNIYDqg4aaf8ELS9GmX1K-4