

Delavnica

ANALIZA IN RAZVOJ POSLOVNE PRILOŽNOSTI

USPOSBLJANJA
V OKVIRU PROJEKTA
»DELO NA DALJAVO«

»**MOJE**
PREDNOSTI,
SLABOSTI IN
ŽELJE«
IN MOJE
V OKOLJU
»**PRILOŽNOSTI**

STANISLAV SRAKA, univ.dipl.org.

POSPEŠEVANJE RAZVOJA
PODJETNIŠTVA TER GOSPODARSKEGA
IN DUHOVNEGA RAZVOJA PODEŽELJA



PROMOTION OF THE ENTREPRENEURSHIP
AND COORDINATION OF THE ECONOMIC AND
SPIRITUAL DEVELOPMENT OF COUNTRYSIDE

RAZVOJNA AGENCIJA SINERGIJA DEVELOPMENT AGENCY

RAZVOJNA AGENCIJA SINERGIJA, d.o.o., KRANJČEVA UL. 3,
SI-9226 MORAVSKE TOPLICE, SLOVENIA

☎ **+386 (0)2 538-13-50** 📠 **+386 (0)2 538-13-55**
E-MAIL: sinergija@moj.net I-NET: <http://www.ra-sinergija.si>

VSEBINA DELAVNICE

1. MOJE PREDNOSTI, SLABOSTI IN ŽELJE

»Od kod prihajam-kdo in kaj sem-kam želim iti?«

- 'inventarizacija' lastnih (subjektivnih) sposobnosti (znanja, spretnosti, nagnjenja-hobiji, dosedanje izkušnje, ...);
- inventarizacija razpoložljivih (objektivnih) resursov – (s čim razpolagam sam, starši, ... - premoženje, razpoložljiva sredstva za zagon podjetniške dejavnosti, ...), kaj nudi okolje (občina, ...);
- inventarizacija življenjskih in poklicnih (poslovnih) ambicij, želja, ciljev, ... (kaj bi rad delal, kaj znam delati, kaj je realno možno, ...).

2. PRILOŽNOSTI V OKOLJU – IN MOJE ŽELJE

»Moj prostor pod soncem«

- prepoznavanje (odkrivanje, iskanje) poslovnih priložnosti, ki jih ponuja okolje;
- vrednotenje oz. presoja odkritih poslovnih priložnosti
- 'dosegljivost' (izvedljivost) posameznih poslovnih priložnosti za posameznika;
- individualna selekcija in nadaljnja obdelava 'uresničljivih' poslovnih idej vsakega od udeležencev.

Način dela:

- skupinsko delo (metoda 'burjenje možganov', pogovor, ...)
- vprašalniki, ...
- individualno delo
- ...
- z vsakim udeležencem – naknadno
- **DELO NA DALJAVO!**

PRIČAKOVANI REZULTATI :

Vsak udeleženec delavnice:

- se čim jasno **zave svojih prednosti, potencialov, ...**, s katerimi razpolaga in katere so zaradi (dolgotrajne) brezposelnosti v njegovi miselnosti povsem ali v veliki meri 'nadomestili' pesimizem, občutek nesposobnosti in brezizhodnosti, ... - **začne bolj pozitivno razmišljati o možnosti svoje zaposlitve**;
- čim bolj jasno **opredelijo svoje poslovne želje oz. ambicije (cilje)** in jih hkrati '**postavijo na realna tla**';
- s skupinskim delom in vodenim 'burjenjem možganov' **odkrivajo oz. prepoznajo in vrednotijo doslej neopažene ali ignorirane poslovne priložnosti v okolju**, katere nudijo možnosti za dodatne zaposlitve;
- izbor ene oz. največ dveh **poslovnih idej** s strani vsakega udeleženca, **katerih uresničljivost bo posameznik naprej razdeloval**, med vključenostjo v zaposlitveni program.

GLAVNI CILJ:

**POSLOVNI NAČRT
ZA (SAMO)ZAPOSLITEV**

»**MOJE**
PREDNOSTI,
SLABOSTI IN
ŽELJE«

»*Od kod prihajam - kdo in kaj sem - kam želim iti?*«

Program:

1. namen motivacijske delavnice

2. predstavitev udeležencev

3. kaj znam, zmorem, ...

'inventarizacija' lastnih (subjektivnih) sposobnosti (*znanja, spretnosti, nagnjenja-hobiji, dosedanje izkušnje, ...*);

4. kaj imam, kaj lahko dobim, ...

inventarizacija razpoložljivih (objektivnih) resursov – (*s čim razpolagam sam, starši, ... - premoženje, razpoložljiva sredstva za zagon podjetniške dejavnosti, ...*), kaj nudi okolje (*občina, ...*);

5. kakšne so moje (poklicne) ambicije

inventarizacija življenjskih in poklicnih (poslovnih) ambicij, želja, ciljev, ... (*kaj bi rad delal, kaj znam delati, kaj je realno možno, ...*).

**MOJA POT DO
(SAMO) ZAPOSLOTITVE**

PREDNOSTI

SLABOSTI

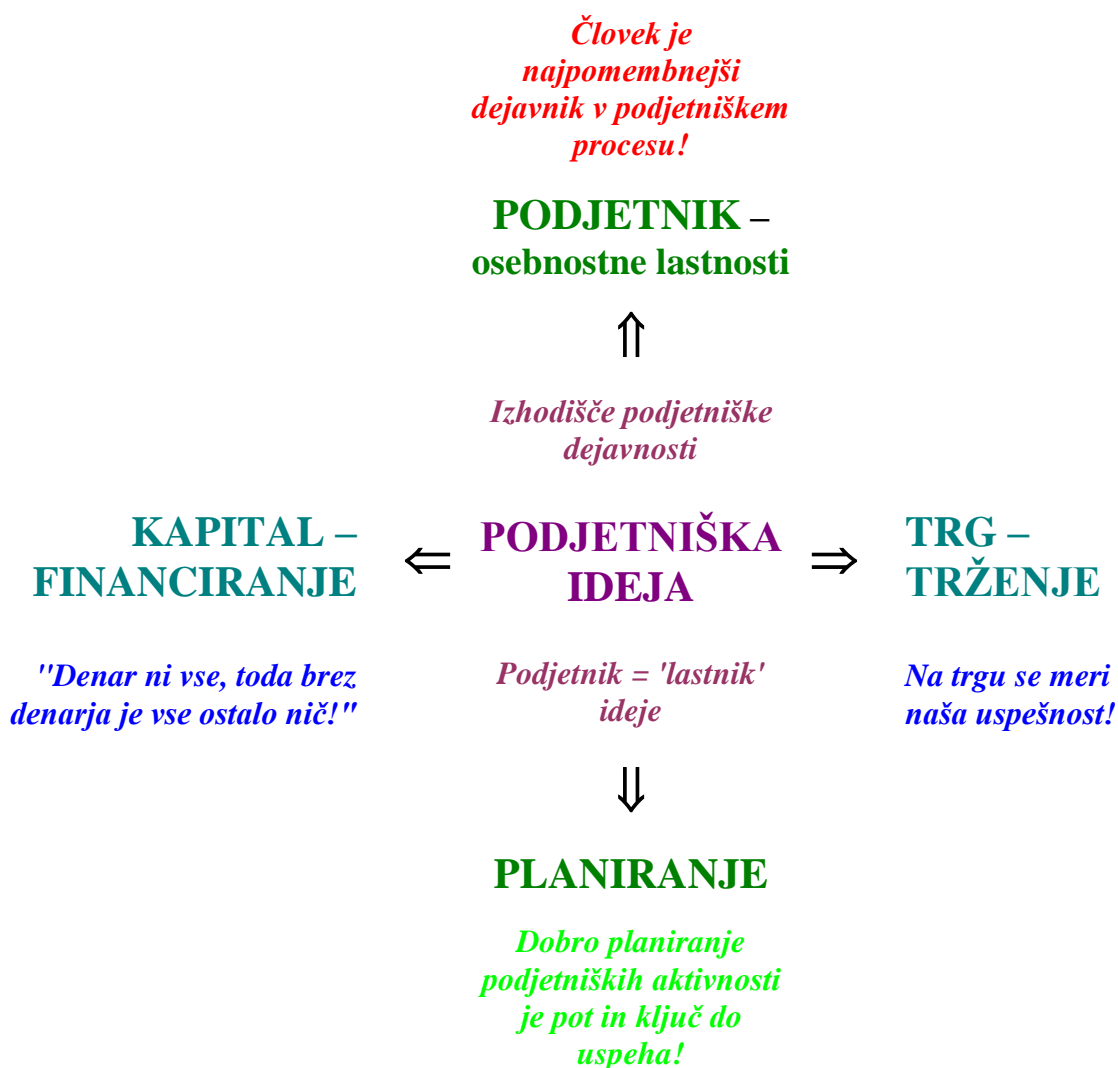
***MOJE ŽELJE, CILJI,
ZMOŽNOSTI...***

PRILOŽNOSTI

NEVARNOSTI

PODJETNIŠKI PRISTOP - POTREBA IN IZZIV

KLJUČNI DEJAVNIKI PODJETNIŠTVA



Pogosta **dilema**: izbrati pravo 'smer' našega nadaljnega udejstvovanja



Vemo **kaj hočemo** - kaj bi radi dosegli



Imamo izoblikovane **cilje**



Začrtati svojo **lastno pot** do teh ciljev



Izoblikovati svojo **strategijo**



dileme, problemi, ovire



'krivci' = drugi (*okolje, sistem, zakonodaja, država, ...*)



NEMOČ

Na kaj lahko sploh oz. najbolj vplivam?



NA SEBE, NA SVOJE POČETJE.

Na čem lahko najbolj zanesljivo gradim?



NA SEBI, NA SVOJIH POTENCIALIH.

Kaj oz. koga najbolj poznam?



SEBE!

Ali res?

*Ali dovolj poznam sebe, svoje potenciale, zmožnosti?
Ali se dovolj jasno zavedam svojega položaja v okolju,
v katerem delujem?*

Katere so **moje prednosti**?

+

Katere so **moje slabosti**?

+

Katere so (moje) **priložnosti** v okolju?

+

Katere so (moje) **nevarnosti** oz. ovire iz okolja?

↓

CELOVITA OCENA STANJA OZ. POLOŽAJA PODJETNIKA

↓

*na osnovi poznavanja sedanjih lastnih **prednosti** in **slabosti**,
ugotoviti najbolj verjetne prihodnje poslovne **možnosti** in
nevarnosti zase, ki jim utegnemo biti v okolju izpostavljeni;*

↓

*ugotoviti lastne **osnovne razvojne probleme**, s katerimi se je
treba na planski (sistematičen) način spoprijeti ter*

↓

*ugotoviti prve možne **elemente razvojne strategije** posameznika
(podjetnika) za prihodnje obdobje, na osnovi poznavanja
profilov lastnih **prednosti** in **slabosti** ter **možnosti** in **nevarnosti**.*

Strenghts = **PREDNOSTI**

Kaj je dobrega ali postaja dobro 'v podjetju'?

Weaknesses = **SLABOSTI**

Kaj je slabega ali se slabša v 'podjetju'?

Opportunities = **PRILOŽNOSTI**

Kakšne možnosti so / nastajajo zunaj 'podjetja'?

Threats = **NEVARNOSTI**

Kakšne ovire obstajajo za 'podjetje' v okolju?

| | |
|--|--------------------------------------|
| PREDNOSTI <i>Strenghts</i> | SLABOSTI <i>Weaknesses</i> |
| PRILOŽNOSTI <i>Opportunities</i> | NEVARNOSTI <i>Threats</i> |

MOJE prednosti in slabosti napram KONKURENCI

Priložnosti in nevarnosti v OKOLJU - obstajajo za VSE (!)

💡 *prikrite (latentne) prednosti in slabosti*

💡 *različno videnje istih priložnosti in nevarnosti*

💡 *razločevalna sposobnost podjetja*

💡 *Ahilova peta podjetja*

IZHODIŠČA ZA PRIHODNJO STRATEŠKO USMERITEV PODJETJA

- 4 skupine strategij -

1. uskladiti prednosti s priložnostmi

2. nevtralizirati slabosti in jih pretvoriti v prednosti

3. izogibati se nevarnostim za vsako ceno

4. izrabiti oz. vključiti v igro prikrite (latentne) prednosti.

Delovni list - 1:

KAJ ZNAM, ZMOREM, ...

'inventarizacija' lastnih (subjektivnih) sposobnosti
(znanja, spretnosti, nagnjenja-hobiji, dosedanje izkušnje, ...)

| | |
|------------------------|----------------|
| <i>Ime in priimek:</i> | <i>Naslov:</i> |
|------------------------|----------------|

Delovni list - 2:

KAJ IMAM, KAJ LAHKO DOBIM, ...

inventarizacija razpoložljivih (objektivnih) resursov
*(s čim razpolagam sam, starši, ... - premoženje, razpoložljiva sredstva za zagon
podjetniške dejavnosti, ...), kaj nudi okolje (občina, ...)*

Ime in priimek:

Naslov:

Delovni list - 3:

KAKŠNE SO MOJE (POKLICNE) AMBICIJE

inventarizacija življenjskih in poklicnih (poslovnih) ambicij, želja, ciljev, ...
(kaj bi rad delal, kaj znam delati, kaj je realno možno, ...)

Ime in priimek:

Naslov:

Delovni list - 4:

OCENA MOJEGA POLOŽAJA (S.W.O.T.)

Prednosti – Slabosti – Priložnosti - Nevarnosti

| | |
|------------------------|----------------|
| <i>Ime in priimek:</i> | <i>Naslov:</i> |
|------------------------|----------------|

| MOJE PREDNOSTI | MOJE SLABOSTI |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">•••••••• | <ul style="list-style-type: none">•••••••• |
| PRILOŽNOSTI V OKOLJU | NEVARNOSTI V OKOLJU |
| <ul style="list-style-type: none">•••••••• | <ul style="list-style-type: none">•••••••• |

Moja razločevalna sposobnost: _____
(v čem sem 'na boljšem' napram drugim)

Moja Ahilova peta: _____
(kje sem najbolj 'ranljiv')

'MINI' POSLOVNI NAČRT

I. UVOD /POVZETEK

II. INVESTITOR

2.1. Osnovni podatki o investitorju

2.1.1. Naziv _____

2.1.2. Sedež _____

.....

..... **Glavna dejavnost, s katero se podjetnik ukvarja**

2.2. Kadrovski potencial

III. ANALIZA TRGA

3.1. Kupci

3.2. Dobavitelji

3.3. Konkurenca

3.4. Napoved prodaje

| IZDELEK/ STORITEV | ENOTA | PRODAJNA CENA | KOLIČINA PRODAJE | | |
|-------------------|-------|------------------|------------------|------|------|
| | | | 2006 | 2007 | 2008 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

IV. OPIS INVESTICIJE

4.1. Namen investicije

4.2. Lokacija investicije

4.3. Predmet investicije in predračunska vrednost opreme oz. zgradbe

| <u>Naložba</u> | Vrednost (v 000 SIT) |
|----------------|----------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

V. FINANČNA ANALIZA

5.1. Skupni investicijski stroški

| INVESTICIJA | VREDNOST (v 000 SIT) |
|---|----------------------|
| 1. STALNA SREDSTVA - zgradbe - oprema | |
| 2. TRAJNA OBRATNA SREDSTVA | |
| 3. SKUPAJ (1+2) | |

5.2. Viri financiranja

| VIRI | VREDNOST (v 000 SIT) |
|------------------------|----------------------|
| 1. LASTNA SREDSTVA | |
| 2. TUJI VIRI - - | |
| SKUPAJ | |

5.3. Načrtovani poslovni rezultat

| | v 000 SIT | | |
|---|-----------|------|------|
| | 2006 | 2007 | 2008 |
| A. PRIHODKI | | | |
| - na domačem trgu | | | |
| - na tujem trgu | | | |
| B. ODHODKI | | | |
| 1. MATERIALNI STROŠKI (surovina, material, energija) | | | |
| 2. NEMATERIALNI STROŠKI (dnevnice, prehrana, reprezentanca) | | | |
| 3. AMORTIZACIJA | | | |
| 4. BRUTO PLAČA | | | |
| ODHODKI FINANCIRANJA | | | |
| RAZLIKA (B - A) | | | |

KOMPLEKSEN POSLOVNI NAČRT

1. POVZETEK

2. OPIS DEJAVNOSTI

- 2.1. Vsebina poslovne zamisli*
- 2.2. Značilnosti panoge*
- 2.3. Nosilec posla, dosedanji rezultati oz. izkušnje*

3. RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA

- 3.1. Ciljno tržišče*
- 3.2. Konkurenca in razvojni trendi tržišča*
- 3.3. Ocenjeni obseg dejavnosti*

4. DEJAVNOST

- 4.1. Lokacija*
- 4.2. Potrebni resursi*
- 4.3. Nabava in logistika*
- 4.4. Ocena potrebnih vlaganj*

5. TRŽENJE PROIZVODOV IN STORITEV

- 5.1. Politika cen*
- 5.2. Strategija nastopa na trgu in distribucija*
- 5.3. Promocija*

6. LASTNIŠTVO, VODENJE, ORGANIZACIJA, KADRI

- 6.1. Lastništvo in vodenje dejavnosti*
- 6.2. Organiziranost - status dejavnosti*

7. KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI

- 7.1. Ocena prednosti, slabosti, možnih problemov, ovir in tveganj*
- 7.2. Ocena učinkov na poslovne rezultate in načrt ukrepov*

8. FINANČNE PROJEKCIJE

- 8.1. Ocena potrebnih začetnih vlaganj*
- 8.2. Načrt financiranja ustanovitve in zagona dejavnosti*
- 8.3. Finančne napovedi*
 - 8.3.1. Izhodiščne projekcije in predpostavke*
 - 8.3.2. Bilanca uspeha*
 - 8.3.3. Bilanca stanja*
 - 8.3.4. Analiza praga rentabilnosti in drugih finančnih kazalnikov*

9. TERMINSKI NAČRT

PRILOGE