




1




Poslovni model – set planiranih aktivnosti, dizajniranih u cilju ostvarivanja profita na tržištu.

Biznis plan – dokument koji opisuje poslovni model kompanije

uzima u obzir konkurentsko okruženje

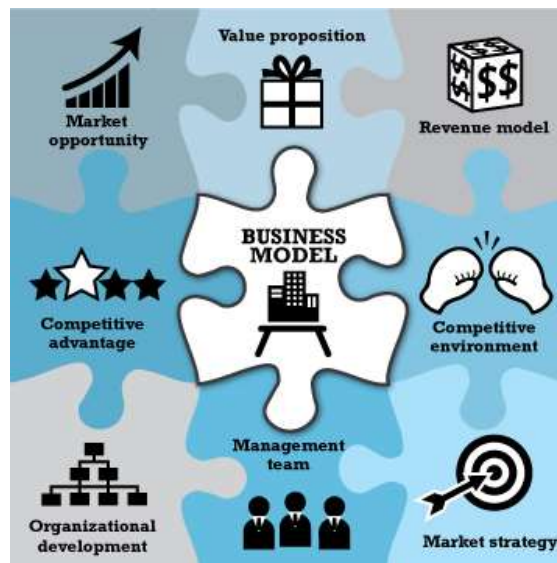
centralni dio biznis plana



2

Ključni elementi poslovnog modela

1. predlog vrijednosti
2. model prihoda
3. tržišna šansa
4. konkurentsko okruženje
5. konkurentska prednost
6. tržišna strategija
7. razvoj organizacije
8. upravljački tim

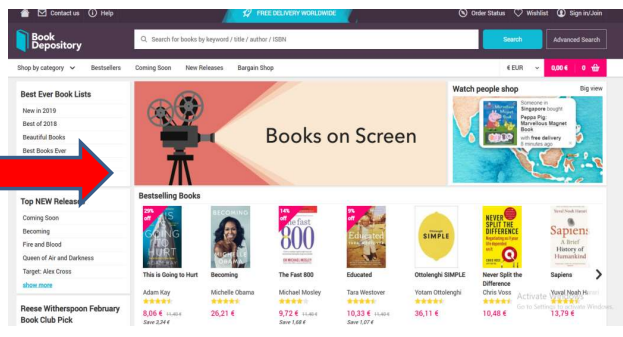


3

PREDLOG VRIJEDNOSTI

Kako proizvodi i usluge kompanije zadovoljavaju potrebe potrošača

Zašto bi potrošači odlučili da kupe baš od Vas,
umjesto od Vaših konkurenata?



4

MODEL PRIHODA

Način na koji kompanija ostvaruje prihod i profit

oglašavanje

pretplata

transakciona
provizija

prodaja

affiliate



5

MODEL PRIHODA

Način na koji kompanija ostvaruje prihod i profit

oglašavanje

pretplata

transakciona
provizija

prodaja

affiliate

kompanija koja nudi sadržaj, usluge i/ili proizvode, nudi i prostor za oglašavanje, čijim izdavanjem ostvaruje prihod od onih koji na tom prostoru plasiraju reklamu

6

MODEL PRIHODA: oglašavanje

Facebook je ostvario 55 milijardi dolara prihoda od oglašavanja tokom 2018. godine

7

MODEL PRIHODA

Način na koji kompanija ostvaruje prihod i profit

oglašavanje

pretplata

transakciona
provizija

prodaja

affiliate

Kompanija nudi sadržaj ili usluge i naplaćuje pretplatu za pristup nekog dijela ili cijele ponude

8

MODEL PRIHODA: pretplata

The screenshot shows the HBO GO website interface. At the top, there are buttons for 'Registracija' (Registration) and 'Prijava' (Login). The main headline reads 'GLEDAJ NAJBOĻJE SERIJE, FILMOVE I CRTAĆE ONLAJN'. Below this, a prominent orange button says 'ISPROBAJ 7 DANA BESPLATNO'. Underneath the button, it states 'Isprobaj 7 dana besplatno, bez ugovorne obaveze, otkazi bilo kada.' and 'Nakon probnog perioda, mesečna cena usluge samo 5.99 EUR'. The background is a collage of various HBO GO content posters, including 'POTOMCI', 'Mekmilioni', 'ROCKETMAN', 'MABIONIČARI', 'NOVI PAPA', 'LJUDI U CRNOM', 'MIB', 'Aladin', 'ISPRIČAJ MI PRIČU', 'moderna porodica', 'NJEHOVA MRAČNA TKANJA', 'UZVRATNI UDARAC', and 'ZVEZDA JE RODENA'.

9

MODEL PRIHODA

Način na koji kompanija ostvaruje prihod i profit

oglašavanje

pretplata

**transakciona
provizija**

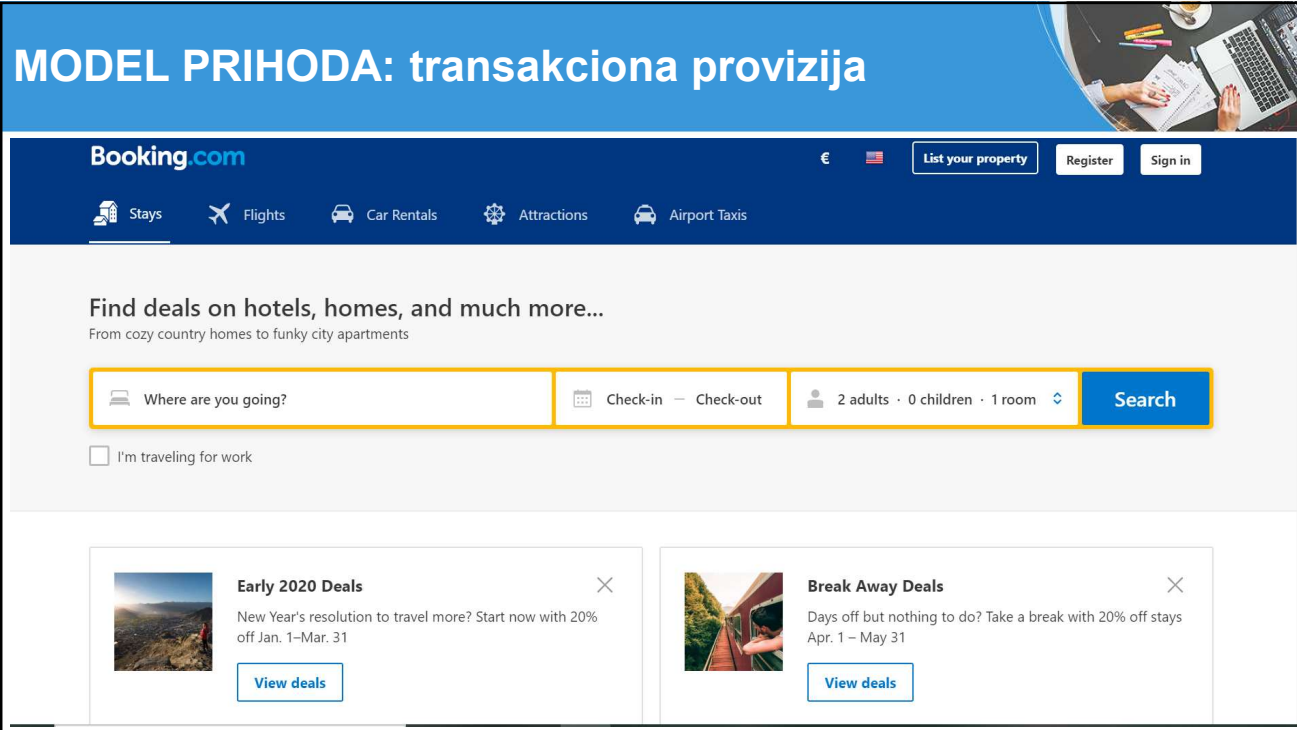
prodaja

affiliate

→ Kompanija dobija proviziju za omogućavanje sprovođenja transakcije.

10

MODEL PRIHODA: transakciona provizija



The screenshot shows the Booking.com homepage. At the top, there's a navigation bar with the Booking.com logo, currency (€), and flags (US, UK). Below that are icons for Stays, Flights, Car Rentals, Attractions, and Airport Taxis. The main search area includes a text input for 'Where are you going?', date pickers for 'Check-in' and 'Check-out', a dropdown for '2 adults · 0 children · 1 room', and a 'Search' button. Below the search bar is a checkbox for 'I'm traveling for work'. Two promotional banners are visible: 'Early 2020 Deals' with a 'View deals' button and 'Break Away Deals' with a 'View deals' button.

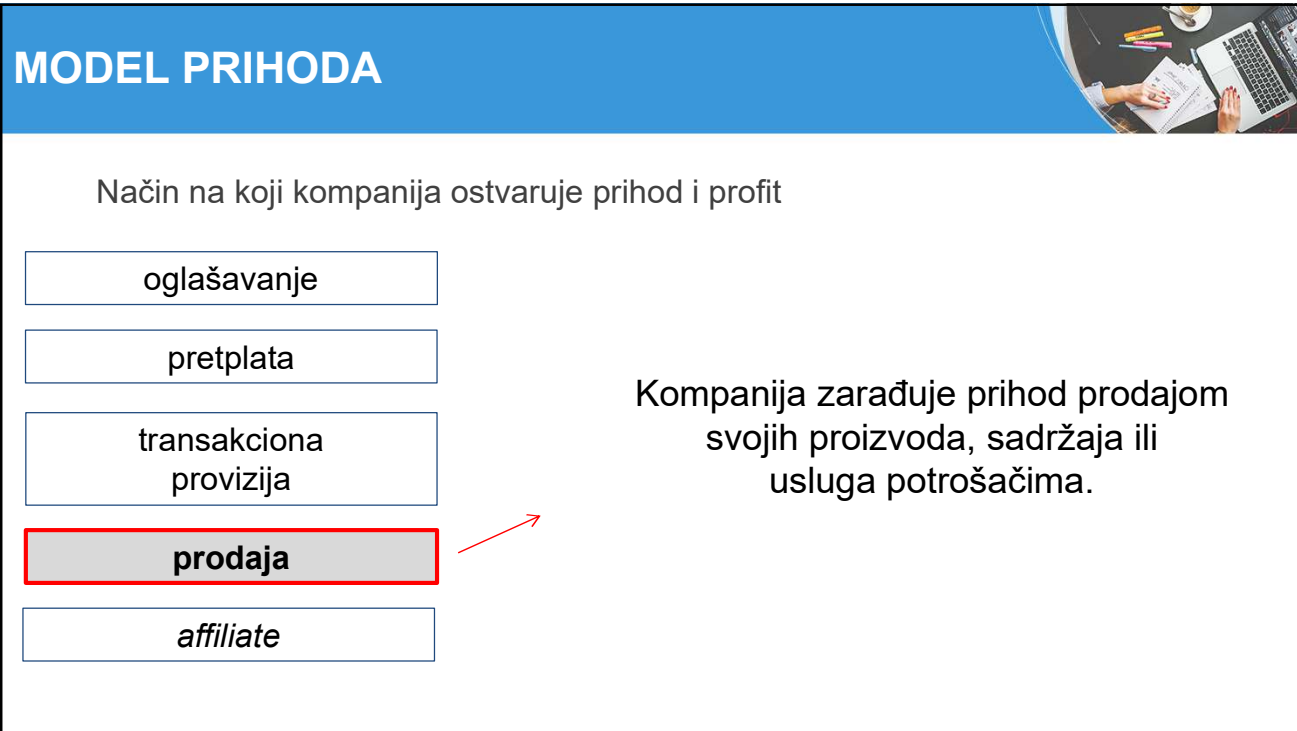
11

MODEL PRIHODA

Način na koji kompanija ostvaruje prihod i profit

- oglašavanje
- pretplata
- transakciona provizija
- prodaja**
- affiliate*

Kompanija zarađuje prihod prodajom svojih proizvoda, sadržaja ili usluga potrošačima.



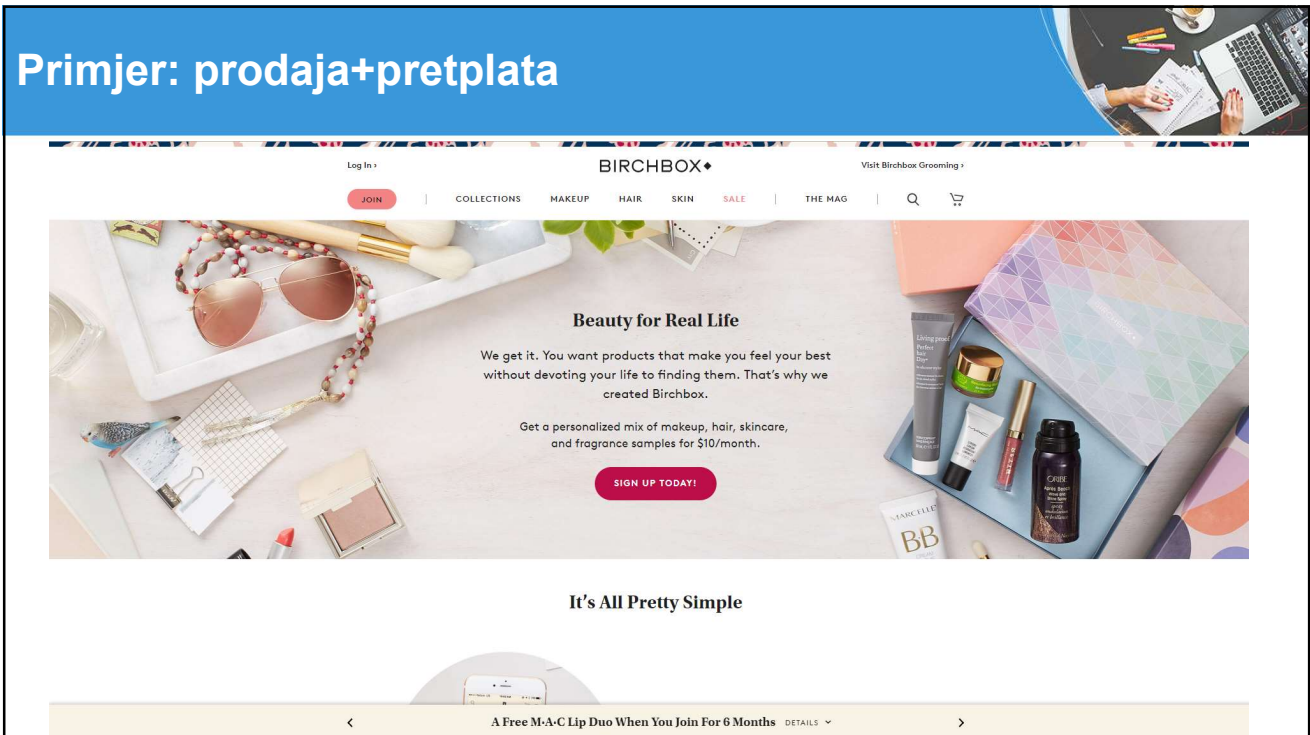
12

MODEL PRIHODA: prodaja



13

Primjer: prodaja+pretplata



14

MODEL PRIHODA

Način na koji kompanija ostvaruje prihod i profit

oglašavanje

pretplata

transakciona
provizija

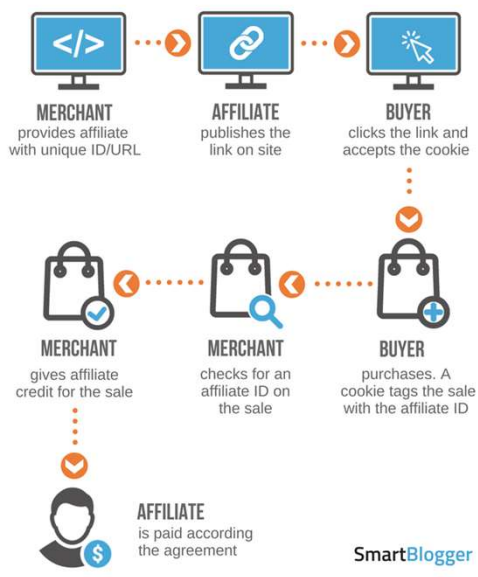
prodaja

affiliate

Kompanija koja preusmjeri potrošača ka trećoj strani prihoduje kroz *referral fee* ili dobija procenat od prodaje obavljene kroz ovaj kanal.

15

Primjer: affiliate



16

TRŽIŠNA ŠANSA

BY COLGATE BRAND



Koji dio tržišta kompanija nastoji da obuhvati?



Podjela na tržišne niše (ili segmente)



Procjena profitabilnosti svake niše

17

KONKURENSKO OKRUŽENJE

- Druge kompanije koje prodaju sličan proizvod ili posluju na istom tržištu
- Prisustvo supstituta
- Potencijalni novi ulasci na tržište
- Moć kupaca i dobavljača na tržištu



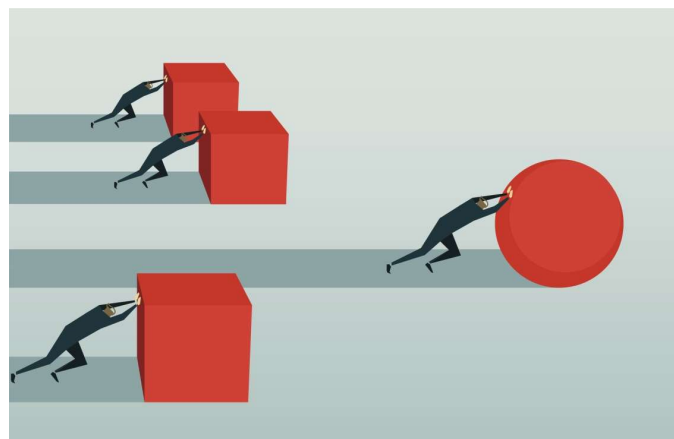
 **Reprezentacija.ME**

Direktni konkurenti – nude sličan proizvod ili uslugu istom tržišnom segmentu

Indirektni konkurenti – kompanije iz drugih industrija koje nude supstitut

18

KONKURENTSKA PREDNOST



Konkurentska prednost se ostvaruje:

- superiornom ponudom
- definisanjem niže cijene od većine (ili svih) konkurenata
- angažovanjem ekspertskeg osoblja
- posjedovanjem rijetkog vrijednog resursa
- dobijanjem povoljnije ponude od dobavljača...

19

TRŽIŠNA STRATEGIJA

Plan ulaska na tržište i privlačenja novih kupaca



20

RAZVOJ ORGANIZACIJE

Kako će kompanija organizovati posao koji mora biti obavljen?

Podjela na odjeljenja po funkcijama – proizvodnja, dostava, marketing, *customer service*, finansije...



21

UPRAVLJAČKI TIM

Najvažniji element – tim zadužen za sprovođenje plana!



22

