**Model obuke**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Naziv** | **Žensko preduzetništvo** | |
| **Ključne reči** | Žene na selu u biznisu, motivacija, preduzetnička znanja i veštine, poslovna ideja, istraživanje tržišta, digitalno preduzetništvo | |
| **Provided by** | REDASP | |
| **Jezik** | Srpski | |
| **Ciljevi** | Obučiti potencijalne preduzetnice koje žele da započnu svoj biznis da podignu nivo svoje preduzetničke kulture, o znanjima i veštinama koje potencijalna preduzetnica treba da poseduje i kako povećati procenat opstanka biznisa na tržištu. | |
| **Ishodi učenja** | Nakon obuke znaćete:  1) Koje su to osobine i motivi koje svaka preduzetnica treba da ima;  2) Koja su neophodna znanja i veštine za započinjanje biznisa,  3) Koji su neophodni resursi za započinjanje biznisa,  4) Kako se vrši analiza i vrednovanje biznis ideja | |
| **Oblast obuke** | Digitalno preduzetništvo u ruralnom okruženju |  |
| Žensko preduzetništvo |  |
| Pristup finansijama |  |
| Ekonomija deljenja |  |
| **Sadržaj** | **Kurs 1: Zašto da pokrenem sopstveni biznis?**  **Oblast 1:** Motivi i osobine preduzetnica  Odeljak 1.1: Motivacija  Odeljak 1.2: Osobine ličnosti preduzetnica  **Kurs 2: Od ideje do tržišta**  **Oblast 1:** Evidentiranje problema na tržištu I selekcija ideja  Odeljak 1.1: Analiza i vrednovanje ideja | |
| **Content development** | **Kurs 1: Zašto da pokrenem sopstveni biznis?**  Pojam preduzetništva se može povezati sa pojmovima ideje i poslovanja i ono jeste razvijanje novog biznisa od trenutka kada je sve samo na nivou ideje, pa do trenutka kada predstavlja profitabilnu firmu. U većini slučajeva je lakši deo doći do ideje, ono što je mnogo veći izazov je razvoj i sprovođenje same poslovne ideje. Interesantno je posmatrati i odrediti ključne razloge zbog kojih se ljudi odlučuju da započnu određeni biznis. Pokretanje sopstvenog poslovanja zahteva novac, mnogo sati napornog rada, upornost, čeličnu volju, mnogo strpljenja, kao i razumevanje da ukoliko nemate dovoljan i redovan poslovni prihod već u prvoj ili drugoj godini poslovanja, vaša preduzetnička avantura mogla bi ubrzo biti završena.  Istraživanja pokazuju da samo 50% započetih poslovnih poduhvata ostaju i dalje u poslovanju nakon 18 meseci, a tek 20% nakon 5 godina. Kada je reč o poslovnim idejama, u proseku samo jedna od 50 poslovnih ideja je tehnički i ekonomski izvodljiva i opravdana.  **Oblast:** Motivi i osobine preduzetnica  Preduzetnica - reč koja asocira na avanturistu, inovatora, osobu koja je spremna je da rizikuje tj. ulaže (vreme, rad, trud, novac) zbog uspeha nekog biznisa. Prvo pitanje koje potencijalna preduzetnica treba sebi da postavi pre nego što krene u takvu avanturu jeste: ***Da li sam ja preduzetnica? i Da li posedujem preduzetničke kvalitete?***  Karakteristike ličnosti se odnose na urođene ili stečene osobine, dok veštine odražavaju kako preduzetnik/ca pristupa određenim zadacima.  Odeljak 1.1: Motivacija  I pored svih mogućih problema i prepreka na preduzetničkom putu, ljudi gotovo svakodnevno pokreću sopstvene poslove. Šta je to onda što ih motiviše da se odluče na takav korak? Postoji nekoliko ključnih faktora koji utiču na buduće preduzetnice da pođu ovim putem:  **Strast za poslovnom idejom -** Jedan od najčešćih faktora gotovo svakog novog biznisa jeste poslovna ideja. Često se dešava da neko dobije ideju za novi proizvod ili uslugu, a da ne postoji način da se ta ideja prihvati na tržištu, osim da se pokrene novi biznis. U tim slučajevima, strast za poslovnom idejom je određena time koliko je sama ideja u suštini privlačna i izvodljiva. Mnoge potencijalne preduzetnice postanu vrlo strastvene u pogledu njihovih ideja, pogotovo ukoliko veruju da će krajnji rezultat poboljšati njihove okolnosti i pozitivno uticati na živote drugih ljudi. Žene iz ove grupe potencijalnih preduzetnica započinju svoje poslove iz ljubavi za onim čime se bave i svim srcem veruju da je strast koja ih vodi ključan preduslov za uspeh, dok im vođenje sopstvenog posla na taj način daje osećaj ispunjenosti i ponosa.  **Finansijska potreba -** Pojedine preduzetnice se odlučuju da pokrenu sopstveno poslovanje iz potrebe za boljom finansijskom situacijom. Vlasnici sopstvenog biznisa obično imaju veću kontrolu nad svojim finansijama i karijernom putanjom.  **Poslovna angažovanost -** Pokretanje poslovanja ponekad je motivisano željom preduzetnice da bude uključena u sve aspekte jednog poslovnog procesa. Drugim rečima, preduzetnica želi da bude deo dizajniranja, proizvodnje, marketinga i prodaje određenog proizvoda ili usluge. Time se istovremeno određuje i pravac kojim će preduzeće ići, donose ključne odluke o razvoju i preuzima odgovornost za sve aspekte poslovnih operacija koje se izvršavaju. Preduzetnice obično imaju specifičnu zamisao kako bi ovi procesi trebalo izgledati, pa sama motivacija da ih najpre sami izvršavaju na najbolji mogući način, a zatim ostvare uspeh kao direktnu posledicu donetih odluka, bude presudan faktor u pokretanju sopstvenog biznisa.  **Veća sloboda -** Mnoga poslovanja pokreću se iz potrebe da se poslovne odluke donose bez odobrenja nekog pretpostavljenog lica, kao i da se potpuno samostalno rukovodi poslovnom strategijom, vizuelnim identitetom kompanije, izgledom radnog okruženja, radnim vremenom i novcem koji je generisan sopstvenim zalaganjem i radom. Ovo je posebno važan pokretački faktor za one osobe koji jednostavno ne vole da budu opominjani ili da im se naređuje i koji žude za tim da sami kreiraju pravila ili naprave bolju kompaniju od one u kojoj su do tada radili.  Formula za **USPEH = MOTIVACIJA x ZNANjE x USLOVI**  Motivacija za startovanjem biznisa i sposobnost prepoznavanja mogućnosti su ključne, a **ne novac**.  Odeljak 1.2: Osobine ličnosti preduzetnica  Uspešna preduzetnica se ne rađa kao takva, svako od nas ima određene urođene osobine i veštine, ali se i mnoge od njih stiču učenjem i iskustvom. Sticanje veština, znanja i iskustva tokom poslovanja su ključni u razvoju biznisa. Uspešne preduzetnice dolaze iz različitih socijalnih sredina, pripadaju različitim rasama, etničkim grupama, na njih utiču različiti sistemi vrednosti, kulturološki faktori, ali neke zajedničke veštine i vrednosti bi trebalo shvatiti kao opštevažeće, razvijati ih i primenjivati ih u poslu.  Najčešće **osobine ličnosti** preduzetnice su:   * Sklonost ka preuzimanju rizika, * Samopouzdanje, * Posvećenost, * Prilagodljivost, * Problemi se shvataju kao izazov * Sklonost ka menjanju pristupa pri rešavanju problema * Istrajnost, * Kreativnost, * Nezadovoljstvo postignutim – uvek teži da ide dalje, * Upornost, * Odlučnost, * Originalnost, * Optimizam, * Uverljivost * Prihvatanje odgovornosti, * Samoinicijativnost, * Želja za uspehom, * Orjentisanost ka rezultatima.   Preduzetničke osobine su važne ali nisu dovoljne, naročito kada biznis dosegne određeni stepen razvoja! Pored njih, potrebno je imati:   1. Opšte **upravljačke veštine** koje preduzetnica treba da poseduje su:  * Strategijske veštine * Veštine planiranja * Marketing veštine * Finansijske veštine * Veštine upravljanja projektima * Veštine upravljanja vremenom  1. **Specifične lične upravljačke veštine** potrebne preduzetnici su:  * Liderske veštine * Veštine motivisanja * Veštine delegiranja zadataka/kompetencija drugima u organizaciji * Veštine komuniciranja * Pregovaračke veštine * Operativna sposobnost * Kreativnost kao sposobnost logičkog razmišljanja i zaključivanja * Sposobnost kritičkog posmatranja stanja i odnosa * Analitička sposobnost   Ličnost uspešne preduzetnice oslikava prava mera urođenih veština, uz permanetno sticanje potrebnih znanja i iskustava, uz obilje novih poslovnih ideja, optimizam i motivaciju.  **Uraditi test samoprocene**: Da li sam ja preduzetnica? (uneti link do testa i ključa za bodovanje odgovora) | |
| **Kurs 2: Od ideje do tržišta**  Prva faza preduzetničkog putovanja podrazumeva koncepcijsko traganje za odgovarajućom bisnis idejom koju će preduzetnica realizovati u praksi. Prilikom definisanja biznis ideje od velike je važnosti adekvatna elaboracija svih relevantnih aspekata poslovanja, koji preduzetnici mogu da pomognu u donošenju konačnog suda vezanog za izbor najpovoljnije opcije biznisa.  **Oblast 1:** Evidentiranje problema na tržištu i selekcija ideja  Bazični kriterijumi kojima se rukovodi preduzetnica prilikom donošenje odluke o izboru biznisa kojim će se baviti:  1) Prvi kriterijum je da **odražava ličnost preduzetnice**, da se odnosi na oblast rada u kojoj preduzetnica uživa I u kojoj poseduje određena znanja i iskustva.  2) Drugi kriterijum za izbor poslovne ideje polazi od njenih ***tržišnih i profitnih potencijala.*** Najveća greška potencijalnih preduzetnica koju prave prilikom startovanja biznisa se sastoji u upornom pokušavanju da prodaju proizvode i usluge koje one vole i žele. Prvi i najvažniji zakon marketinga je *Ponudite ljudima ono što oni žele da kupe, a ne ono što vi želite da prodate. Kupci ne kupuju ono što vi volite, već ono što oni vole.*Prvi korak u determinisanju tipa biznisa kojim će se neko baviti jeste pažljivo *osluškivanje tržišta**t*j.orijentisanost ka potencijalnim kupcima prilikom istraživanja tržišta.  Istraživanje tržišta je neophodno sprovesti pre pokretanja posla!!!  Cilj je ustanoviti koje su potrebe potencijalnih korisnika i da li na tržištu na kome planirate da poslujete postoji potreba za vašim budućim proizvodima ili uslugama.  Fokus je na kupcu!  **Odeljak 1.1:** Analiza i vrednovanje ideja  Pre nego što se krene u realizaciju, neophodna je detaljna razrada i planiranje aktivnosti. Proces treba započeti prikupljanjem svih relevantnih informacija za budući biznis. Prva stvar koja izdvaja uspešnu preduzetnicu od ostalih jeste vizija, nešto čemu teži i razlog zbog kojeg se upušta u neki poslovni poduhvat. Pogrešno verovanje je da je potrebna samo dobra ideja da se uspe u poslu, ali ideja nije isto što i dobra poslovna prilika. Neophodna je adekvatna priprema za ulazak u biznis i planiranje aktivnosti.  Da bi istraživanje tržišta bilo uspešno potrebno je da potencijalni preduzetnica ume da sluša, uči, bude angažovana u stvaranju vrednosti za kupce, na osnovu iskazanih potreba.  Preduzetnica treba da odgovori sebi na sledeća pitanja:   * Da li na tržištu postoji potreba za mojim proizvodima/uslugama? * Kako će potencijalni kupci znati da sam započela poslovanje? * Koji je ključni faktor da se kupci opredele za moj proizvod/uslugu,   uzimajući u obzir da sam početnica, a da ne odu kod konkurenta  (koji uspešno posluje već 10 godina)?   * Na koji način ću zadržati svoje kupce?     Pronalazak i definisanje konkurentske prednosti i stvaranje vrednosti za kupce početnicima u poslovanju znači opstanak ili nestanak sa tržišta. Vrednost je ono što su kupci spremni da plate. Konkurentska prednost upravo proizilazi iz vrednosti koju preduzetnica može da stvori za svoje kupce, zato je potrebno da se unapred:   * Definiše ’’vaš” deo tržišta koji možete da zadovoljite u potpunosti * Definiše ciljna grupa * Da se proceni okvirni broj potencijalnih kupaca * Da se proceni mogući obim prodaje * Da se analizira konkurencija  **Uraditi test samoprocene**:Analiaza preduslova za realizaciju odabrane ideje pre izrade biznis plana  1. Kriterijumi za makroselekciju poslovnih ideja   (uneti link do testa) | |
| **Glossary** | **Preduzetništvo:** je proces u kome se prilika identifikuje, procenjuje i iskorišćava.  **Poslovna ideja:** je početna ideja kako stvoriti nešto novo, poboljšati postojeće ili bolje rešiti problem ili potrebu, na način koji će generisati vrednost za korisnike, što može dovesti do osnivanja preduzeća.  **Analiza konkurencije:** potreba da se istraži ciljna grupa, trenutno tržište, da se razume potražnja i ponuda.  **Tržište** čine svi odnosi ponude i tražnje koji se uspostavljaju radi razmene roba i usluga u određeno vreme i na određenom mestu.  **Ponuda** je količina određene robe koja se u određeno vreme, na određenom mestu i po određenoj ceni nudi kupcima.  **Tražnja** je određena količina novca kojom se kupuje određena vrsta robe.  **Inovacija:** je komercijalizacija ideje (sposobnost stvaranja vrednosti kroz nove ideje i poboljšana rešenja).  **Veština** je [sposobnost](https://sr.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82) obavljanja zadatka sa određenim rezultatima u toku određenog [vremena](https://sr.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B5).  **Konkurentska prednost** je nadmoć u odnosu na konkurente koja se stiče sposobnošću isporuke veće vrednosti za kupca – bilo nižim cenama ili pružanjem većih pogodnosti. | |
| **Self-evaluation (multiple choice queries and answers)** | 1. Koji to ključni faktori utiču na pokretanje sopstvenog biznisa?  **a) Strast za poslovnom idejom**  b) Potreba da se zaradi mnogo novca  **c) Poslovna angažovanost**  2. Najvažniji elementi formula za USPEH u biznisu:  **a) Motivacija**  **b) Znanje**  c) Novac  3. Bazični kriterijumi za donošenje odluke o izboru biznisa kojim će se baviti:  **a)** **oblast rada u kojoj preduzetnica poseduje određena znanja i iskustva**  **b) tržišni i profitni potencijali poslovne ideje**  c) odražava ono čime preduzetnica voli da se bavi  4. U biznisu:  a)Nikada ne rizikuješ  b) Uvek ideš na rizik  **c) Preuzimaš samo proračunate rizike**  5. Najčešće osobine ličnosti preduzetnice su:  a) Nepoverljivost,  **b) Prilagodljivost,**  **c) Prihvatanje odgovornosti**  6. U svrhu procene konkurentske prednosti, potrebno da se unapred:  **a) Definiše ciljna grupa**  **b) Da se proceni mogući obim prodaje**  c) Da se zanemari konkurencija | |
| **Bibliography** | 1. Prof. dr Svetislav Paunović „Profil uspešnog preduzetnika”, 2003.2. Prof. dr Svetislav Paunović “Šta moram da znam o biznisu i preduzetništvu?”, 2003.3. G.Kishel, P.Kishel: How to start, run and stay in Bussiness, John Wiley&Sons inc., New York, 1993.4. Jovana Mutibarić, Radivoj Prodanović, Neda Raspopović „Licnost preduzetnika”, 2012.5. DIREKTA, Blog “Zašto ljudi pokreću svoj biznis”, 2021. 6. How To Start A Small Business In 2022 by [Kathy Haan,](https://www.forbes.com/advisor/author/kathy-haan/)[Adam Ramirez,](https://www.forbes.com/advisor/author/adam-ramirez/)[Kelly Main](https://www.forbes.com/advisor/author/kmain/), https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-start-a-business/ | |
| **Resources**  **(videos, reference link)** | <https://www.youtube.com/watch?v=c7cC9p3NosA>  <https://www.youtube.com/watch?v=Z-50Qg1M1vk>  <https://www.youtube.com/watch?v=S9qUNDs5_wg>  <https://www.youtube.com/watch?v=ThSMFfBNpzo>  <https://www.youtube.com/watch?v=gGE-wtWxnCo>  <http://ras.gov.rs/aktuelno/preduzetnicki-servis>  <https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/eu-priorities_en>  <https://preduzetnistvo.gov.rs/podrska-pocetku-poslovanja/>  <https://www.youtube.com/watch?v=sosQWjxW8go> | |