



Povećanje socijalne uključenosti
samohranih roditelja s niskim primanjima

Osjećaj za inicijativu i poduzetničke kompetencije

Praktične vježbe

Izradio: Fond za socijalne inovacije (LT)



Sufinancirano sredstvima
programa Europske unije
Erasmus+

Europska komisija financijski podržava projekt i proizvodnju ovog sadržaja, koji odražava stavove isključivo autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za korištenje informacija koje se ovdje nalaze.

Poslovanje od kuće, pogodno za samohrane roditelje

Materijali: olovke, kemijske, papir, računala, pristup internetu.

Trajanje: 60 min.

Opis:

Korak 1. U malim skupinama razmjenjujte ideje o tome koje poslove roditelji mogu obavljati od kuće.

Upotrijebite sve resurse koje imate - mobitele, računala itd. Odaberite jednu od ideja za daljnji rad.

Korak 2. Pokrenite poduzeće na odabranoj poslovnoj ideji.

Korak 2.1. Poslovna misija. Napravite popis KLJUČNIH RIJEČI koje se mogu koristiti za opisivanje ovog posla. Koristeći neke ili sve ključne riječi koje su identificirane, napišite izjavu o misiji tvrtke. Izjava bi trebala jasno opisivati svrhu poslovanja i objasniti koje su njegove ključne značajke.

Korak 2.2. Istraživanje tržišta. Napravite istraživanje tržišta za odabranu poslovnu ideju na jasan i koncizan način utvrđivanjem onoga što već znate, što trebate saznati i koje činjenične dokaze trebate kako bi podržali nalaze istraživanja.

Istraživanje bi se trebalo sastojati od:

- a. Analize kuaca
- b. Profila natjecatelja
- c. Analize dobavljača
- a. Analiza kupaca



Sufinancirano sredstvima
programa Europske unije
Erasmus+

Europska komisija financijski podržava projekt i proizvodnju ovog sadržaja, koji odražava stavove isključivo autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za korištenje informacija koje se ovdje nalaze.

Kratki opis vašeg kupca

--

Potrebe vašeg kupca

Tko je vaš kupac? Jesu li muško ili žensko? Koliko će vjerojatno imati godina? Koje je njihovo zanimanje?	
Što oni rade? Ako prodajete pojedincima – vrijedi znati njihove interese i zanimanje. Ako prodajete tvrtkama - pomaže vam imati razumijevanje onoga što njihovo poslovanje pokušava postići.	
Zašto kupuju? Pomaže razumjeti zašto vaš kupac kupuje proizvod, a zatim njegove potrebe možete prilagoditi svojoj usluzi.	
Kada kupuju? Znajući najbolje vrijeme za pristup vašem kupcu, povećat će vam se šanse za prodaju.	
Kako kupuju? Licem u lice, web stranica itd.	



Sufinancirano sredstvima programa Europske unije Erasmus+

Europska komisija financijski podržava projekt i proizvodnju ovog sadržaja, koji odražava stavove isključivo autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za korištenje informacija koje se ovdje nalaze.

Koliko novaca imaju? Znajući koliko vaš kupac mora potrošiti, znači da možete podudarati ono što prodajete s onim koliko si može priuštiti	
Zbog čega se osjećaju dobro u kupnji? Dobra korisnička usluga? Brza usluga?	
Što očekuju od vas? Ispunjavanje ili premašivanje očekivanja osigurati će ponovljeno poslovanje.	

b. Profili natjecatelja

Napravite istraživanje o mogućim konkurentima za odabranu tvrtku. Upotrijebite sve resurse koje imate - mobitele, računala itd. Ukratko napišite ukatko o 2-3 natjecatelja, a zatim pružite kratki sažetak o konkurentima.

Natjecatelj 1	
Ime i e-mail adresa i web stranica	
Ponuđeni proizvodi / usluge:	
Naplaćene cijene:	
Kako se promoviraju?	
Prednosti lokacije:	



Sufinancirano sredstvima programa Europske unije Erasmus+

Europska komisija financijski podržava projekt i proizvodnju ovog sadržaja, koji odražava stavove isključivo autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za korištenje informacija koje se ovdje nalaze.

Opće snage / slabosti, atmosfera, briga o kupcima, kvaliteta itd.:	
Sažetak analize natjecatelja	

c. Analiza dobavljača

Istražite moguće dobavljače za odabranu tvrtku. Morate navesti imena ili adrese dobavljača i razloge zašto ste ih odabrali. Napišite ukratko o 2-3 dobavljača.

Ime i adresa dobavljača [Uključite e-adresu i adresu web stranice ako je dostupna]	Zašto ste ih odabrali? [Koje značajke i pogodnosti nude vašem poslovanju?]

Korak 3. Razvite inovativan proizvod.

Odaberite inovativan proizvod koji bi mogao razviti vase poslovanje. Zatim istražite informacije na internetu o inovativnim proizvodima; stvorite vizualizaciju inovativnog proizvoda, ako je potrebno; napravite kratki financijski plan - koliko bi novaca bilo potrebno za izradu vašeg proizvoda i kako biste mogli prikupiti taj novac; istražite metodičke informacije o inovativnom proizvodu i pružite uvid u to gdje bi se ovaj inovativni proizvod mogao koristiti u stvarnim životnim situacijama.

Korak 4. Predstavite rezultate cijeloj grupi i voditeljima.



Sufinancirano sredstvima programa Europske unije Erasmus+

Europska komisija financijski podržava projekt i proizvodnju ovog sadržaja, koji odražava stavove isključivo autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za korištenje informacija koje se ovdje nalaze.