

PODJETNIŠKA ZAMISEL - POSLOVNI NAČRT MOJEGA PODJETJA RAZISKAVA TRGA

DKE 8. r. - POUK NA DALJAVO, 6. UČNA URA (UL6)

Pozdravljeni, učenci;

prejšnji teden ste dobili splošna navodila za izdelavo ppt-predstavitve oziroma plakata o svoji podjetniški zamisli. Naročila sem vam, da mi **do torka, 21. 4. 2020** pošljete najpomembnejši del vaše predstavitve, in sicer vašo **POSLOVNO IDEJO (glej UL5)**. Nekateri ste to že naredili, ostale pa pozivam, da to naredijo **takoj**. Ne odlašajte in imejte v mislih, da bom vašo podjetniško zamisel tudi **ocenila**. Zelo pomembno je, da mi vaše izdelke pošljete, saj lahko samo tako dobite sprotne povratne informacije o svojem delu in s tem vplivate na prisluženo oceno. **SPRAŠUJTE, če vam kaj ni jasno!** Jaz sem vam na razpolago.

NAVODILA ZA REŠEVANJE UČNEGA LISTA

1. Če tega še nisi naredil, mi svojo poslovno idejo mi **OBVEZNO** pošlji na argenti.mojca@gmail.com, **do torka, 21. 4. 2020**. Lahko jo pošlješ v kakršni koli obliki: fotografija, word-ov dokument, ppt...
2. V polju **Zadeva** e-maila, ki ga pošiljaš, zapiši: **RAZRED, IME IN PRIIMEK, KAJ POŠILJAŠ**. Npr. **Zadeva: 8.č, Mojca Argenti, poslovna ideja**.
3. V zvezek napiši podnaslov današnjega učnega lista in nadaljuj z izdelavo svoje podjetniške zamisli.

2. RAZISKAVA TRGA

Do sedaj si izdelal svojo poslovno idejo, torej veš, kaj boš prodajal oziroma katero storitev boš nudi. Veš, katere potrebe kupcev boš s svojo ponudbo zadovoljil in veš tudi, kateri njihov problem boš s tem rešil.

V današnji uri se boš posvetil svojim **kupcem**, predvsem pa svoji **konkurenci (tekmecem)**. Z brskanjem po internetu boš ugotavljal, ali kdo že ponuja izdelek/storitev, ki jo želiš tržiti (v 95% vaših podjetniških zamisli bo temu tako), kaj konkretno tvoj tekmec ponuja in **v čem boš ti boljši**, v čem se boš **razlikoval** in s tem **privabil kupce k izbiri tvojega** (in ne konkurenčnega) **podjetja**.

Razmisli, pobrskaj po spletu in napiši. (Vprašanja naj ti služijo kot pomoč pri razmišljanju.)

a) KUPCI – STRANKE

- Kdo bodo kupci tvojega izdelka/storitve?
- Kdo so kupci, ki imajo to specifično potrebo/problem, ki ga tvoje podjetje zadovoljuje?
- Opredeli tvojega tipičnega kupca - katerega spola (moški, ženska), starosti (otroci, mladostniki, odrasli, starejši) bodo tvoje stranke?
- Na kaj si še pomislil, ko razmišljaš o svojih strankah?

b) KONKURENCA, NOVOST/PREDNOST MOJE PONUDBE

- **Kdo** je tvoja konkurenca?
- Na spletu poišči vsaj dve podjetji, ki ponujata zelo podoben ali enak izdelek/storitev kot ti. Zapiši imeni teh podjetij, naslov njihove spletne strani in si podrobno oglej, kaj ponujajo. Napiši **prednosti in slabosti** teh podjetij (proizvodi/storitve, ki jih ponujajo, cene, izgled/kakovost proizvodov...)
- Določi v čem se tvoj izdelek/storitev **razlikuje** od tvojih konkurentov:
 - Katere so njegove **prednosti**?
 - Kakšna je **novost**, ki jo prinaša tvoje podjetje?
 - Kaj bo "**prodajni hit**" tvojega podjetja? Kaj se bo najbolj prodajalo? Zakaj tako misliš?
 - Zakaj naj bi kupec **izbral ravno tebe**?