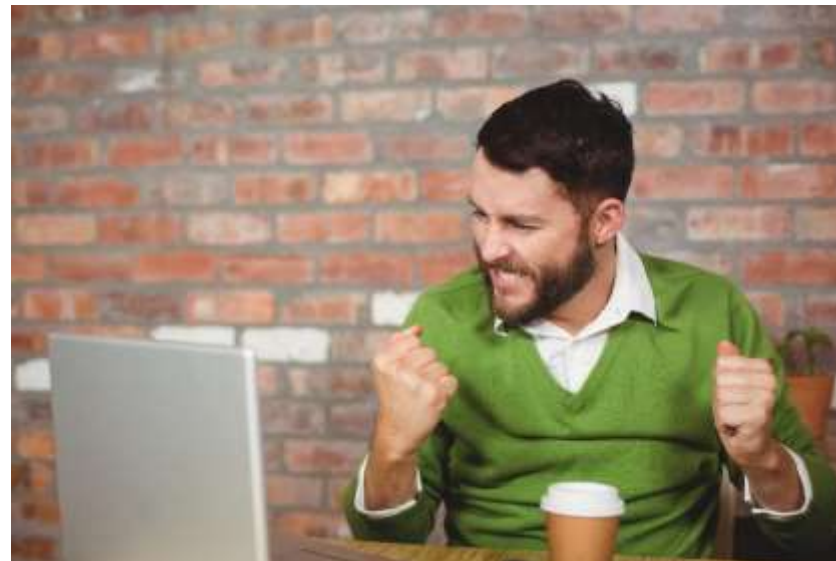




УНИВЕРЗИТЕТ У БАЊОЈ ЛУЦИ  
UNIVERSITY OF BANJA LUKA  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ  
FACULTY OF ECONOMICS



# STRATEGIJE ULASKA

Prof. dr Saša Petković  
[sasa.petkovic@ef.unibl.org](mailto:sasa.petkovic@ef.unibl.org)

# Ciljevi predavanja

- Upoznati se sa načinima ulaska u biznis;
- Razumjeti karakteristike strategija ulaska u biznis;

## Literatura:



# STRATEGIJE ULASKA

- Različite *strategije ulaska*, odnosno *otpočinjanja preduzetničkog poduhvata* (posla) mogu se grupisati u sljedeće osnovne strategije:
  - ✓ Razvoj novog proizvoda ili usluge;
  - ✓ Razvoj sličnog proizvoda ili usluge;
  - ✓ Kupovina franšize;



# STRATEGIJE ULASKA

- ✓ Iskorišćavanje djelimičnog impulsa od postojećeg proizvoda ili usluge;
- ✓ Obezbjedenje pokroviteljstva;
- ✓ Kupovina postojećeg preduzeća.



# 1. RAZVOJ NOVOG PROIZVODA ILI USLUGE

- Svi proizvodi koji danas postoje nekad su bili sasvim *novi proizvodi*.
- Tako su npr. TV prijemnik, lap-top računar, faks ili mobilni telefon samo prije nekoliko decenija bili potpuno nepoznati proizvodi.
- Neke nove proizvode uvela su na tržište preduzeća koja su postojala, dok su neki novi proizvodi **bili razlog za osnivanje preduzeća**.



# 1. RAZVOJ NOVOG PROIZVODA ILI USLUGE



- Mnogo je teže naći primjere **sasvim novih usluga** nego bitno novih proizvoda.
- Međutim, oko novih proizvoda često nastaju nove usluge održavanja ovih proizvoda ili usluge kojima se povećava njihova upotrebna vrijednost.
- Primjeri izuzetno profitabilnih poslovnih modela baziranih na uslugama su Uber i AirBnB

**NEW  
PRODUCT**

**99.99%  
NEW**

# Get there Your day belongs to you



Ride with Uber

SIGN UP >

OR



Sign up to drive

First Name

Last Name

Email

Phone

Create Password

City

Invite Code (Optional)

SIGN UP TO DRIVE >

Or sign up with your rider account.

By proceeding, I agree that Uber or its representatives may contact me by email, phone, or SMS (including by automatic telephone dialing system) at the email address or number I provide, including for marketing purposes. I have read and understand the relevant Driver Privacy Statement.



# Book unique homes and experiences all over the world.

🔍 Try "Airbnb Plus Homes in Los Angeles"

Search

Stay in homes verified for quality in Los Angeles

Explore Airbnb



## 2. RAZVOJ SLIČNOG PROIZVODA ILI USLUGE

- Ova strategija podrazumijeva razvoj proizvoda ili usluge koji *nisu sasvim novi*, već **slični** postojećim proizvodima ili uslugama na tržištu, ali koji su, istovremeno, **dovoljno različiti** u odnosu na postojeće proizvode ili usluge za uspješan početak posla.
- Nastali u sjenci originalnih proizvoda ili usluga, ovi proizvodi ili usluge predstavljaju **paralelnu konkurenciju svojim originalima**.



## 2. RAZVOJ SLIČNOG PROIZVODA ILI USLUGE

Kineski klon BMW-a

- Po definiciji *paralelna konkurencija* obuhvata preduzeća koja se teško diferenciraju, tako da su **cijene osnovno sredstvo konkurentskog nadmetanja**.



Iako je **prostor za konkurentsko diferenciranje mali**, uspjeh u ovoj strategiji zahtijeva izvjesno diferenciranje preduzeća.

## 3. KUPOVINA FRANŠIZE

- Kupovinom franšize preduzetnik od davaoca (vlasnika) franšize **kupuje pravo ili privilegiju** da posluje na određeni način u određenom periodu vremena na određenom mjestu.



# 3. KUPOVINA FRANŠIZE

Ta prava mogu biti različita, kao što su:

- prodaja proizvoda i/ili pružanje usluga davaoca franšize,
- korištenje njegovih simbola,
- trgovačke marke,
- arhitektonskog rješenja i sl.,
- ili sve to zajedno, odnosno *poslovanje po modelu davaoca franšize (franšiza poslovnog formata).*



Primjeri franšiznih aranžmana su:

- restorani za brzu pripremu hrane,
- rent a car agencije,
- turističke agencije,
- različiti tipovi maloprodajnih prodavnica,
- benzinske pumpe,
- prodaja i servisiranje automobila,
- agencije za nekretnine i sl.



---

## 3. KUPOVINA FRANŠIZE



[VIDEO](#) | [PODCASTS](#) | [START A BUSINESS](#) | [SHOP](#)

[FRANCHISE HOME](#) | [QUIZ: FIND YOUR FRANCHISE](#) | [BUSINESS OPPORTUNITIES LIST](#) | [FRANCHISES FOR SALE](#)





# Entrepreneur FRANCHISE 500 2018

## Our 39th Annual 2018 Franchise 500 Ranking

With more than 1,000 companies applying, the 39th annual Franchise 500 ranking is one of our most competitive ever. Those franchises that rose to the top reveal the newest trends as well as the industries that keep going strong decade after decade.

[Understanding the Ranking](#)

[See Franchise Rankings](#)

RANK	FRANCHISE	INVESTMENT
# 1	 McDonald's	\$1M - \$2.2M
# 2	 7-Eleven Inc.	\$38K - \$1.1M
# 3	 Dunkin' Donuts	\$229K - \$1.7M
# 4	 The UPS Store <a href="#">Request More Info</a>	\$178K - \$403K

<https://www.entrepreneur.com/franchise500/2018>










# 2021 Top franšize

**Entrepreneur**  
FRANCHISE 500



Identify your perfect franchise match!

**Take our short quiz >>>**

FRANCHISE NAME/RANK	CATEGORY/DESCRIPTION	INITIAL INVESTMENT
# 1  Taco Bell	Mexican Food Mexican-inspired food	\$576K - \$3.4M
# 2  Dunkin'	Coffee Coffee, doughnuts, baked goods	\$438K - \$1.8M
# 3  The UPS Store <a href="#">Request Info</a>	Postal & Business Centers Postal, business, printing, and communications services	\$185K - \$474K
# 4  Popeyes Louisiana Kitchen	Chicken Fried chicken, seafood, biscuits	\$384K - \$3.5M
# 5  Culver's	Frozen Custard Frozen custard, specialty burgers	\$2.4M - \$5.4M
# 6  Kumon Math & Reading Centers <a href="#">Request Info</a>	Tutoring Supplemental education	\$64K - \$140K
# 7  Jersey Mike's Subs	Submarine Sandwiches Subs and Philly cheesesteaks	\$145K - \$786K
# 8  Planet Fitness	Fitness Fitness clubs	\$937K - \$4.6M
# 9  7-Eleven	Convenience Stores Convenience stores	\$70K - \$1.2M

## 4. ISKORIŠĆAVANJE DJELIMIČNOG IMPULSA OD POSTOJEĆEG PROIZVODA ILI USLUGE

- Strategija *iskorišćavanja djelimičnog impulsa od postojećeg proizvoda ili usluge* svodi se na **iskorištavanje mogućnosti za realizaciju profita** koje su posljedica događaja van kontrole preduzetnika.
- U takvim okolnostima preduzetnik **treba da uoči mogućnosti** za ostvarenje profita i da ih iskoristi.



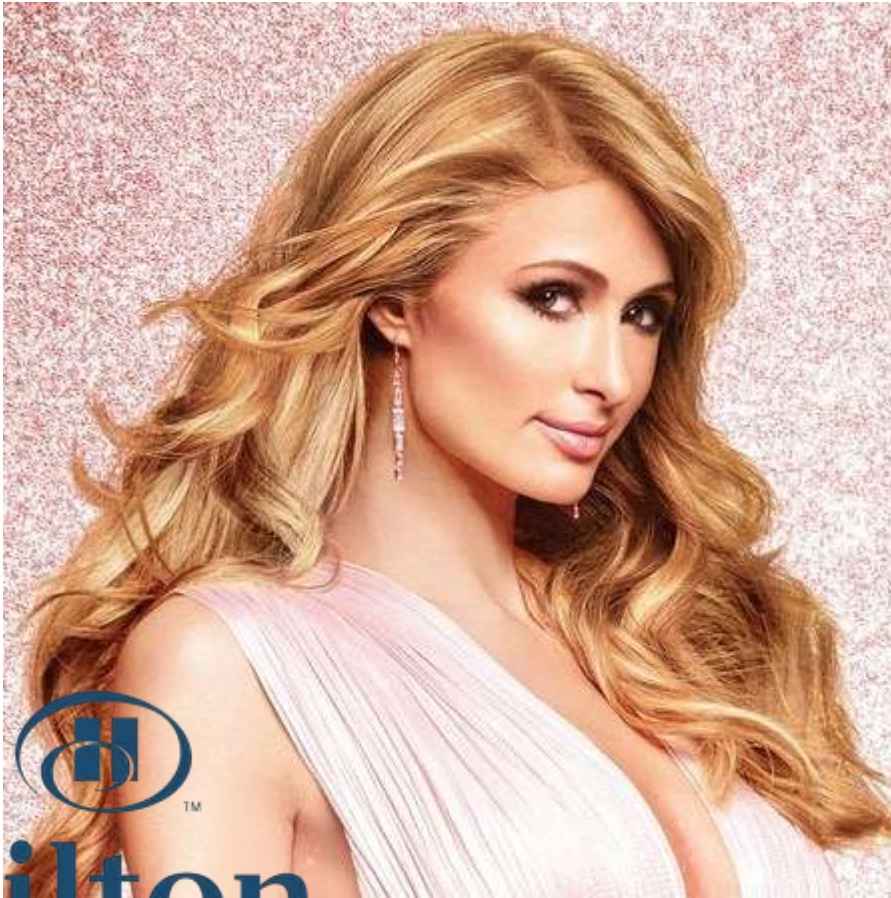


## 4. ISKORIŠTAVANJE DJELIMIČNOG IMPULSA OD POSTOJEĆEG PROIZVODA ILI USLUGE

- To su sljedeće tri mogućnosti:
  - prenošenje proizvodnje ili pružanje usluga **na novoj lokaciji**,
  - dopunjavanje manjka ponude i
  - kapitalizacija neiskorišćenih resursa.



## 4. ISKORIŠTAVANJE DJELIMIČNOG IMPULSA OD POSTOJEĆEG PROIZVODA ILI USLUGE



- Osnovni princip na kojem se zasnivaju lanci hotela, resorana, maloprodajnih objekata, benzinskih pumpi i sl. je da je **isti tip posla potreban na različitim lokacijama.**
- Pretpostavka uspješnog prenosa posla na drugu lokaciju je da preduzetnik **pravilno procijeni potencijal te lokacije** i da raspolaže kapitalom i ljudskim resursima neophodnim za širenje posla.



**Hilton**

HOTELS & RESORTS

## 4. ISKORIŠTAVANJE DJELIMIČNOG IMPULSA OD POSTOJEĆEG PROIZVODA ILI USLUGE

- Druga mogućnost za primjenu ove strategije je **dopunjavanje manjka ponude**.
- Do manjka ponude dolazi i kada nosioci ponude na vrijeme **ne prepoznaju potrebe** koje se povremeno javljaju na tržištu.
- Tako je npr. **intenzivna urbanizacija ili naglo povećavanje broja stanovnika** u nekoj gradskoj četvrti praćen manjkom maloprodajnih objekata, obdaništa, radnji za hemijsko čišćenje i sl.



## 4. ISKORIŠTAVANJE DJELIMIČNOG IMPULSA OD POSTOJEĆEG PROIZVODA ILI USLUGE

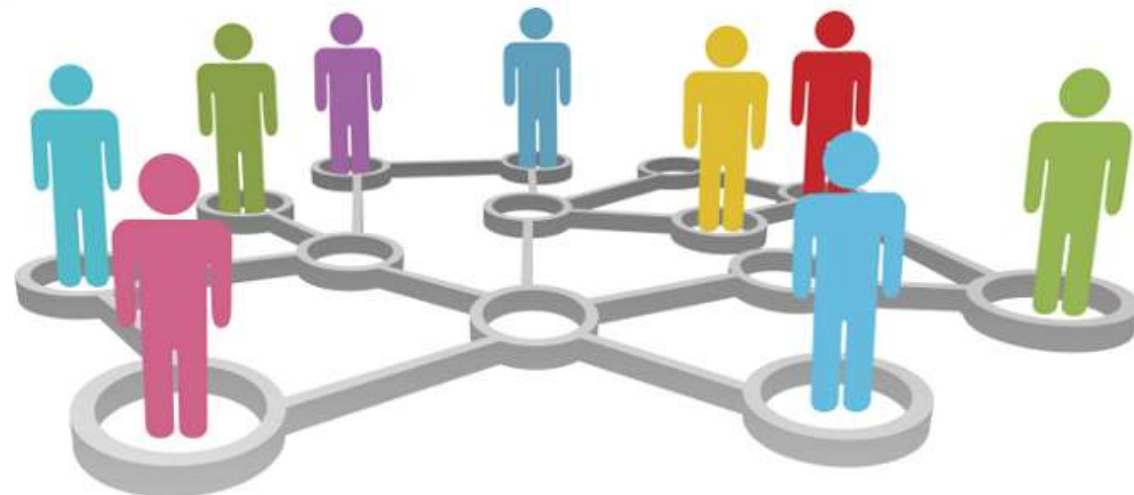
- ***Kapitalizacija neiskorištenih resursa*** je treća mogućnost za osnivanje preduzeća u okviru strategije iskorištavanja djelimičnog impulsa od postojećeg proizvoda ili usluge.
- Ova mogućnost se obično vezuje za **korištenje resursa koji se ne koriste ili se nedovoljno koriste**, prije svega prirodnih resursa, kao i prikupljanje i prerada sirovina koje se mogu reciklirati.
- Izgradnja **mini hidroelektrana, briketiranje otpadaka drvene mase u tzv. pelet, proizvodnja bio dizela od šećerne repe** i sl. samo su neki od primjera tzv. *zelenog poslovanja* (“*zeleni biznis*”).



## 5. OBEZBJEĐENJE POKROVITELJSTVA

- Strategija **obezbjeđenja pokroviteljstva** se svodi na korištenje spremnosti i zainteresovanosti različitih *stejkholdera* **da pomognu osnivanje i početak rada preduzeća.**
- Najčešći *stejkholderi* preduzeća koje se osniva su: kupci, dobavljači i kreditori.

- Tako npr. **kupci mogu unaprijed poručiti veće količine potrebnih proizvoda** ili se obavezati (pismom o namjerama ili ugovorom) da će određeno vrijeme svoje potrebe zadovoljavati proizvodima ili uslugama preduzeća ili čak avansno platiti dio svojih porudžbina.



Quickest Acceleration.  
Longest Range. The Safest Cars Ever.

[ORDER YOURS](#)

[NEW INVENTORY](#)

[USED INVENTORY](#)

[TEST DRIVE](#)

[GET THE NEWSLETTER](#)



# Business News: Rimac u Kini otvara fabriku električnih automobila i baterija (13.3.2018.)

- Fabrika električnih automobila i baterija hrvatske kompanije Rimac trebalo bi da bude izgrađena u Kini krajem 2018. godine. Riječ je o fabrici za kinesko tržište, dok je fabrika za ostatak svijeta locirana u Hrvatskoj, prenosi zagrebački portal "Index.hr". "Kina nam je važna, jer predstavlja najveće tržište na svijetu za električne automobile, autobuse, kamione i druga prevozna sredstva te bilježi najveći rast. Kina se strateški opredijelila prema električnim vozilima te ima već danas u planu transport potpuno prebaciti na električni pogon", komentarisao je Rimac za "Poslovni dnevnik".
- Ukupno ulaganje u novu fabriku iznosiće **158,2 miliona US\$** od čega Rimac Automobili u tome učestvuje sa oko 5 miliona EUR u novcu **te znanjem i tehnologijom**.
- Ostatak ulaže kineski "Camel". Rimac je za to dobio 40 % udjela u novoj fabrici koju su nazvali "Zhongke Luo Rui Technology Co". Tvornica će proizvoditi pogonske komponente za e-automobile i autobuse.



## 5. OBEZBJEĐENJE POKROVITELJSTVA



- Dobavljači mogu **obezbjeđenjem** zaliha materijala, rezervnih dijelova i sl. neophodnih za početak poslovanja **pomoći osnivanje preduzeća.**
- Banke mogu pomoći osnivanje preduzeća tako što će npr. obezbijediti kredit za finansiranje početka rada preduzeća.
- Posebnu kategoriju *sponzora* preduzeća u osnivanju predstavljaju **država koja bespovratnim sredstvima i kreditima** (iz tzv. *start up* fondova) podržava osnivanje preduzeća.



## 6. KUPOVINA POSTOJEĆEG PREDUZEĆA

- Šesta strategija otpočinjanja posla je *kupovina postojećeg preduzeća*. Kupovina postojećeg preduzeća prije svega znači **kupovinu njegovog/njenog posla**.
- Tako npr. kupovinom posla preduzeća preduzetnik kupuje njegovo mjesto na tržištu, njegove dosadašnje kupce i odnose koje je preduzeće sa njima izgradilo, njihovu lojalnost preduzeću, njihove navike da kupuju proizvode i usluge od preduzeća i sl.



## 6. KUPOVINA POSTOJEĆEG PREDUZEĆA

- Takođe, kupovinom posla kupuje se pozicija preduzeća u kanalima snadbijevanja, odnosi sa dobavljačima, reputacija koju je preduzeće steklo u odnosima sa dobavljačima i sl.
- Na sličan način stiče se kreditni rejting, pravo korištenja kreditnih linija, znanja i iskustvo zaposlenih, kao i poslovni prostor, lokacije za poslovanje, članstvo u udruženjima, prava industrijske svojine itd.

- Prilikom kupovine preduzeća moraju se riješiti dva značajna problema. Prvi se odnosi na *znanje* neophodno za uspješno poslovanje, a drugi na obezbjeđenje neophodnih *finansijskih sredstava* za kupovinu preduzeća.



## 6. KUPOVINA POSTOJEĆEG PREDUZEĆA

- Kupovina preduzeća može se finansirati iz sopstvenih sredstava preduzetnika i kredita, a spremnost vlasnika da odobri povoljnije uslove plaćanja (plaćanje na rate i odloženo plaćanje) može značajno da olakša kupovinu preduzeća.



- Idealan prodavac preduzeća je osoba koja se povlači iz posla zbog starosti, a ne zato što ima poslovne probleme.
- Takav prodavac neće biti zainteresovan samo da ostvari najveću prodajnu cijenu, već i da nađe dobrog vlasnika za “svoje” preduzeće, koji će nastaviti da brine o preduzeću i zaposlenima, i koji će očuvati ugled preduzeća koji je njegov stari vlasnik stvarao.



# HVALA NA PAŽNJI!

