



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



5. СТРАТЕГИЈЕ УЛАСКА У ПОСАО

III година – Предузетничка економија
Академска 2022/2023. година
др Јадранка Петровић, виши асистент
jadranka.petrovic@ef.unibl.org



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



Основне стратегије отпочињања предузетничког подухвата/посла

(Благоје Пауновић: „Предузетништво и управљање малим предузећима“, Београд, 2017)



1. РАЗВОЈ НОВОГ ПРОИЗВОДА ИЛИ УСЛУГЕ

- Развој новог производа или услуге - разлог за оснивање предузећа
- Око нових производа често настају нове услуге одржавања ових производа (нпр. одржавање рачунара, мобилних телефона и сл.)



2. РАЗВОЈ СЛИЧНОГ ПРОИЗВОДА ИЛИ УСЛУГЕ



2. РАЗВОЈ СЛИЧНОГ ПРОИЗВОДА ИЛИ УСЛУГЕ

Највећи произвођачи мобилних телефона у 2019. год.



Јужна Кореја (31,4%)



САД (22,4%)



Кина (8,6%)



Кина (7,5%)



Јужна Кореја (2,9%)



САД (2,7%)



Финска (1,2%)



3. КУПОВИНА ФРАНШИЗЕ

- **Франшизинг** је облик пословног повезивања где једна компанија (давалац франшизе) преноси одређеној особи или групи (примаоцу франшизе) право пословања под његовим именом, уз могућност да користи сва расположива знања и технологију рада који су доступни под тим именом.

- Давалац франшизинга, преноси на корисника франшизинга:

- свој модел пословања,
- свој метод продаје,
- своје право индустријске својине (кориштење симбола, трговачке марке или архитектонског рјешења власника франшизе).



Накнаде у франшизингу

Улазна и редовне накнаде

Да би уопште постао дио франшизног система, прималац франшизе мора да плати за лиценцу – тзв. **улазну франшизну накнаду (franchise fee)**. Висина улазне накнаде варира од система до система – може да износи од неколико хиљада до неколико стотина хиљада, па и милиона евра.

Друга врста франшизне накнаде коју прималац плаћа је **редовна накнада (royalties)**. Обично се утврђује као одређени процент од оствареног промета и може се плаћати на мјесечном, кварталном, годишњем нивоу и, у суштини, представља значајан извор прихода за даваоца франшизе.

Франшизни системи неријетко прописују и **накнаду за маркетинг (marketing fee)**. И она се обично одређује као процент од оствареног промета и плаћа се, по правилу, на мјесечном нивоу.



КУПОВИНА ФРАНШИЗЕ

McDonald's Franchise

Година отпочињања посла: 1955

Сједиште: Чикаго, САД

Процијењени број јединица: 38.695



Извор: <https://www.franchisedirect.com/>



3. КУПОВИНА ФРАНШИЗЕ

Marriott International Franchise

Година отпочињања посла: 1967

Сједиште: Батесда, Мериленд, САД

Процијењени број јединица: 570 за
Мериот бренд (6,905 за све Marriott
International брендове)

Брендови компаније: Bulgari, The Ritz-
Carlton and The Ritz-Carlton Reserve,
Sheraton, Courtyard итд.



RE/MAX Franchise

Година отпочињања посла: 1973

Сједиште: Денвер, САД

Процијењени број јединица: 8.360



Примјер франшизе у Републици Српској – хотел „Courtyard by Marriott“, Бања Лука

Извор: <https://banjaluka.net/za-tri-dana-otvaranje-prvog-marriot-hotela-u-srpskoj/>,
26.07.2019. године

Свечано отварање хотела „Courtyard by Marriott“, првог у Републици Српској, заказано је за понедељак. Бањалука ће тиме добити хотел са четири звјездице, рађен по свјетским стандардима и прилагођен пословним људима. Хотел вриједан око 10 милиона евра изградила је **домаћа компанија „ММИ Развој пројеката“ која је уједно и власница франшизе „Courtyard by Marriott“.**

Више од 6.200 хотела у 125 земаља

Највећи свјетски хотелски бренд “Marriott International” и домаћа компанија ММИ Развој пројеката потписали су крајем 2017. године франшизни уговор о отварању хотела „Courtyard by Marriott” у Бањалуци.

„Marriott International” је највећи свјетски хотелски бренд, са више од 6.200 хотела у 125 земаља, са портфолиом од 30 хотелских брендова, са више од 1,2 милиона смјештајних јединица и преко 100 милиона чланова лојалити клуба.



Примјер франшизе у Републици Српској – хотел „Courtyard by Marriott“, Бања Лука

Извор: <https://banjaluka.net/za-tri-dana-otvaranje-prvog-marriot-hotela-u-srpskoj/>,
26.07.2019. године

Строги стандарди „Marriott“ има врло строге услове које морају испуњавати сви њихови хотели и власници франшизе. Собе морају бити тачно прописане површине. Сав намјештај, теписи и завјесе су од незапаљивог материјала њихових лиценцираних добављача.



Генерални директор хотела „Courtyard by Marriott“, Роберт Стојко је у хотелијерству већ 25 година. Радио је у свим одјељењима хотела и дошао до позиције генералног директора. Искуство је стицао код нас и у свијету – 11 година провео је у хотелу „Хајат“ у Београду, затим је радио у Дубаију, Кијеву, Истанбулу, Ријад, те Уганди и Азербејџану. Отворио је хотел „Шератон“ у Новом Саду, а сада је у Бањој Луци, гдје је, иначе, и рођен.

Примјер франшизе у Републици Српској – агенција за некретнине „РЕМАХ“, Бања Лука



Start your search for a franchise...

Industry Location Investment SEARCH >

HOME / TOP 500 RANKING / RE/MAX

Re/max



Re/max was founded in 1973 by Dave and Gail Liniger, two real estate agents from Denver, Colorado. They wanted to develop a new real estate concept where agents could enjoy the freedom of running their own business and allow them to keep a maximum proportion of their commission. In 1994, Re/max was brought to Europe by Walter J. Schneider and Frank J. Polzler. It now operates in 35 countries across Europe, with more than 17,000 agents working in 1,700 offices.

Worldwide, the Re/max network consists of more than 100,000 agents in over 100 countries, and is the fastest growing real estate franchise in the world.

LOOKING FOR A FRANCHISE? [Download icon]

Start by Industry [+]

Start by Location [+]

development of young people. Beneficiaries include the Red Cross War Memorial Children's Hospital (South Africa's only children's hospital), Sporting Chance (sport to break down cultural, racial, gender and economic barriers) and Reach For A Dream (fulfills the dreams of children with life-threatening illness).

Financial Information

· Capital Required: £30,600 · Upfront Fee: £13,126 - £34,666

Sources

<https://www.entrepreneur.com/franchises/remaxllc/282746>

<https://www.remax.eu/about/history#year-1973>

<http://www.remax-franchise.com/>

<http://www.remax.com/newsroom/company-info/remax-history/>

<https://www.remax.co.za/foundation/beneficiaries/>

<http://www.remax.com/newsroom/company-info/giving-back>



RANK:	16
COUNTRY	United States of America
TOTAL UNITS:	6986
INDUSTRY:	Property & Real Estate
YEAR ESTABLISHED:	1973
YEAR FRANCHISING:	1975
TOTAL COUNTRIES:	100
WEBSITE:	www.remax.com

Sporedne zgrade > RE/MAX Direkt



RE/MAX Direkt

Banja Luka

+387 5 [Prikaži...](#)

+387 5 [Prikaži...](#)

[Molimo kliknite ovdje da ...](#)

Pošaljite nam poruku

Ime

Telefon

+387 Telefon

E-mail adresa

Komentari

RE/MAX Direkt

[Niko ne prodaje više nekretnina od nas!](#)

LIJEPO JE BITI SVJETSKI LIDER I NAJBOLJI U ONOME ČIME SE BAVIŠ!!!

RE/MAX JE LIDER U SVIJETU NEKRETNINA !!!

Istoja RE/MAX-a pocinje daleke 1973.godine. RE/MAX su osnovali vrhunski profesionalci, a danas, nakon 40 godina postojanja snaga RE/MAX-a je u preko 120.000 agenata, više od 7000 ureda u 90 država svijeta.

ZAŠTO SARADNJA SA RE/MAX-om ?

Nekretninu koju želite prodati preko RE/MAX-a nudi i prodaje ne samo ured i agent s kojim ste sklopili saradnju, nego svi uredi i agenti u BiH . Vaša nekretnina je i u bazi svih ureda širom svijeta, prevedena na čak 40 jezika. Za naše kupce tražimo najpovoljnije uslove prodaje, a uz to bavimo se i marketinškom podrškom.

Zato, ako JOŠ niste svoju nekretninu ponudili RE/MAX uredu, NISTE UČINILI SVE, za prodaju Vaše nekretnine.

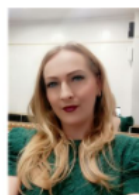
Ako kupujete, prodajete, unajmljujete ili iznajmljujete pozovite RE/MAX i učinite najsigurniji i najpametniji korak!

Obratite nam se s povjerenjem !

AGENTI



Aleksandra
Damianović -
ović



Branka Nižol



Dragan
Milanović



Dragana Vuković



Duško
Dzelebdžić



Irena Trninić



112 JEDINICA
3 ZEMLJE

PROGRAMERSKI TEČAJEVI ZA DJECU SVIH DOBI I MLADE

Budite naš partner



FRANCHISING.BA > KATALOG FRANŠIZA

KATALOG FRANŠIZA

BROJ 1 U BIH. NAJVEĆI IZBOR!

KOJI JE BIZNIS PRAVI ZA VAS? Franšiza, partnerski sustav ili zastupništvo dobri su načini za pokretanje vlastitog biznisa. Vlastiti biznis vam donosi neovisnost u poslovanju i mogućnost zadovoljavajuće zarade.

34

IDEJS ZA VLASTITI
BIZNIS

TRGOVINA /3/

- 👜 odjeća i obuća /2/
- 🛒 roba široke potrošnje /1/

USLUGE /31/

- 🍴 gastronomija i ugostiteljstvo /12/
- 🎓 edukacijske usluge /8/
- 👤 usluge za individualne klijente /5/
- 👁️ ljepota i fitness /3/
- 💻 poslovne usluge i internet /2/
- 🏨 turizam i hotelijerstvo /1/

FRANŠIZE /30/

PARTNERSKI SUSTAVI /1/

MASTER FRANŠIZE /3/













PRIKAŽI SVE >

PREZENTACIJE SUSTAVA



**DOKAZANI
EDUKATIVNI BIZNIS**

KATALOG FRANŠIZA I PARTNERSKIH SUSTAVA GASTRONOMIJA I UGOSTITELJSTVO

 CHIPAS	 EASY BEER	 EASY WINE	 Fine Food	 JETI MINIE DONUTS	 Pek-Snack
 Pop's	 Rakhia bar	 STEIKU HAOSS	 Surf 'n' Fries	 TUNAHOLIC fish bar	 YORTIE

CIJELI KATALOG FRANŠIZA /34/ >

OGLASITE VAŠ SUSTAV U KATALOGU FRANŠIZA >

**BUDITE PRIMATELJ
MASTER FRANŠIZE!**



**PROGRAMERSKI
TEČAJEVI ZA DJECU
I MLADE**





BROJ VLASTITIH POSLOVNICA

6 u BIH (u Banja Luci, Doboju, Brčkom, Gračanici, Modriči i Usori)

BROJ FRANŠIZNIH POSLOVNICA

5 u BIH (2 u Sarajevu, Banja Luka, Tuzla i Bijeljina)





grad



Pop's Usora
Caffe & Food

Usora 15-30 min



Pop's Modriča
Caffe & Food

Modriča 15-30 min



Pop's Doboj
Caffe & Food

Napredna pretraga



Pop's Gračanica
Caffe & Food

Gračanica 10-20 min



Pop's Banja Luka
Caffe & Food

Banja Luka 20-40 min



Pop's Brčko
Caffe & Food

Brčko 25-50 min

Pop's



PODRŠKA PRIMATELJU FRANŠIZE

POP'S pruža primaocima franšize znanje, alate i obuku za uspешan razvoj i vođenje poslovanja.

Tim za podršku primaocima franšize je na raspolaganju - da pruža stručne savete i prati razvoj primalaca franšize, vodeći ih kroz celokupan proces razvoja.

Pružamo podršku u sledećim oblastima:

- Pronalaženje lokacije i građevinska analiza objekta
- Potpisivanje franšiznog ugovora – zajedno
- 3D projekat restorana
- Standardi brenda
- Operativni priručnik sa standardima poslovanja koji uključuje standarde, procese, recepte i marketinške smernice
- Registracija žiga
- Nabavka opreme
- Politika korištenja namirnica i bezbednosti hrane
- Obuka radnika
- Logistika – organizacija i ugovaranje sa dobavljačima, odnosno, distributerima – Davalac franšize
- Razvoj i dizajn menija
- Kontinuirana unapređenja Sistema
- Marketing podrška
- Web aplikacija

PROCLJENJENA UKUPNA VRIJEDNOST INVESTICIJE

- Ulazna naknada: 20 000EUR
- Redovna naknada: 5% od prometa
- Očekivani nivo investicija: do 90m2 cca 90 000EUR, od 90m2 do -150m2 cca 120 000EUR
- Očekivani ROI (povrat investicija): 1-2 godine
- Dostupna MASTER FRANŠIZA za državu 100 000-150 000EUR



OSNOVNI ZAHTJEVI SUSTAVA

- Zarad najboljih rezultata, Primalac franšize treba da bude spreman na lični angažman u radu restorana.
- Obavezna je prometna lokacija od 65m2 do 150m2
- Početni ulog na bankovnom računu od 150 000EUR
- Obavezno korištenje poslovne aplikacije
- Potpisivanje mjenica
- Bankovne garancije

INFORMACIJE O DAVATELJU FRANŠIZE

Pop's d.o.o

Žabljak bb, Usora 74230

063 144 555

dario@pops.ba

pops.ba

Kontakt osoba za kandidate

Dario Kulić

4. ИСКОРИШЋАВАЊЕ ДЈЕЛИМИЧНОГ ИМПУЛСА ОД ПОСТОЈЕЋЕГ ПРОИЗВОДА ИЛИ УСЛУГЕ

1. Премјештање производње или услуга на нову локацију



2. Допуњавање мањка понуде (вртићи, малопродаје, радње за хем. чишћење...)



3. Капитализација неискориштених ресурса (природни ресурси – мини хидро-централe, рециклажа..)



УНИВЕРЗИТЕТ У БАНЈОЈИ
UNIVERSITY OF ECONOMICS
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS



Капитализација неискориштених ресурса - примјер

Предузеће ФЕПЛО, Чачак

Производња грађевинског материјала – водоотпорне еко плоча од тетрапака

Видео: Предузетници у Србији, шампиони циркуларне економије

(од 02 мин. 41 сек.)



5. ОБЕЗБЈЕЂЕЊЕ ПОКРОВИТЕЉСТВА

- Коришћење спремности заинтересованих страна да помогну и подрже оснивање и почетак рада предузећа.

КУПЦИ

- Авансно/унапријед плаћање поруџбина,
- Уговор о набавци или писмо намјере.

ДОБАВЉАЧИ

- Обезбјеђење залиха материјала, резервних дијелова и сл. са одгођеним плаћањем

КРЕДИТОРИ

Кредит за финансирање почетка рада предузећа

ДРЖАВА

Стартап фондови – бесповратна средства и кредити.

Проблем незапослености или неравномјерног економског развоја.



5. ОБЕЗБЈЕЂЕЊЕ ПОКРОВИТЕЉСТВА

- Како процијенити потенцијалну успјешност предузећа у оснивању?
- Недостатак историје пословања, непостојање финансијских извјештаја (биланса стања, биланса успјеха)
- Важна репутација предузетника, његове способности и личност (карактер)
- Квалитет идеје
- Пословни план



6. КУПОВИНА ПОСТОЈЕЋЕГ ПРЕДУЗЕЋА - ПРИМЈЕР

Извор: <https://banjaluka.net/sasa-trivic-kupio-firmu-za-proizvodnju-liftova/>

27.07.2020.

Власник и оснивач бањалучке компаније “Крајина Клас” и ланца пекара “Мања” Саша Тривић нови је власник **предузећа за пројектовање и производњу лифтова “Три Бест”**.

Подсјећамо, крајем прошле године након дуге и тешке болести преминуо је власник и оснивач “Три Бест”-а, Бранко Ђуђић, а који га је од оснивања успјешно водио и развијао.

Финансијски подаци показују како Тривић са својим капиталом улази у финансијски здраво и стабилно предузеће. У посљедње три године оно остварује промет од око **6.000.000 КМ** и просјечну **добит од 670.000 КМ** са сталним порастом броја запослених. Такође, “Три Бест” је веома добро позициониран на домаћем тржишту. Лифтови које производи и сервисира превозе станаре у бројним пословним и стамбеним објектима.

(А.М/banjaluka.net)

