

Projekt: „Uspostava regionalnog centra kompetentnosti u sektoru turizma i ugostiteljstva Split
UP.03.3.1.05.0002

KORISNIK: Turističko-ugostiteljska škola, Split , A.G. Matoša 60, 21000 Split

PARTNER: Sveučilište u Splitu – Odjel za stručne studije, Kopilica 5, 21000 Split

Projektni element 1: Uspostava organizacije rada i razvoja regionalnog centra kompetentnosti

Aktivnost unutar projektnog elementa 1:
**RADIONICA 7: Upravljačke kompetencije, vještine
vođenja i poduzetničke kompetencije**

Predavači:

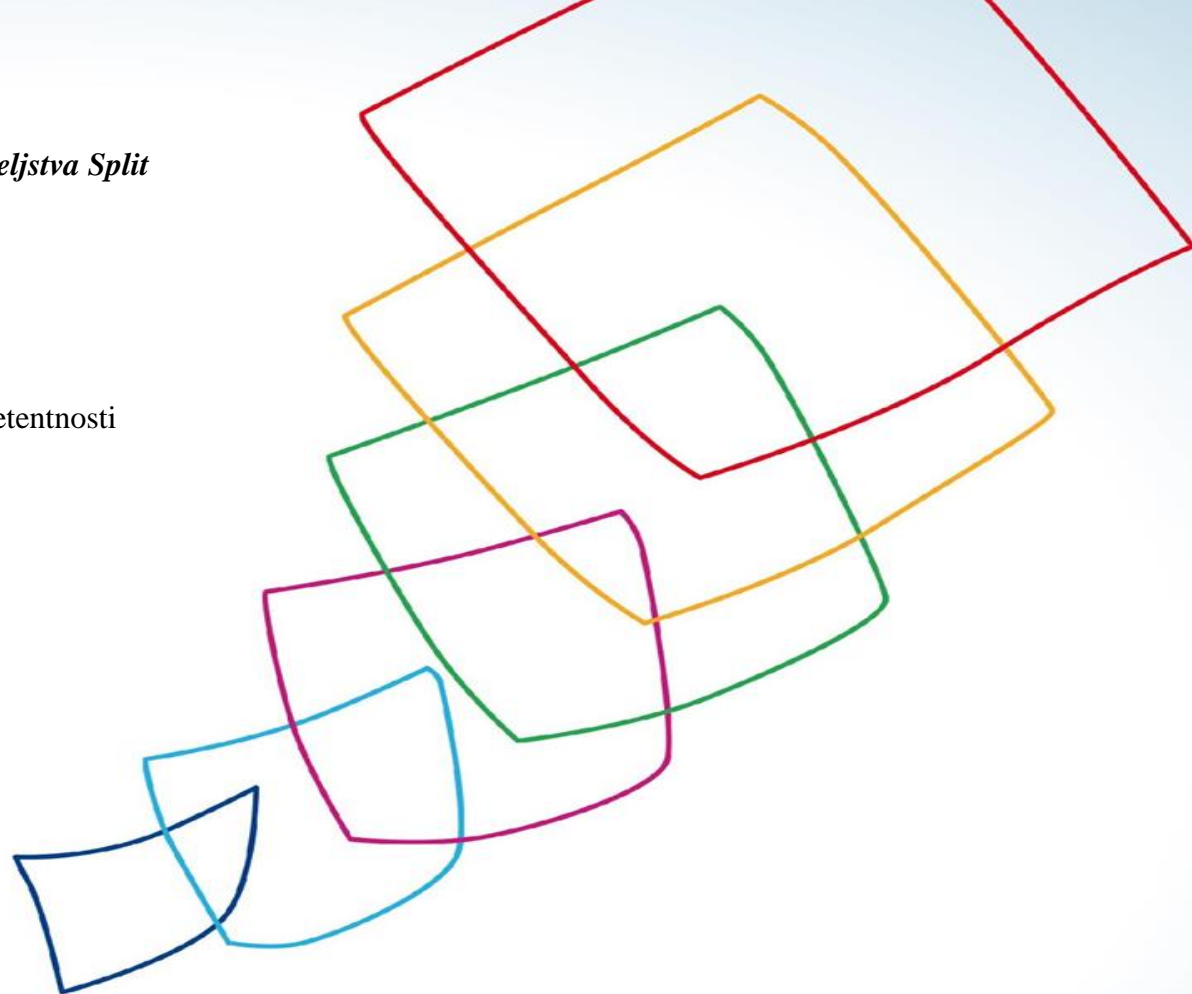
mr. sc. Ivona Jukić

Antonija Roje mag. oec.












Datum: 11.03.2022.



www.esf.hr



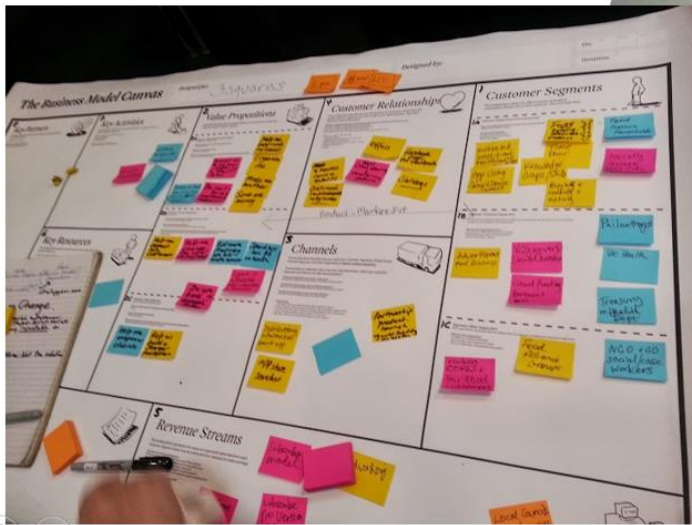
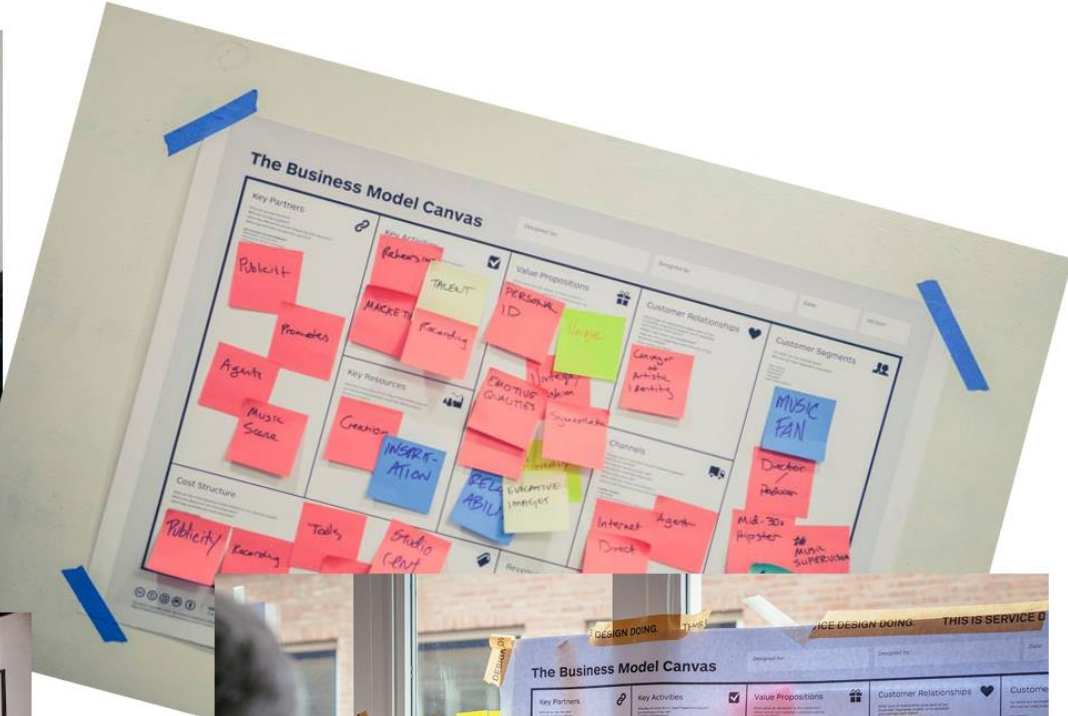
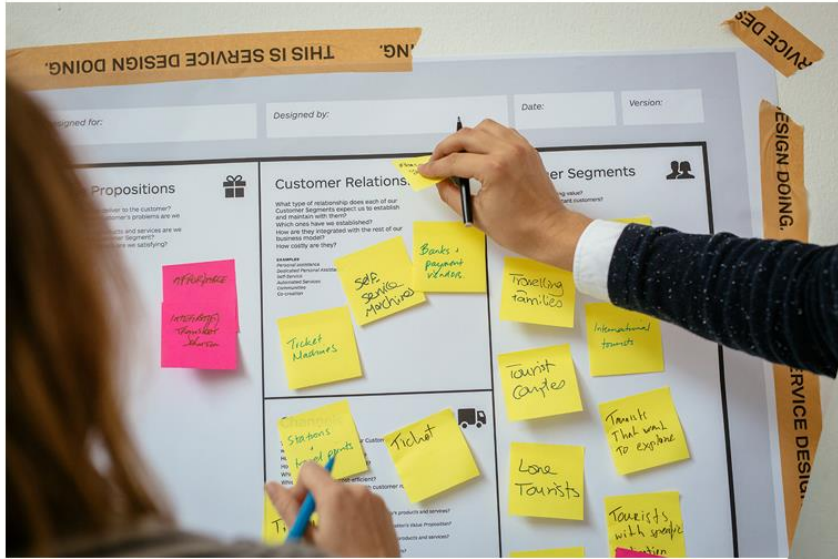
Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda.

<p>Ključni partneri: </p> <p>Popis dobavljača, suradnika i svih ostalih partnera.</p> <p>Što nam naši ključni partneri isporučuju?</p>	<p>Ključne aktivnosti: </p> <p>Popis aktivnosti koje je potrebno napraviti u vremenu aktivizacije projekta.</p>	<p>Isporučena vrijednost: </p> <p>Proizvodi i/ili usluge koje nudite kupcima kako bi zadovoljili njihove potrebe.</p> <p>Koje potrebe zadovoljavamo?</p>	<p>Odnosi s kupcima: </p> <p>Način na koji ćete održavati dugoročne dobre poslovne odnose s vašim kupcima.</p>	<p>Tržišni segmenti: </p> <p>Identificirane skupine kupaca i/ili potrošača na vašem ciljnom tržištu.</p>
<p>Ključni resursi: </p> <p>Popis potrebnih resursa (ljudi, kapital, stalna i obrtna sredstva te intelektualni resursi).</p>		<p>Distribucijski i komunikacijski kanali: </p> <p>Na koji ćete način komunicirati s tržištem i kako ćete distribuirati svoje proizvode. na koji način kupci traže informacije o vašem proizvodu ili usluzi.</p>		
<p>Struktura troškova </p> <p>Osnovni fiksni i varijabilni troškovi projekta (stavke).</p>	<p>Prihodi (stavke) </p> <p>Način na koji će isporučena vrijednost generirati prihod.</p> <p>Koje su naše cjenovne strategije?</p>			
<p>Društvene implikacije i troškovi zagađenja </p>	<p>Društveni utjecaj i korist za okoliš </p>			

<http://www.businessmodelgeneration.com>

Platno poslovnog modela: [upute za korištenje](#)

1. *Ne pisati na platno-upotrebljavati post it različitih boja*
2. *Nemojte pričati- počnite raditi*
3. *Krenite bilo od kuda samo krenite, stvarajte*
4. *Koristite riječi*
5. *Zadržite jednostavnost (KISS)*
6. *Vizualizirajte*
7. *Manje teksta više slika*
8. *Ispričajte priču*
9. *Budite koncizni, sintetizirajte*



Aktivnost unutar projektnog elementa 5: RADIONICA: Razvoj business start-upa za učenike polaznike Učeničkog inkubatora



BUSINESS MODEL CANVAS: Etno zalogajnica

KLJUČNI PARTNERI

BRACA RADIC

DOBAVLJAČI:
OPG Win dvor – povrće
OPG Mandušić – meso
OPG Marušić – mlijeko i mliječni proizvodi
OPG Dem – ulje

SURADNICI:
Sportski centar Pemak
RK Ribola
Dom za starije i nemoćne Split
Teretane
Dječji vrtići

PARTNERI:
Pekare
Fast foodovi
Bio-bio
SSAR
Petrijnsko posude
Gračićke usluge

IZRAĐILE:
Jelena, Antea

Turističko-ugostiteljska škola Split

KLJUČNE AKTIVNOSTI

PRIJEDLOG PROJEKTA:
Zdrava autohtona hrana
Održivost
Inovativnost
Prilagodljive cijene

PREDSTAVLJANJE PROJEKTA:
HAKP
MSK
EK
Investitori
Partneri

IZRAĐILE:
Dora, Ema,
Rozana i Antonija

FINANCIJANJE
Poslovne banke
EU fondovi
Županija i Grad

Hrvatska Gospodarska Komora

PONUĐA VRIJEDNOSTI

VEGETARIJANSKI MENI
Tafa
Sallat
Gous-cous
Seja

PILETINA
Piletina na šaru s rižinim kruhima i slatka keksi umak od marelice
Gous salata s pršenim suncokretovim sjemenkama
Tajpi sendvič s grill prijetinom i paštetom od avokada

ČIPS
Od batata
Od riblje kože s mediteranskom biljem
Od cikule

UMACI ZA TJESTENINU
Umak od vrtnja, svježeg sira i pršuta
Umak od gljiva
Umak od rajčica sa sjemenkama
Umak od cikle
Umak od kozica
Umak od tikvica

DESSERTI
Musli
Energijske pićalice s mediteranskim voćem
Štrudla u tjestu od ragača
Štoldel
Chocoecake od maline i limete

SOKOVI
Prirodno cijeđeni
Zdrava voda s okusima
Smoothie (slatki i slani)

IZRAĐILE:
Marija, Dorian, Ivana, Željana, Marko, Anita

ODNOSI S KORISNICIMA

OSOBNI PRISTUP
Poznavanje goste i njegovih želja
Mogućnost prilagodbe
Široki asortiman usluga
Otvorena kuhinja za promatrače
Feed back listići
Radionice za goste
Aktivnosti za djecu
Tjedan podneblja

DODATNE USLUGE
Tradicionalno vs. Moderna
Dostava na adresu
Wife „na žlicu“
Aplikacije
Happy hour
Fotografie i domjenici
5+1 gratis

IZRAĐILE:
Laura, Marina,
Egon i Simone

SEGMENTI KORISNIKA

TRŽIŠTE KRAJNJE POTROŠNJE
Sve dobne skupine
Obitelji
Zaposleni korisnici
Umirovljenici
Studenti i srednjoškolski
Turisti

TRŽIŠTE POSLOVNE POTROŠNJE
Organizacija domjenaka
Poslovni subjekti

SPECIFIČNA OBLJEŽJA
Vjerska obilježja
Rajsko
HAKP certifikat
HALAL certifikat
Veganski meni
Vegetarijanski meni

IZRAĐILE:
Ivan, Filip,
Frane, Roko

PR Agencije
Agencije za digitalni marketing
Eksperti za društvene mreže

Ambient Art Studio
3D dizajn interijera
Drveni interijeri

Ministarstvo znanosti i obrazovanja
Strukovne škole
HKG

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih

IZRAĐILE:
Dora, Ema,
Rozana i Antonija

KLJUČNI RESURSI

FINANCIJSKI RESURSI:
Kredit
Investicije OPG-ova
EU fondovi

MATERIJALNI RESURSI:
Stalna i obrtna sredstva
Interaktivni fun van
Dostavna vozila
Driva-in oprema
Interaktivni radovi u centru grada
Projekcije kratometražnih filmova

IZRAĐILE:
Dora, Ema,
Rozana i Antonija

KANALI

DIGITALNI MARKETING
Društvene mreže
WEB stranica
Instagram
Influenceri
Digitalni plakati

DOSTAVA
Nabavni kanali
Prodajni kanali
Suvremeni oblici dostave (Glovo)

IZRAĐILE:
Laura, Marina,
Egon i Simone

STRUKTURA TROŠKOVA

OPREMA
Inventar
Kuhinja
Umotorni i vanjski dio
Dostavna vozila

MATERIJALNI TROŠKOVI
Hrana
Piće
Potražni materijal
režije

ZAPOSLENICI
Plaće
Osiguranja
Bonusi

NAJAM
Objekt i oprema
Parking
Zemljište
Leasing
Skladištenje

MARKETING
Digitalna promocija
Promocije putem medija
Oglašivača sredstva

IZRAĐILE:
Marija, Dorian, Ivana, Željana, Marko, Anita

IZVORI PRIHODA

PRIHODI OD PRODAJE
Prihodi od prodaje hrane i pića
Napravnice

BESPOVRATNA SREDSTVA
EU fondovi
Grad
Županija

IZRAĐILE:
Marija, Dorian, Ivana, Željana, Marko, Anita

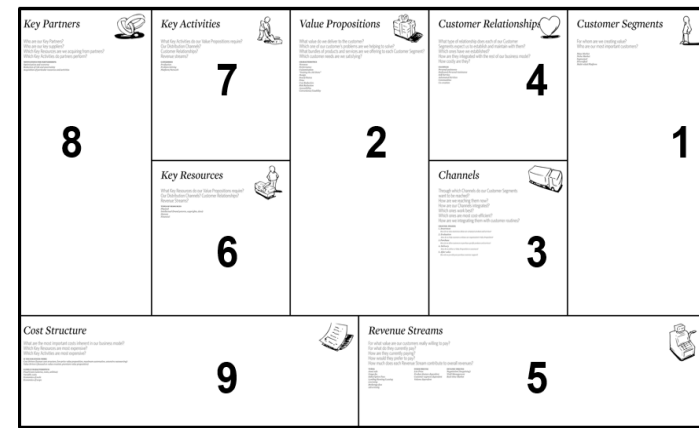


Poslovni modeli – Samoprocjena

- Utvrdio/la sam tržišne segment i korisnike kojima želim ponuditi svoj proizvod/uslugu.
- Shvaćam koliko je važna ponuda vrijednosti.
- Analiziram različite kanale koje bih mogao/la koristiti za dosegnuti korisnika.
- Shvaćam da moram definirati vrstu odnosa koju želim imati s korisnikom te da je marketinška strategija ključna da se ovo postigne.
- Utvrdio/la sam priljeve prihoda (i u potrazi sam za dodatnima).
- Napravio/la sam popis svih ključnih aktivnosti i povezo/la ih s ključnim resursima koji su mi potrebni da bi se aktivnosti izvršile.
- Shvaćam važnost pripadanja ključnim suradništvima koji mi mogu pomoći u implementaciji mog proizvoda/usluge.
- Napravio/la sam strukturu troškova i znam koje troškove ima moja ideja.



VRIJEME JE ZA
formiranje timova
za pojedina polja
BMC



1. Segmenti korisnika (Customer segments)
2. Ponuda vrijednosti (Value proposition)
3. Kanali (Channels)
4. Odnosi s korisnicima (Customer relationship)
5. Prihodi (Revenue streams)
6. Ključni resursi (Key resources)
7. Ključne aktivnosti (Key activities)
8. Ključni partneri (Key partners)
9. Struktura troškova (Cost structure)

Sada je na vama red!

Koristeći raznobojne post-its, zapišite ključne riječi i prilijepite ih u kućice.

Platno je dinamičan alat za razmišljanje. Treba se razvijati, mijenjati, i poboljšavati. Malo po malo i biti će dovršeno. Vaša ideja će se stvarati pred vašim očima. Nastavite!



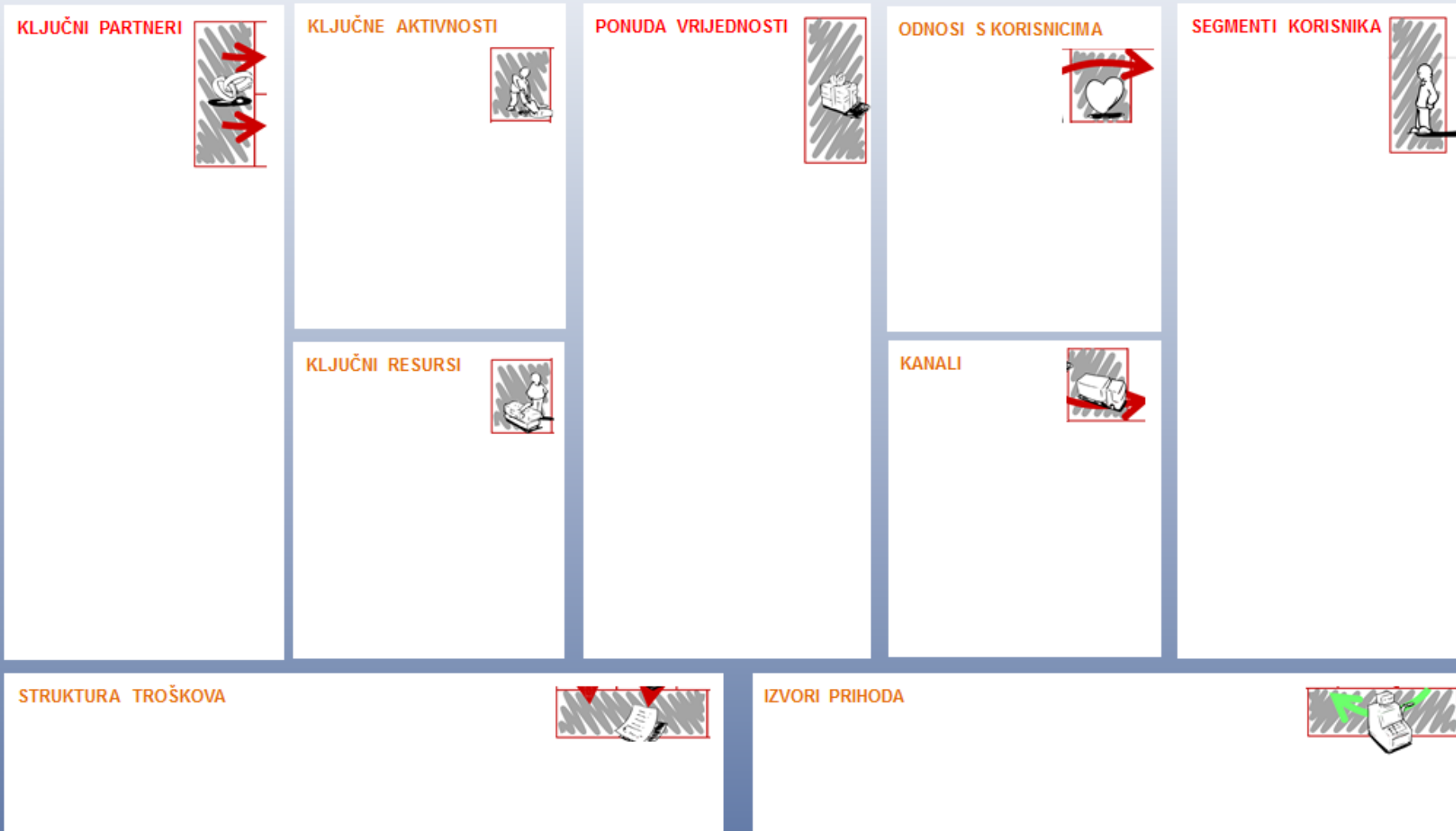
ELEMENT 1. USPOSTAVA ORGANIZACIJE RADA I RAZVOJA RCK

PRIPREMA I PROVEDBA EDUKACIJSKOG PROGRAMA IZ 3 PODRUČJA

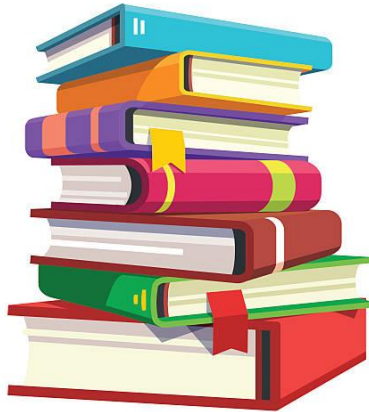
KOMPETENCIJA: UPRAVLJAČKE KOMPETENCIJE, VJEŠTINE VOĐENJA I
PODUZETNIČKE KOMPETENCIJE ZA ODGOJNO OBRAZOVNE RADNIKE



BUSINESS MODEL CANVAS: RCK – Suvremeni *hotspot* za obrazovanje kadrova



Literatura korištena za pripremu radionice:



- Buble, M. i Kružić, D.: Poduzetništvo: realnost sadašnjosti i izazov budućnosti, RRiF-plus, Zagreb, 2006.
- Ercegović, Kristina: Najjači si kad si svoj, Ljudska strana biznisa, Beletra, Zagreb, 2018.
- Hisrich, D. Robert, Peters, P. Michael i Shepherd, A. Dean: Entrepreneurship, 10th Edition, Irwin McGraw-Hill, New York, 2017.
- Hisrich, D. Robert, Peters, P. Michael i Shepherd, A. Dean: Poduzetništvo, Mate, Zagreb, 2011.
- Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt – Kako sačiniti biznis - plan? – Teorijski prikaz – ogledni primjeri – Katalog poduzetničkih ideja, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.
- Kuvačić, Nikola (et al.): Poduzetnička biblija, Beretin, Split, 2005.
- Kuvačić, Nikola: Poduzetnički kod i testovi poduzetničkih sklonosti, Beretin, Split, 2005.
- Papanikolaou, Thomas: How to Create your Strategyzer Business Model Canvas, 2020., dostupno na: <https://neoschronos.com/insights/how-to-create-your-business-model-strategyzer-canvas-edition/> (pristupano, lipanj, 2021.)
- Siropolis, C. Nicholas: Menadžment malog poduzeća: vodič u poduzetništvo, IV. izdanje, MATE i HOK, Zagreb, 1995.
- Skupina autora: Poduzetništvo, I. Gimnazija, Zagreb, 2014.
- Službene mrežne stranice portala Poduzetnik dostupne na: <https://poduzetnik.biz/>
- Škrčić, M.: Poduzetništvo, Sinergija, Zagreb, 2006.
- Zimmerer, W. Thomas & Scarborough, M. Norman: Essentials of Entrepreneurship and Small business management, Fourth Edition, Pearson Education, New Jersey, 2005.



HVALA NA PAŽNJI!

ivona.jukic@oss.unist.hr

antonija.roje@oss.unist.hr

