

## 6. Organizacija i menadžment

### 1.1 Organizacija poslovanja

*Objasniti organizaciju poslovanja, rad u više smena, logistika, naglasiti specifičnosti ako postoje*

Objasnite kako vaš biznis funkcioniše na dnevnom nivou (ili kako ste zamislili da će funkcionisati): koliko sati dnevno radite, koliko dana u nedelji, da li je rad organizovan po smenama. Ukoliko imate zaposlene, objasnite da li postoji formalna hijerarhija i kakve su linije komunikacije. Ukoliko postoje neke specifičnosti u vezi sa vašim poslovanjem koje uslovljavaju organizaciju, objasnite ih ovde.

*Broj zaposlenih (stručna sprema)*

Ukoliko imate zaposlene, navedite njihov broj i, pojedinačno za svakog zaposlenog, stručnu sprema i poziciju na kojoj radi.

*Lokacija proizvodnje/prodaje*

Navedite lokaciju na kojoj obavljate delatnost, njene prednosti i nedostatke i zašto ste odabrali baš tu lokaciju. Ukoliko se proizvodnja i prodaja vrše na različitim lokacijama, objasnite kako funkcioniše komunikacija između tih lokacija.

### 1.2 Menadžment

*Obrazovanje vlasnika, porodična situacija*

Ovaj deo možete shvatiti i kao kratku biografiju. Na ovom mestu dajte kratke informacije o tome ko ste vi, šta ste po profesiji, čime ste se bavili i zašto ste se odlučili baš za ovu poslovnu ideju. Na ovaj način odgovarate na pitanje: možemo li mi sprovesti ovu ideju? Onima koji budu čitali vaš poslovni plan trebalo bi da bude odmah jasno da ste vi i vaš tim sposobni da sprovedete svoju ideju u delo.

U ovom delu dajte odgovore na nekoliko pitanja:

→ Motiv — navodite ono što vas je motivisalo da pokrenete svoj biznis;

→ Veštine — koje veštine koje su relevantne za vođenje biznisa posedujete;

Obrazovni program

su pripremile i sprovode ga organizacije

→ Obrazovanje i strani jezici — navedite svoje obrazovanje i strane jezike koje govorite;

→ Vlastite snage/slabosti — bitno je da iskreno odgovorite na ovo pitanje, pošto na ovaj način i vršite podjelu posla unutar kompanije. Budite iskreni prema sebi da biste kasnijim radom u kompaniji otklonili uočene nedostatke i slabosti. Slabosti koje ste definisali ovom analizom bi trebalo da budu prevaziđene pronalaženjem ljudi koji vam mogu pomoći kroz „mrežu podrške“.

### *Lična imovina menadžmenta*

Navedite kojom imovinom raspolažete i odakle možete finansirati sopstvene i troškove svoje porodice dok vaš biznis ne počne da pravi profit. U ovom delu bi trebalo da proverite koliko finansijsko opterećenje možete da podnesete, a da to ne ugroži vašu i egzistenciju vaše porodice.

### *Dosadašnje iskustvo, kursevi/seminari vezani za delatnost*

Kakvo je vaše iskustvo, šta ste radili do sada? Vodite računa da bi to trebalo da ima veze sa biznisom koji želite da započnete. Da li ste pohađali neke kurseve ili se dodatno obrazovali iz oblasti kojom želite da se bavite?

### *Čime se vlasnik do sada bavio, rodbina/poznanici u istoj delatnosti*

Došli smo do dela u kom se govori o tome ko vam je sve potreban da bi vaša poslovna ideja bila uspešna. Ovde je potrebno da sagledate mrežu prijatelja, rođaka, poznanika koju imate i na osnovu nje navedete:

→ Ko bi vam pomogao? → Zašto bi vam pomogao? → Kako bi mogao da vam pomogne?

Potrebno je da budete oprezni kod pitanja „ZAŠTO BI VAM POMOGAO?“. Naime, potrebno je navesti one koji stvarno razumeju vašu poslovnu ideju, one koji će takođe imati i korist od toga što vam pomažu.