

ПРИРАЧНИК ЗА РАСПОЗНАВАЊЕ И РАЗВИВАЊЕ НА ПРЕТПРИЕМАЧКИТЕ АФИНИТЕТИ КАЈ АПЛИКАНТИТЕ ЗА САМОВРАБОТУВАЊЕ

Иден претприемачу,

Не постои подобро чувство во работата, од она дека сам си го создал и развил твојот бизнис, дека сакаш да бидеш независен во бизнисот и на таков начин да им осигураш иднина себеси и на своите најблиски.

Функцијата на овој Прирачник е да ви обезбеди патоказ за лично издигнување и да ве поттикне на постојано размислување за следниве димензии во бизнисот, на кои посебно треба да се посветите и да внимавате:

1. *Факторите за развој на вашиот бизнис (што треба да ве мотивира во работата);*
2. *Потребите за непречено работење (што ви создава предност, а на што треба посебно да внимавате);*
3. *Елементите за развој на вашиот бизнис (на кои треба да внимавате на краток рок, а кои треба да ги развивате постепено на подолг временски период).*

Со внимателно читање на Прирачникот за вашите Претприемнички афинитети, вие ќе бидете во можност успешно да ги одговорите прашањата кои се содржани во Прашалникот кој треба да го пополните внимателно, а кој ги опфаќа следниве категории прашања за идентификација на:

- ✚ *Вашите лични способности (4 категории прашања),*
- ✚ *Вашите претприемнички афинитети (15 индивидуални прашања).*

Модерниот Претприемач денес не е само оној кој презема било каков ризик од бизнис потфат, туку е и континуиран иноватор, кој со своите пазарно препознатливи нови производи/услуги, изградени со неговата креативност и инвентивност го редуцира преземениот ризик и јасно ја определува насоката на својот иден организациски развој. Затоа и вие мора да се развивате себеси за да го развиете својот нов бизнис.

Пред отпочнување на било каков бизнис, неопходно е себеси да си ги поставите следниве прашања:

- ✚ *Која е мојата цел да отворам нов бизнис?*

- ✚ *Какви знаења, вештини искуства и способности моментно поседувам, а какви ми се потребни за новиот бизнис?*
- ✚ *Зошто купувачите ќе ги купуваат моите производи/услуги, т.е. во што сум јас подобар од сите останати конкуренти на истите производи/услуги?*

Вашата амбиција и стручност ќе бидете во можност да ја претворите во ваш сопствен бизнис, доколку ги создадете и развивате *Факторите за развој на вашиот бизнис*, односно:

- ✓ Личните фактори.
- ✓ Оперативните фактори и
- ✓ Факторите од окружувањето

ФАКТОРИ ЗА РАЗВОЈ НА МАЛ БИЗНИС

МОТИВИ	ПРЕДИЗВИЦИ
ЛИЧНИ (што е она што тебе лично те тера да водиш свој бизнис)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Предизвик за успех 2. Сакам да бидам сам свој газда 3. Сакам слобода во изразување на мојата креативност 4. Сакам финансиска независност 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сакам сам да ја создавам мојата иднина 2. Сакам да знам колку сум способен сам да водам бизнис 3. Сакам да не зависам од моите родители 4. Морам да успеам
ОПЕРАТИВНИ (какви стручни квалификации и искуства поседуваш и сакаш да ги искористиш во бизнисот)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сакам целосно да ги употребам моите знаења и искуства 2. Пријателите ме препознаваат како стручен во мојата област 3. Сакам моите вештини и способности да ги пренесам на моите деца 	<ol style="list-style-type: none"> 1. И досега во животот најмногу ја работев оваа работа 2. Знаам дека ќе создадам атрактивни производи/услуги 3. На почеток можам и во домашната работилница да го започнам бизнисот

4. Голем дел од потребните машини и алати за бизнисот веќе ги поседувам	4. Сакам да бидам најдобар по квалитет и/или да продавам по најниски цени
ОКРУЖУВАЊЕ (сакам сите во мојата средина да знаат дека јас, општината и државата се гордееме со мојот легален бизнис)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Иднината на мојата сегашна работа е несигурна 2. Сакам да ги вклучам и другите членови на фамилијата 3. Сите ќе ме почитуваат ако ме препознаваат како доверлив легален бизнис 4. Во иднина ќе ми биде потребна и банкарска поддршка на мојот бизнис, низ кредити, гаранции итн., за која морам да имам целосна документација 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ако не почнам свој бизнис, утре можеби пак ќе ја изгубам работата 2. Сакам и јас да плаќам даноци и придонеси, за мене и фамилијата 3. Не можам да се развивам ако луѓето не ме сметаат за доверлив и одговорен 4. Ќе добијам подобри цени и квалитет на моите сировини, ако целосно работам легално

ПЛАНИРАЊЕ НА ВАШИТЕ ПОТРЕБИ ЗА БИЗНИСОТ

Со еден збор, за да можете да отворите свој бизнис во дејноста која најдобро ја познавате, бидејќи неколку години го работевте ова, морате *да ги планирате сите ваши потреби за бизнисот.*

Тоа подразбира да ги обезбедите следниве потреби за вашиот бизнис:

- ✓ Потреби од луѓе,
- ✓ Финансиски потреби,
- ✓ Технолошки потреби,
- ✓ Планирање и организација на вашиот мал бизнис,
- ✓ Потреби за продажба на вашите производи/услуги и
- ✓ Локациските потреби на бизнисот.

○ **ПОТРЕБИ ОД ЛУЃЕ (морам да вработувам квалитетни лица)**

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО

1. Знам со какви вработени ќе ги обезбедам потребните видови на знаења, вештини, искуства и способности кои ми требаат во мојот бизнис
2. Свесен сум какви стручни вештини и способности можам да искористам од луѓето кои ги познавам и сакам да ги вработам,
3. Моите вработени мора да се истовремено посветени и на задачите и на меѓусебните односи
4. Морам да соработувам со стручни лица од деловите од бизнисот кои мене ми недостигаат (менаџмент, маркетинг, финансии, сметководство, странски јазици, работа на компјутер итн.)

ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА

1. Моите вработени не треба премногу да се емотивни кога се на работното место
2. Не смеам да им го загрозам физичкото и психичкото здравје
3. Ќе згрешам ако не ги испраќам на стручни дообуки моите вработени
4. Ниту јас, а ниту вработените, не смееме целосно да се потпираме на интуиција кога носиме одлуки, туку за нив треба детална анализа

○ **ФИНАНСИСКИ ПОТРЕБИ**

(знам колку и какви лични средства ќе вложам, а остатокот до потребните ќе ги позајмам)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО

1. Колку вкупно средства ми се потребни за мојот бизнис (за простории на бизнисот, технологијата и почетните обртни средства)?
2. Сакам сам да ги обезбедам повеќето од овие потреби, а другите да ги позајмам по најниска можна цена
3. Морам секојдневно да ја анализирам мојата финансиска состојба, за да ги планирам потребите од финансии
4. Морам да бидам скроман во моите профитни очекувања

ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА

1. Не смеам да згрешам во планирање на потребните финансии за сигурен бизнис, најмалку за 3 месеци
2. Напредно со мојата опседнатост од бројки за профит, треба да се грижам и за потребите на луѓето
3. Во моите најважни производи/услуги ќе вложам повеќе финансии отколку во другите

○ **ТЕХНОЛОШКИ ПОТРЕБИ**

(моите производи/услуги ќе бидат поквалитетни, ако ги изработувам со квалитетна опрема и алати)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО

1. За да бидам успешен, морам да поседувам модерни машини и алат
2. Бизнисот подобро ќе го развивам ако користам и компјутер

ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА

1. Постојаното позајмување од други фирми или лица, на машини и алат кои често ги користам, не ми се исплати
2. Погрешното користење на машините и

<ol style="list-style-type: none"> 3. Ако ја купувам технологијата на кредит, морам да знам колку месечно ќе отплаќам за неа 4. Ако дел од можностите на машините и алатот моите вработени не знаат да го ракуваат, потребен ми е надворешен стручен човек 5. Колку повеќе операции работам на мојата технологија, толку помалку вработени ќе ми се потребни 6. Со квалитетно користење на технологијата од моите вработени, ќе создадам производи/услуги подобри од конкуренцијата 	<p>алатот предвреме ќе доведе до нивно расипување</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Не смеам а да не ги одржувам редовно моите машини и алат 4. Колку повеќе вработените работат на мојата технологија, не смеам а да не ги наградам за тоа
---	---

○ ПЛАНИРАЊЕ И ОРГАНИЗАЦИЈА НА ВАШИОТ МАЛ БИЗНИС

(секоја постапка во бизнисот морам да ја планирам и да сторам се за нејзино остварување)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Идејата за бизнис морам да ја претворам во Бизнис план 2. Морам прецизно да знам производителите/услугите колку и какви стручни лица ќе ги изработуваат/вршат 3. Конфликтите ќе ги гледам како предност и можност, за да бидам подобар кога ќе ги решам низ отворен дијалог 4. Секој вработен мора да знае какво ниво на квалитет се очекува од него, според работното место кое го извршува 5. Прецизно морам да им објаснам на вработените од кого добиваат работна задача и кого го известуваат за сработеното 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Во развивање на бизнис идејата не смеам да се водам само од инстинктот, тој морам да го проверам дали е изводлив 2. Не смеам да заборавам на некои потреби на бизнисот (машини, луѓе, обртни средства итн.) кои подоцна поскапо ќе ме чинат 3. Ако вработените се меѓусебе во конфликт, тој мора да е функционален (за работата), а не персонален 4. Не смеам да ги доведам вработените во заблуда кој им наредува и пред кого одговараат

○ ПОТРЕБИ ЗА ПРОДАЖБА НА ВАШИТЕ ПРОИЗВОДИ/УСЛУГИ

(како ќе можам да ја зголемам продажбата на моите производи/услуги)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Потребно ми е да планирам кои производи/услуги на кои купувачи ќе ги продавам 2. Морам да имам конкурентски продажни услови (добра цена, одложен рок на наплата – на почеток 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не смеам да продавам на одложен период ако не проценам дека купувачот е во состојба во рок да ми плати 2. Моите продажни услови морам да ги

<p>не подолг од 3 мес., намалена цена за големи нарачки)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Неопходно ми е да ги усогласам периодите на моја набавка со термините за моја наплата на продадените производи/услуги 4. Нормална бизнис практика е посебно внимание да им посветувам на моите најголеми купувачи (количински/вредносно) 5. Морам да специјализирам најмалку еден од моите вработени за развој на нивните продажни вештини 	<p>споредувам со конкурентите со најслични производи/услуги</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Не смеам премногу да каснам со плаќањето на моите добавувачи, за да не платам високи камати 4. Моите продавачи не смеат да се нервозни, нејасни, несигурни и конфликтни со моите сегашни и идни купувачи
<p align="center">○ ЛОКАЦИСКИ ПОТРЕБИ НА БИЗНИСОТ (местото на мојот бизнис мора да ми го олеснува водењето на бизнисот)</p>	
<p align="center">ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО</p>	<p align="center">ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Морам да одлучам дали просториите на бизнисот ќе ми бидат во близина на моите најбитни потрошувачи, вработени или работната сила 2. За мојата локација морам навреме да ги известам моите потенцијални купувачи 3. Во деловите на општината каде најмногу продавам, морам да размислувам за отворање на ново продажно место 4. Ако најголемиот број мои вработени се лоцирани во еден дел од општината, неопходно е да им организирам транспорт 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Локацијата на бизнисот не смее да ми создава организациски, транспортни или финансиски проблеми (високи кирија, трошоци за струја, вода, интернет итн.) 2. Продажните места не смеам а да не ги обележам видливо 3. Локацијата мора да поседува минимум инфраструктурни елементи за бизнис 4. Опремувањето на моите простории мора да го чува физичкото и ментално здравје на вработените (осветлување, чистота, физичка изложеност на повреди итн.)

ЕЛЕМЕНТИ ЗА РАЗВОЈ НА БИЗНИСОТ

Факторите за развој на малиот бизнис се усогласуваат со Потребите на основачот на малиот бизнис, низ прецизирање на Елементите за развој на бизнисот, на краток и долг рок.

Попрецизно, морате да знаете *на кои аспекти да внимание во период од неколку месеци, а кои треба постепено да ги развивате на подолг рок*, а тие се однесуваат на:

✓ *Лидерство*

✓ *Промени и иновативност*

- ✓ Фокус
- ✓ Вештини и способности
- ✓ Задоволство

- ✓ Независност
- ✓ Ризик

○ ЛИДЕРСТВО (моите вработени мора да ми веруваат и да ме следат во работата)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создавање на култура на следење и верување на вработените во основачот - лидер 2. Развивање на лидерски способности кај вработените на одговорни позиции 3. За успех во моето лидерско однесување, потребно ми е вработените да го прифатат и моето влијание без притисок – врз основа на мојот интегритет, знаење, етичност итн. 4. Вклучување на што поголем број вработени во носењето, а единственост во извршувањето на одлуки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развивање на култура на оспособување на вработените за самостојно носење и спроведување на одлуки, во рамките на дадените овластувања од лидерот – сопственик 2. Планирање на интензивен развој на знаењата и способностите на вработените со капацитет за идни лидери 3. Намалување на опседнатоста со поседување на најсовремено лидерско однесување, туку со применливо и посакувано лидерско однесување 4. Формирање на тимови за решавање на проблемите поврзани со квалитетот на бизнисот

○ ФОКУС (во секој момент морам да знам што ми е најпотребно за бизнисот)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ќе успеам да остварам профит доколку продавам по цени кои се реален одраз на квалитетот 2. Развивање на применливо знаење кај вработените, според видовите производи/услуги кои ги произведуваат 3. Целосна грижа за задоволен купувач 4. Кои димензии кај нашиот производ/услуга сега се најбитни за клиентите (издржливост, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Профитот ќе ми се зголеми низ развој на имиџот на мојата фирма и мојот личен углед, низ повисок квалитет, па на крај низ повисоки цени 2. Испраќање на идните потенцијални лидери на современи стручни обуки (за технички и менаџерски развој) 3. Определување во кој правец ќе се развива во иднина нашиот бизнис (спојување на повеќе производи во

<p>трајност, естетика, функционалност итн.)</p> <p>5. Маркетинг на бизнисот според карактерот на потрошувачите и можностите</p>	<p>еден, фокус на најниски цени, најдобар маркетинг итн.)</p> <p>4. Одржување на задоволството на клиентите низ збогатување на производот/услугата, за истата цена</p>
<p>○ ВЕШТИНИ И СПОСОБНОСТИ</p> <p>(јас и моите вработени мора да се развиваме стручно во работата, но мора да создадеме и одлични меѓучовечки односи</p>	
<p>НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА</p>	<p>НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Поврзување на техничките способности со квалитетни меѓучовечки односи 2. Создавање на способност за воспоставување на квалитетни односи со купувачите, добавувачите, вработените и државата 3. Развивање информатички вештини и знаење на јазици 4. Целосен фокус на основните способности (човечка, техничка и концепциска) и делумен на дополнителните (аналитичка, комуникациска и логична) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развивање на способности за соработка во мрежа со други организации (ние сме силни во производството, друг бизнис во дистрибуцијата, трет во продажбата, па се обединуваме за конкретни производи/услуги) 2. Препознавање на поволностите или ограничувањата кои државата ги обезбедува на дејноста во која спаѓа нашиот бизнис 3. Споредување на нашите бизнис способности во моментов, со оние кои треба во иднина да ги имаме
<p>○ ЗАДОВОЛСТВО</p> <p>(убеден сум дека морам секојдневно да се грижам за клиентите и сите други од кои зависи мојот бизнис)</p>	
<p>НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА</p>	<p>НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Приоритетно кај клиентите, вработените и државата 2. Постојано обезбедување на поволности (намалена цена, количински рабат (наградни игри итн.) за лојалните купувачи 3. Задоволство на вработените од еднаквиот професионален однос кон сите 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развивање на задоволство кај синдикатот, стопанските комори, медиуми, здруженија за заштита на потрошувачи итн. 2. Определување на вид на клиенти кои ниту еден наш производ/услуга не ги задоволува 3. Можности за целосен развој (стручен и менаџерски) на амбициозните вработени

<p>○ ПРОМЕНИ И ИНОВАТИВНОСТ</p> <p>(развојот на мојот бизнис зависи од тоа колку сум способен да воведувам промени и да бидам иновативен)</p>	
НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Постојано воведување на промени кај производот, технологијата, организацијата и луѓето 2. Воведување на иновации според откриените вкусови, желби и потреби на клиентите 3. Разграничување на промени кои се само технички изводливи, од промените кои се изводливи и пазарот ќе ги прифати 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планирање дали во иднина најбитен ќе биде квалитетот или цената (каква нивна комбинација) на секој производ/услуга 2. Определување какви промени во организацијата и технологијата се потребни 3. Подготовка на вработените за континуирано менување на нашите производи/услуги
<p>○ НЕЗАВИСНОСТ</p> <p>(не смеам премногу да зависам од било кој што ми е значаен за бизнисот)</p>	
НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Во поглед на финансиските, техничките, организациски и човечки ресурси, на почетокот на новиот бизнис 2. Од непазарни влијанија на купувачите, добавувачите, вработените и државата (за работи за кои немам јас одговорност) 3. Намалување на зависноста од 1 или неколку купувачи (наоѓање на нови големи клиенти или зголемување на бројот на малите клиенти итн.) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Од непазарно здружување на моите конкуренти против мојот бизнис 2. Од непредвидливи промени кај цените на суровините, работната сила, воведување на нова технологија од конкурентот итн. 3. Зголемување на позитивниот однос со целата јавност, за тоа колку одговорен кон државата е во целина нашиот бизнис
<p>○ РИЗИК</p> <p>(морам постојано да ги следам сите внатрешни слабости и надворешни закани по мојот бизнис)</p>	
НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Воведување на месечна анализа на односот цени/квалитет на нашите производи/услуги и нејзина споредба со иста таква од конкурентите 2. Постојано додавање на нов квалитет во нашите производи/услуги, со цел трајно задоволство на 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Избегнување на замката од преголеми инвестиции во услови кога продажбата е одлична, туку вложување според реалниот обем на клиенти 2. Елиминирање на состојба во која подолг

<p>нашите клиенти</p> <p>3. Посветување на сериозно внимание на наплатата на побарувањата, како и месечните потреби од финансии за непречено одвивање на бизнисот</p> <p>4. Познавање на состојбата во националната економија (висока/ниска инфлација, високи/ниски камати, високи/ниски даноци, царини и придонеси итн.)</p>	<p>период не воведуваме никакви промени кај одделни производи/услуги</p> <p>3. Перманентно враќање на долговите и зголемување на сопственото финансирање на бизнисот, по неговото пазарно стабилизирање</p> <p>4. Организирање со конкурентите за обезбедување на подобри бизнис услови во вашата дејност</p>
---	---

Намената на овој Прирачник е најмалку еднократна, туку тој треба перманентно да го имате кај себе како претприемачи и постојано да црпите од него нови корисни идеи за развој на вашиот мал бизнис во иднина.