

TEMA 3. Samozaposlovanje in podjentiški načrt v kontekstu ekonomije delitve



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Izvedba tega projekta je financirana s strani Evropske komisije. Vsebina publikacije je izključno odgovornost avtorja in v nobenem primeru ne predstavlja stališč Evropske komisije.

KAZALO

| | |
|--|-----------|
| Uvod | 1 |
| <i>Samozaposlovanje in podjetništvo</i> | 3 |
| <i>Kaj je?</i> | 3 |
| <i>Ustreznost in koristi</i> | 3 |
| <i>Ovire in gonilniki</i> | 4 |
| <i>Povezava med SHE in NFE</i> | 5 |
| <i>Samozaposlitev</i> | 5 |
| <i>Podjetništvo</i> | 6 |
| <i>Samoocena sposobnosti samozaposlenih in podjetnikov v kontekstu ekonomije delitve</i> | 8 |
| <i>Razvoj samozaposlitve ali podjetniškega načrta</i> | 13 |
| <i>Študijski primeri</i> | 16 |
| <i>Video posnetki o najboljših praksah (že na voljo na spletu) in drugi študijski primeri, ki lahko razložijo zgodbo o uspehu (ali neuspehu).</i> | 17 |
| <i>Dopolnilno branje</i> | 18 |



Uvod

O čem govorimo v tem poglavju?

V tem poglavju bomo govorili o tem, kako načrtovati in začeti s samozaposlitvijo ali vstopiti v podjetništvo v kontekstu ekonomije delitve.

Zakaj je ta tema zanimiva?

V skladu s širšim pristopom "co-laborative" projekta, pa tudi z legalno-pravnimi omejitvami, mora biti posameznik samozaposlen, da se lahko vključuje v ekonomijo delitve. Seveda pa ne gre le za pravno vprašanje, uskladiti morate lastno osebno strategijo z možnostmi, ki vam jih nudi ekonomija delitve in seveda najti možnost za pridobivanje dohodka. Zato morate razviti načrt za samozaposlitev in uporabiti ekonomijo delitve, da podkrepite svoj načrt.

V drugi fazi pa lahko tudi na podlagi poslovnih modelov ekonomije delitve ustvarite svoje lastno podjetje ali pa podjetje, ki bo izkoriščalo ali pa dopolnjevalo že obstoječe modele podjetij v ekonomiji delitve.

Kaj se bomo tu naučili?


V tem poglavju se boste naučili;

- o ustreznosti, koristih, gonilnikih in ovirah podjetništva ter o povezavi z ekonomijo delitve in novimi oblikami zaposlovanja
- o glavnih kompetencah, povezanih z lastno presojo samozaposlovanja in in kompetencah za podjetništvo v kontekstu ekonomije delitve
- o tem, kako razviti svoj lasten načrt zaposlitve ali podjetništva

Dodana vrednost za:

- **Brezposelne osebe**

Začetno oblikovanje načrta samozaposlovanja je prva stopnja za spremembo svojega statusa in tako imate več možnosti za uspeh. To ni samo vprašanje dela, temveč iskanje načina, kako se razvijati v prihodnosti.



Oblikovanje načrta za samozaposlitevbo za brezposelne osebe pozitivno tudi iz vidika samoanalize, saj bo razvidno, katere kompetence že imajo in katere bi bilo potrebno še razviti, da bi se lahko vključevali v ekonomijo delitve in si seveda zaslužili lasten dohodek.

- **Podjetnike**

Ekonomija delitve je tudi priložnost za podjetnike, kjer bi lahko ustvarili podjetje, na podlagi novih poslovnih modelovekonomije delitve ali podjetje, ki bi lahko koristilo obstoječo infrastrukturo kot del svoje dejavnosti.

- **Kadrovske strokovnjake**

Ta tema ni posebej zanimiva za kadrovske strokovnjake

Kaj bomo lahko počeli po osvojitvi teh znanj?

Po tej temi, boste lahko ocenili svoj lasten potencial kot samozaposleni ali morebiti bodoči podjetnik in oblikovali svoj osebni načrt.

Kaj najdemo v tem poglavju?

- ❖ **Material; PDF**
- ❖ **Prezentacije; ppt.**
- ❖ **Praktične vaje**



Samozaposlovanje in podjetništvo

Kaj je?

Samozaposlovanje in podjetništvo sta pomembna načina ustvarjanja novih delovnih mest in izboljšanja možnosti na trgu dela za brezposelne in druge prikrajšane skupine.

Strategija Evropa 2020 (sprejeta leta 2010) priznava, da sta podjetništvo in samozaposlovanje ključnega pomena pri spodbujanju rasti zaposlovanja z obravnavanjem priložnosti in izzivov, ki izhajajo iz tekočih strukturnih sprememb.

Samozaposlene osebe so tiste, ki delajo v svojem poslu, na kmetiji ali v poklicni praksi. Medtem, ko samozaposleni običajno opravljajo rutinske naloge, podjetniki poskušajo razviti nekaj novega, zato bodo podjetniki bolj verjetno ustvarili dodatna delovna mesta. Ljudje so lahko prisiljeni v samozaposlitev, ker ni na voljo nobene druge možnosti (razen brezposelnosti).¹

Ustreznost in koristi


Če pogledamo izven denarnih spodbud, je odločitev ljudi, da postanejo samozaposleni ali podjetniki, tudi psihološka (kot je želja po večji samostojnosti in samokontrola) ter družbeno-kulturnih dejavnikov (kot je izobraževanje).

Samozaposlitev je ena od možnosti, da se brezposelni ponovno zaposlijo. Vendar pa brezposelni (zlasti dolgotrajno brezposelni) pogosto nimajo strokovnega znanja in izkušenj za vzpostavitev dobaviteljskih in drugih omrežij ali pa dostopa do financ.

Tekoče strukturne spremembe, kot je nadaljnja digitalizacija gospodarstva, ustvarjajo nove poslovne priložnosti za mlade. Samozaposlovanje med mladimi je povezano z osebnostnimi lastnostmi, za katere je značilna ustvarjalnost in inovativne tendence ter manjša nagnjenost k tveganju.

Daljšanje dobe za upokožitev in daljša delovna doba bo potrebna (vendar ne zadosten) pogoj za ohranitev evropskega socialnega tržnega gospodarstva. Omogočanje in spodbujanje prehoda starejših zaposlenih k samozaposlovanju je eden od načinov za

¹Chapter 1.1 'Boosting Job Creation through Self-Employment and Entrepreneurship' of Employment and Social Developments in Europe 2015



krepitev njihove udeležbe na trgu dela in jim pomaga, da ostanejo aktivni člani vključujoče družbe.

Starejši delavci pogosto pridobijo edinstven spekter spretnosti, znanja, izkušenj in stikov med svojim poklicnim življenjem, ki bi jim morda prišli prav pri začetku lastnega podjetja. Hkrati pa starejši delavci morda iščejo več prožnosti, glede delovne obremenitve in organizacije dela. To je lahko močna spodbuda za starejše delavce, da postanejo samozaposleni podjetniki. Vendar pa se starejši delavci lahko tudi samozaposlijo, kot v primeru odpuščanj po prestrukturiranju podjetij, ko jim ni ponujena nova služba ali druga možnost (na primer predčasna upokojitev).


Ovire in gonilniki

Stigmatizacija poslovnega neuspeha negativno vpliva na podjetništvo. Starejše generacije iz novih držav članic EU, s svojim ozadjem centralno-planskega gospodarstva s poudarkom na odvisnosti in skladnosti, kažejo močan odpor do ključne značilnosti samozaposlitev in podjetništva (kot je samozaupanje in individualizem).

Inovacije IKT (kot so računalništvo v oblaku ali digitalne platforme za nakup in prodajo blaga in storitev), zmanjšanje poslovnih začetnih stroškov, ustvarjanje novih poslovnih priložnosti, ko so izdelki in storitve dobili globalni doseg in lahko privabijo množice virov, pri čemer naloge (kot so podatki o upravljanju in razvoj programske opreme) se prenesejo na mikropodjetja prek spletnih platform.

Kljub temu se ta potencial ne bo samodejno uresničil, saj se podjetniki soočajo z več ovir v EU, vključno z omejenim dostopom do kapitala, počasnim dostopom do interneta v EU, neskladnimi regulativnimi politikami v EU, pa tudi s pomanjkanjem jasnosti in znanja o ustreznih pravnih okvirih.

Natančneje z vidika trga dela, ovire za podjetništvo in samozaposlovanje v digitalnem gospodarstvu so pomanjkanje e-znanj (kot so razvoj aplikacij in e-vodenja), finančnih in nizke pogajalne moči posameznih digitalnih podjetnikov. Te ovire zahtevajo politike, ki spodbujajo e-znanje in digitalno podjetništvo (izkoriščajo nove tehnologije in trge), pa tudi znanje računalništva v oblaku in ustreznih socialnih platform.



Tekoče inovacije na področju IKT bodo ustvarile priložnosti za visoko kvalificirane samozaposlene posameznike, ki delajo brez zaposlenih, kot so novinarji, svetovalci itd. (to je neodvisni strokovnjak ali e-profesionalci - iPros).

Osnovna značilnost njihovega dela je, da so fleksibilni in inovativni ter da delujejo v visoko profesionalnih sektorjih z visokim znanjem in tako svojim strankam nudijo stroškovno učinkovitost. Medtem, ko se iPros obnašajo podjetno, ne nameravajo zaposlovati ljudi, vendar lahko njihove dejavnosti posredno vodijo k ustvarjanju novih delovnih mest, če izboljšajo potencial za rast strank.

Preživeti kot samozaposleni ali podjetnik ni enostavno v vedno spreminjajočem se svetu.

Osebne značilnosti lahko pomembno vplivajo na preživetje pri samozaposlitvi, saj imajo neposreden vpliv na motivacijo, sposobnost, trud in tveganje. Empirične raziskave so pokazale naslednje.

- Stigmatizacija poslovnega neuspeha negativno vpliva na podjetništvo. Starejše generacije iz novih držav članic EU, katerih ozadje je centralno načrtovano gospodarstvo z močnim poudarkom na odvisnosti - več let izobraževanja znatno povečuje možnosti preživetja.
- Zaposleni, ki želijo pred začetkom izvedeti več o svojem poslu, imajo večjo verjetnost preživetja.
- "priložnostni" podjetniki imajo večjo verjetnost preživetja, saj so navadno bolje pripravljene kot podjetniki iz "nujnosti".
- Kljub temu se bo verjetnost preživetja podjetnikov iz "nujnosti" bistveno povečala, če se bodo naslanjali na prejšnje strokovno znanje.

Povezava med SHE in NFE

Samozaposlitev

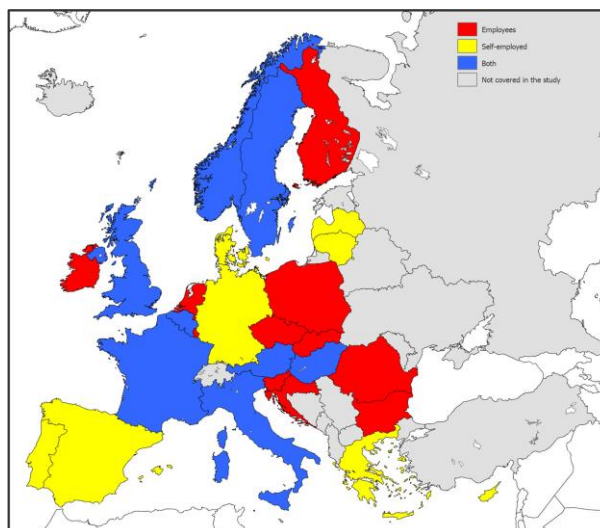
Samozaposleni, portfeljski delavci, množični delavci in delavci v skupini obogatijo delo z diverzifikacijo.

Oblike novih oblik zaposlitve (glej Temo 1) se lahko razlikujejo glede na to, ali se nanašajo na zaposlene ali samozaposlene in samostojne podjetnike; morda veljajo za vse skupine. Možna sta prekrivanja med devetimi tipi in posamezno zaposlitvijo lahko pade skupin v več kot eno kategorijo.

Za samozaposlene je množična zaposlovanje nova možnost; za to zaposlitev je značilno, da ni vezana na kraj. Digitalne platforme se ujemajo z velikim številom kupcev in prodajalcev storitev ali izdelkov, pogosto z večjimi nalogami, ki se razčlenijo na majhna delovna mesta. Na podoben način se organizira portfeljsko delo, ki ga opravijo samozaposleni, nanaša se na situacije, v katerih delajo za veliko število odjemalcev, ki zagotavljajo le majhno količino dela za vsakega od njih.


Nazadnje so v različnih državah našli nove vzorce samozaposlovanja v obliki novih modelov sodelovanja, ki presegajo odnose tradicionalnih poslovnih odnosov.

Slika 3: Nove oblike zaposlitve, s kategorizacijo (ki se nanašajo na zaposlene ali samozaposlene) in državo



Podjetništvo

Zaradi novih inovacij imajo novi poslovni modeli znaten potencial pri konkurenčnosti, rasti, ustvarjanju delovnih mest in blaginji. Bruto prihodki v EU iz digitalnih platform in so bili leta 2015 ocenjeni na 28 milijard EUR. Prihodki v EU v petih ključnih sektorjih so se skoraj podvojili v primerjavi s prejšnjim letom in se bodo še naprej močno povečevali. Rast je močna od leta 2013 in se je leta 2015 pospešila, saj so velike platforme znatno vlagale v širitev svojih evropskih operacij. Nekateri strokovnjaki ocenjujejo, da bi ekonomija delitve lahko gospodarstvu EU dodala 160-572 milijard EUR.



Zato obstaja velika možnost, da nova podjetja zajemajo te hitro rastoče trge. Poleg tega lahko tudi druge vrste dejavnosti pomembno prispevajo k povečanju konkurenčnosti z vključitvijo ekonomije delitve v poslovne procese in dobavne verige.

Če pogledamo izven gospodarskih koristi, je lahko ekonomija delitve tudi sredstvo za reševanje družbenih izzivov. Ker ekonomija delitve raste v velikosti in vplivu, je treba zagotoviti pozitivne učinke za udeležence in družbo na splošno. Medtem, ko so profitne družbe v ekonomiji delitve si aktivno prizadevale dokazati svoj vpliv in lobirati za ugodne razmere, je bilo razmeroma malo povedano o posebnostih družbeno usmerjenih pobudah in platformah.

Samoocena sposobnosti samozaposlenih in podjetnikov v kontekstu ekonomije delitve

Pred začetkom svoje poslovne poti v okviru ekonomije delitve morajo samozaposleni in podjetniki vedeti, kdo so in razmisliti o številnih vidikih, povezanih s svojim poslovnim projektom.

Obstajajo nekatere specifične kompetence, ki jih je treba analizirati²:

1. **Prilagodljivost;** Ohranjanje učinkovitosti pri velikih spremembah delovnih nalog ali delovnega okolja; učinkovito prilagajanje dela v novih delovnih strukturah, procesih, zahtevah ali kulturah.

Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a) Aktivno iskanje informacij o novih delovnih situacijah.
 - b) Hitro spreminjanje obnašanja za učinkovito reševanje sprememb.
 - c) Osredotoča se na koristne vidike sprememb.
2. **Izgradnja partnerstev;** Prepoznavanje priložnosti in ukrepanje za izgradnjo strateških odnosov med posameznim področjem in drugimi področji, skupinami, oddelki, enotami ali organizacijami, ki pomagajo doseči poslovne cilje.


Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Analiziranje organizacije za prepoznavanje ključnih odnosov, ki jih je treba sprožiti ali izboljšati, da bi dosegli cilje.
 - b. Sodelovalno določanje smeri ukrepanja za uresničitev skupnih ciljev; olajšanje dogovora o odgovornosti vsakega partnerja in potrebne podpore.
 - c. Dajanje višje prednostni ciljem partnerstva kot lastnim ciljem; predvidevanje učinkov lastnih ciljev in odločitev partnerjev; vplivati na druge, da bi podprli cilje partnerstva.
3. **Graditi pozitivne delovne odnose (timsko delo / sodelovanje);** Razvoj in uporaba sodelovalnih odnosov za doseganja delovnih ciljev.

Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Proaktivno poskuša graditi učinkovite delovne odnose z drugimi ljudmi.

² Harvard University. Competency Dictionary

- 
- b. Iskanje in širjenje prvotnih idej, krepitev idej drugih in prispeva k lastnim zamislim.
 - c. Postavljanje višje prioritete na cilje ekipe ali organizacije kot na lastne cilje.

4. **Krepitev zaupanja;** Interakcija z drugimi na način, ki jim daje zaupanje v namere in cilje organizacije.

Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Poštenost; zavezanost k ideji.
- b. Poslušanje drugih in objektivna obravnava njihovih zamisli, tudi če so v nasprotju z osebnim.
- c. Podpiranje drugih, spoštovani odnosi, spoštovanje in poštenost; zaupanje do drugih; zagovarjanje idej drugih, če so prave, kljub morebitnem nesprejemanju.

5. **Komunikacija;** Jasno posredovanje informacij in idej prek različnih medijev posameznikom ali skupinam na način, ki pritegne občinstvo in jim pomaga razumeti in ohraniti prvotno sporočilo.


Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Zagotavlja razumevanja; Iskanje potrditev iz občinstva; preverjanje razumevanja; predstavitev sporočila na različne načine za izboljšanje razumevanja.
- b. Razumevanje komunikacije drugih; Razumevanje sporočil drugih; pravilno tolmačenje sporočil in ustrezno odzivanje.
- c. Zmožljivost prodaje ustreznih izdelkov ali storitev.

6. **Stalno učenje;** Aktivno prepoznavanje novih področij učenja; redno ustvarjanje in izkoriščanje možnosti za učenje; z uporabo novo pridobljenega znanja in spretnosti na delovnem mestu ter učenja skozi njihovo uporabo.

Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Iskanje in uporaba povratnih informacij in drugih virov informacij za določitev ustreznih področij za učenje

- 
- b. Aktivno sodelovanje v učnih dejavnostih na način, ki čim bolj izkoristi izkušnjo učenja (npr. ugotavlja, postavlja vprašanja, kritično analizira informacije, opravlja zahtevane naloge).
 - c. Uporaba znanja ali spretnosti; prenos novih znanj, razumevanja ali znanja na praktično uporabo na delovnem mestu; krepi učenje s poskusi in napakami

7. Odločanje; Prepoznavanje in razumevanje problemov, težav in priložnosti; primerjava podatkov iz različnih virov za pripravo sklepov; z uporabo učinkovitih pristopov za izbiro poteka ali razvijanje ustreznih rešitev; ukrepanje, ki je skladno z razpoložljivimi dejstvi, omejitvami in verjetnimi posledicami.

Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Sprejme težave ali priložnosti in ugotavlja, ali je potrebno ukrepanje.
 - b. Ustvari ustrezne možnosti za reševanje problemov / priložnosti in doseganje želenih rezultatov
 - c. Izbira ustreznih ukrepov; Oblikovanje jasnih meril odločanja; ocenjevanje možnosti z upoštevanjem posledic; izbere učinkovite možnosti.
8. **Spodbujanje sprememb;** Spodbuditi druge, naj iščejo priložnosti za različne in inovativne pristope k reševanju problemov in priložnosti; olajšanje izvajanja in sprejemanja sprememb na delovnem mestu.

Nekateri **primeri odnosov**, ki kažejo na to, so:

- a. Spodbujanje premikanja meja; spodbuja partnerje, da postavljajo pod vprašaj ustaljene delovne procese ali predpostavke; zahteva, da se vprašajo "zakaj", dokler ni odkritega vzroka; ki prinese izboljšave in alternative.
 - b. Dosledno ostaja odprt za ideje, ki jih ponujajo drugi; podpira in uporablja dobre ideje za reševanje problemov.
 - c. Upravljanje kompleksnosti in protislovij; poskuša zmanjšati napetosti, protislovja in paradokse ali zmanjšati njihov vpliv; razjasni smer razvoja in omogoča procesa sprememb.
9. **Sprejemanje zaveze;** Uporaba ustreznih medosebnih stilov in tehnik za pridobivanje idej ali načrtov; spreminjanje lastnega vedenja za sprejemanje nalog, situacij in posameznikov.



Nekateri primeri odnosov, ki kažejo na to, so:

- a. Vzpostavljanje dobrih medosebnih odnosov, ki pomagajo ljudem, da se počutijo cenjene in vključene v razpravo (izboljša samospoštovanje, empatijo, vključuje, razkriva, podpira).
- b. Uporaba ustreznih strategij vpliva (kot so prikazovanje koristi ali dajanje nagrad) za pridobitev resničnega dogovora; vztraja z uporabo različnih pristopov, ki so potrebne za pridobitev zavezanosti.
- c. Opisuje pričakovanja, cilje, zahteve ali prihodnja stanja na način, ki zagotavlja jasnost in zanimanje.

10. Pobuda; Takojšnje ukrepanje za doseganje ciljev; ukrepanje za doseganje ciljev, ki presegajo tisto, kar se zahteva; biti proaktiven.

Nekateri primeri odnosov, ki kažejo na to, so:

- a. Hitro odzivanje; Takoj ukrepati, ko se sooči s problemom ali se zaveda stanja.
- b. Samostojno ukrepanje; Izvajanje novih idej ali potencialnih rešitev brez pozivanja; ne počaka, da drugi ukrepajo ali zahtevajo ukrepanje.
- c. Pojdite čez ali mimo in naprej; ukrepanje, ki presega zahteve, da bi dosegli cilje.

11. Inovacije. Ustvarjanje inovativnih rešitev v delovnih situacijah; poskuša različne in nove načine za reševanje delovnih težav in priložnosti.

Nekateri primeri odnosov, ki kažejo na to, so:

- a. Izzivalne paradigme; prepoznavanje implicitnih predpostavk glede načina ali položaja, ki so opredeljeni ali predstavljeni; videnje alternativnih načinov za pregledovanje ali določanje težav; ne smejo biti omejene z mislimi ali pristopi drugih.
- b. Razmišljate ekspanzivno; kombiniranje idej na edinstven način ali vzpostavljanje povezav med različnimi idejami; raziskovanje različnih vrst misli; opazovanje situacij z več vidikov; brainstorming več pristopov / rešitev.
- c. Vrednotenje več rešitev; preučevanje številnih potencialnih rešitev in ocenjevanje vsake pred sprejetjem.

12. Načrtovanje in organiziranje; vzpostavitev ukrepov, da se zagotovi učinkovito opravljanje dela.



Nekateri primeri odnosov, ki kažejo na to, so:

- a. Določanje nalog in virov; določanje zahtev projekta / razdeli na naloge; prepoznavanje opreme, materialov in potrebnih ljudi; in usklajevanje z notranjimi in zunanjimi partnerji.
- b. Načrtovanje; dodeljevanje ustreznega časa za dokončanje lastnega dela in dela drugih; izogibanje konfliktov razporejanja; razvoj časovnih rokov in mejnikov.
- c. Izkoriščanje virov; izkoristite razpoložljive vire (posameznike, procese, oddelke in orodja), da učinkovito opravite delo.

13. Tveganje; Začetek delovanja, ki poskuša doseči priznano korist ali prednost, je treba razumeti morebitne negativne posledice.

Nekateri primeri odnosov, ki kažejo na to, so:

- d. Aktivno iskanju priložnosti; nadaljevanje situacij ali priložnosti, ki lahko povzročijo znatne koristi ali znatno negativno posledico.
- e. Izračun tveganj; zbira informacije za razumevanje verjetnosti uspeha, koristi uspeha in posledic neuspeha.
- f. Stati za svojo idejo; začetek ukrepa kljub negotovosti rezultatov; je pripravljen sprejeti posledice neuspeha.

Razvoj samozaposlitve ali podjetniškega načrta

Na splošno bi moral imeti poslovni načrt za samozaposlitev dve do štiri strani. To bi moral biti dober vodnik, vendar ne zapleten, da ga ne bi želeli spremeniti, ker vedite, da se bo spremenil. Posodabljanje vašega poslovnega načrta, ko vaše podjetje raste, je pomembno.

Načrt za samozaposlitev ne more biti tog in birokratski model, ustvarjen v laboratoriju, temveč fleksibilna, logična in inkrementalna shema, ki se razvija z resničnostjo same osebe, njenih trgov in strank.

Tipičen poslovni načrt za nekoga, ki postane samozaposlen, mora vključevati naslednje oddelke.

1. Izjava o poslanstvu

Kratek povzetek poslanstva 30 besed, ki mora vsebovati **zakaj** vaše podjetje / poklicna dejavnost, **katere** storitve bo zagotovilo in **komu**.

2. Poslovni cilji

V tem razdelku je treba opisati tri do pet ciljev, ki jih imate za vaše podjetje. Na primer: doseči vsaj 30-odstotno povečanje letnih prihodkov; več kot 30.000 € letno.

3. Ponudba izdelkov in storitev

V tem razdelku je treba navesti celoten obseg izdelkov in storitev, ki jih boste zagotovili.


V tej fazi bi bilo treba vključiti oceno potencialnih platform v ekonomiji delitve, povezanih s ponujenimi izdelki in storitvami

4. Ciljni trg

V tem razdelku je treba navesti podrobnosti o vašem idealnem ciljnim naročniku.

V tej fazi je treba vključiti oceno potencialnih platform v ekonomiji delitve, povezanih s ciljnim trgom.

5. Konkurenca



Konkurent je kdorkoli ali karkoli, ki bo dosegli enake ali podobne rezultate in koristi, kot ste jih navedli sami. Posledično, ko ste sami, najbolj očitna konkurenca za druge posameznike in podjetja, ki delajo to, kar počnete, lahko imate tudi konkurenco drugih posameznikov in podjetij, ki ponujajo izdelke in storitve, namenjene reševanju istih težav, s katerimi pomagate vi svojim strankam.

Ocenjevanje konkurence, ki ga najdemo v potencialnih platformah ekonomije delitve, bi bilo treba vključiti v tej fazi.

6. Profesionalno ozadje in osebne lastnosti

Na podlagi prejšnje notranje diagnoze in samoocenjevanja kompetenc za samozaposlitev in podjetništvo morate povzeti prednosti, ki jih imate za dodajanje dodane vrednosti na ciljnem trgu s komercializacijo določenih izdelkov in / ali storitev.

7. Strategija prodaje in trženja

Tukaj naredite seznam vseh različnih trženjskih tehnik in strategij, ki jih boste uporabili za prepoznavanje možnosti in pridobivanje novih strank.

Ocenjevanje potencialnih platform v ekonomiji delitve mora biti vključeno v tej fazi.


8. Viri in načrtovanje

Treba je opisati sredstva, potrebna za doseganje ciljev poslovnega načrta. To bi lahko vključevalo opremo, usposabljanje, trženje itd. ...

9. Finančna napoved

To je pogosto najtežji del pisanja poslovnega načrta. Eden od razlogov, zakaj zagona podjetij ni, je pomanjkanje razpoložljivih sredstev za ohranjanje poslovanja. Ta oddelek mora vsebovati naslednje:

- sredstva, ki jih trenutno imate (gotovina v roki za stroške)
- 12-mesečni časovni raspored, v katerem ocenite, koliko prihodkov boste prinesli na mesec
- izčrpen seznam vseh izdatkov

- 
- enostaven izkaz poslovnega izida (P & L), v katerem odštete pričakovane stroške od pričakovanih prihodkov. To bi vam moralo dati dobro predstavo, koliko denarja morate imeti pri roki za ustrezno financiranje vašega podjetja.

Pogosto najlažji način za zapisovanje in spremljanje teh računovodskih izkazov je uporaba programa Excel ali drugega programa za preglednice, najpomembnejši pa je dejanski proces izračuna števil.

Vrednotenje in realistični scenariji o tem, kako lahko prispevek platform v ekonomiji delitve omogočajo te finančne napovedi.



Študijski primeri

Slovenia:

<http://www.startup.si/sl-si/startupi>

<https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/znani-finalisti-7-izbora-mladi-podjetnik-leta>

<https://www.dnevnik.si/posel/gazela/gazela-2017>



Video posnetki o najboljših praksah (že na voljo na spletu) in drugi študijski primeri, ki lahko razložijo zgodbo o uspehu (ali neuspehu).

BEST AND WORST THINGS ABOUT BEING SELF-EMPLOYED | artTALK / NAJBOLJŠE IN NAJSLABŠE PRI SAMOZAPOSLITVE

<https://www.youtube.com/watch?v=M7zAUysk2F4>

Being Self Employed -ETCG1 / Biti samozaposlen

<https://www.youtube.com/watch?v=1KjH3DF8lcs>



Dopolnilno branje

Self-Diagnosis Tools for Entrepreneurs / Samo-diagnozna orodja za podjetnike

<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/pages/entrepreneurial-potential-self-assessment.aspx>

Self-employed vs employed – a case study / Samozaposleni vs zaposleni – študijski primer

<https://www.winstonsolicitors.co.uk/blog/self-employed-vs-employment-case-study.html>

Eurofound (2017), Exploring self-employment in the European Union, Publications Office of the European Union, Luxembourg.



Επιμελητήριο Αρκαδίας



COORDINA Organización de Empresas y Recursos Humanos, S.L.



CPU - Gospodarska zbornica Slovenije Center za poslovno usposabljanje



FORBA - Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt



RCCI - Ruse Chamber of Commerce and Industry



Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia

