



TEMA 4.1. Transversal Competences

Upravljaljske sposobnosti

Upravljaljske sposobnosti

- Glavna ciljna skupina: brezposelni
- Struktura in predvideno trajanje:
 - v razredu: 4 ure (daljša različica)
 - Samostojno delo: 4 ure



Cilji:

- Povečati znanje in komeptence udeležencev o osnovnih veščinah vodenja.
- Omogočiti uporabo osnovnega znanja v realnem okolju.

Vsebina usposabljanja

- **Upravljaljske sposobnosti.**
 - Pripraviti strategijo.
 - Identificirati potrebe na trgu in pričakovanja.
 - Orisati poslovni model.
- Glavne veščine za upravljanje moje dejavnosti (kako določiti cene, kako nadzorovati marže, napoved prihodkov in odhodkov itd.)

Zakaj je ta tema zanimiva?

- Ključni dejavnik uspeha v okviru ekonomije delitve je, da idejo lahko prilagodite svoji prihodnji viziji bodisi kot podjetnik ali samozaposleni. Zato je bistvenega pomena, da se pozicioniranje in poslovni model določita tako, da bi bili lahko konkurenčni v okviru ekonomije delitve. To vključuje, upravljanje z oblikovanjem cen in lastnimi stroški.



Strategija in strateška diagnoza

Glavni koncepti

STRATEGIJA

Strategijo je mogoče razumeti kot nenehno iskanje akcijskega načrta, usmerjenega v razvoj in izkoriščanje tistih konkurenčnih prednosti, ki omogočajo razlikovanje od konkurentov, pridobivanje dobička iz osebnih strukturnih in funkcionalnih prednosti, z jasnim in edinstvenim končnim ciljem: ustvariti večjo vrednost za svoje stranke.

Pri določanju strategije je treba upoštevati ključne dejavnike, v katerih se vrti celoten proces strateške analize; osebe, stranke, konkurente in okolje.

STRATEŠKA DIAGNOSTIKA. ANALIZA PESTLE

Analizo PESTLE uporablja podjetje in / ali oseba kot orodje za spremljanje okolja, v katerem deluje ali načrtuje začetek novega projekta / izdelka / storitve itd.

PESTLE je kratica, ki v svoji razširjeni obliki označuje P za politične, E za ekonomske, S za socialne, T za tehnološke, L za pravne in E za okoljske dejavnike.

STRATEŠKA DIAGNOSTIKA. ANALIZA PESTLE

Politični: Ti dejavniki določajo obseg, v katerem lahko vlada vpliva na gospodarstvo ali določeno industrijo.

Gospodarski: ti dejavniki so dejavniki uspešnosti gospodarstva, ki neposredno vplivajo na podjetje in imajo resonančne dolgoročne učinke.

Socialni: Ti dejavniki skrbno preučujejo družbeno okolje trga in določajo dejavnike, kot so kulturni trendi, demografski podatki, populacijska analitika itd.

Tehnološki: Ti dejavniki se nanašajo na inovacije v tehnologiji, ki lahko vplivajo na poslovanje industrije ugodno ali neugodno.

Pravno: Ti dejavniki se nanašajo na vpliv zakonodaje, standardov ...

Okolje: Ti dejavniki vključujejo vse, kar prihaja iz okolja.

STRATEŠKA DIAGNOSTIKA. ANALIZA PESTLE

DEJAVNOST 4.1.1

**KAKO EKONOMIJA DELITVE VPLIVA NA OKOLJE, KJER
DELUJEJO STROKOVNJAKI?**

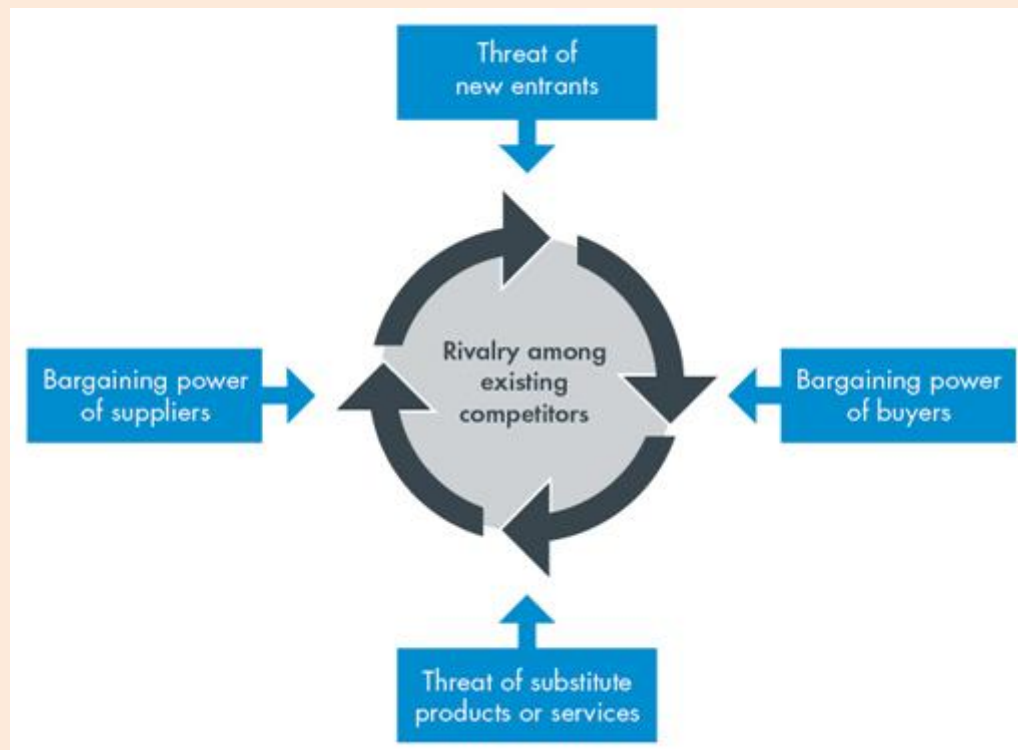
**RAZVITE ANALIZO PESTLE V OKVIRU EKONOMIJE
DELITVE**

Posamezna in skupinska diskusija

Trener pokaže svoj predlog in zaključi razpravo

STRATEŠKA DIAGNOSTIKA. Porterjevih pet sil

Porterjev pet sil je okvir za analizo konkurence podjetja.



STRATEŠKA DIAGNOSTIKA. Porterjevih pet sil

V sklopu SHE;

- Ocenjevanje moči dobavitelja mora upoštevati vprašanja, kot so določanje položaja lastnikov spletnih platform, ki bi lahko v celoti vplivale na vašo dejavnost
- Moč kupca mora upoštevati vprašanja, kot je tekmovanje množice, pri čemer se zmanjša cena
- Konkurenčna tekmovanja morajo obravnavati vprašanja, kot je problem nediferenciranih izdelkov in storitev, ki zahtevajo strategije diferenciacije
- Zamenjava mora obravnavati vprašanja, kot je preprost dostop do nadomestnih proizvodov
- Nov vstop mora obravnavati vprašanja, kot so nizke vstopne ovire, kar je dobra značilnost za začetek samostojne dejavnosti, vendar je negativna, ko je treba dejavnost konsolidirati

SWOT ANALIZA

SWOT analiza je tehnika strateškega načrtovanja, s katero se človeku ali organizaciji pomaga prepoznati prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in grožnje, povezane s poslovno konkurenco ali načrtovanjem projektov.

Prednosti: značilnosti podjetja ali projekta, ki dajejo strateško prednost pred drugimi

Slabosti: značilnosti podjetja, ki postavljajo podjetje ali projekt v strateško pomanjkljivost glede na druge

Priložnosti: elementi v okolju, ki jih podjetje ali projekt izkoristi v svojo korist

Grožnje: elementi v okolju, ki lahko povzročijo težave za podjetje ali projekt

SWOT ANALYSIS

	Helpful <small>to achieving the objective</small>	Harmful <small>to achieving the objective</small>
Internal origin <small>(attributes of the organization)</small>	S Strengths	W Weaknesses
External origin <small>(attributes of the environment)</small>	O Opportunities	T Threats

SWOT ANALIZA

Napadne strategije (za izkoriščanje): prednosti + priložnosti. Strategije rasti, ki si prizadevajo povezati notranje in zunanje prednosti za izboljšanje položaja.

Defenzivne strategije (za ohranitev): prednosti + grožnje. Reaktivne strategije, ki povezujejo notranje prednosti za preprečevanje zunanjih groženj.

Adaptivne strategije (za popraviti): Slabosti + priložnosti. Strategije preusmeritve, pri katerih se nekateri elementi spremenijo v pomanjkljivostih, da izkoristijo priložnosti.

Strategije preživetja (za soočiti): Slabosti + grožnje. Njen namen je povezati notranje in zunanje pomanjkljivosti, da bi spoznali položaj podjetja glede na konkurenco in mehanizem, ki ga je treba uporabiti za obrnitev tega položaja.

SWOT ANALIZA

DEJAVNOST 5.3.2

**IDENTIFICIRAJTE NAJMANJ 2 S-W-O-T, KI BI JIH LAHKO
UPORABILI NA NAŠEM SAMOZAPOSLNEM NAČRTU**

RAZPRAVLJANJE V MALIH SKUPINAH

PREDAVATELJ PRIKAŽE SWOT

NADGRADITE VAŠ POSLOVNI MODEL S SWOT ANALIZO

OPREDELITEV POSLOVNEGA MODELA

- Kot zaključek strateške analize je treba zgraditi **misijo, vizijo, vrednote in pozicioniranje**, ki se nanaša na edinstveno mešanico izdelkov, storitev in ugodnosti, ki jih projekt ali družba nudi svojim strankam in zaradi česar je drugačna na trgu.
- Dober poslovni model bi morala vsebovati naslednje:
 - Kako vaše podjetje, izdelek ali storitev reši problem ali potrebo stranke.
 - Kakšne koristi lahko kupec pričakuje od vaše storitve?
 - Zakaj bi se odločili za vas in ne za vaše konkurente. Kakšna je vaša diferencialna vrednost?

OPREDELITEV POSLOVNEGA MODELA

CANVAS PREDLOGA je močno orodje za strukturiranje poslovnega modela.

Infrastruktura

- *Ključne aktivnosti*
- *Ključni viri*
- *Partnersko omrežje / ključno partnerstvo*

Ponudba

- *Konkurenčna prednost*

Stranke

- *Stranka*
- *Segmenti*
- *Kanali*

Finance

- *Struktura stroškov*
- *Struktura prihodkov*

OPREDELITEV POSLOVNEGA MODELA

DEJAVNOST 5.3.3

PREBERITE ŠTUDIJO PRIMERA V EKONOMIJI DELITVE

PREGLEJTE MODELA CANVASA ZA PODJETJE V SHE

RAZVITE VAŠ CANVAS



GRACIAS
ARIGATO
SHUKURIA
JUSPAXAR
DANKSCHEEN
TASHAKKUR ATU
YAQHANYELAY
SUKSAMA
EKHMET
THANK
YOU
BOLZIN
MERCY
BIYAN
SHUKRIA
 SPASSIBO SHACHALRIYYA HURUH CHALTU WADEE-JA MATTEKA YUSPILGATAYAM
 DHIHAYIBAD WADEE-JA MATTEKA HURI
 UNALCHEESI HAYIR SI
 ERKOUJI SIKOMO
 HAKETJU
 HERASTAMHY GAEJTHO
 TAVTAPUCHI MEDAWAGSE GOZAIMASHITA AGUYJE FAKAAUE
 KOMAPSUMNIDA LAH
 MAAKE
 MERRSI DENKAUJR HEMACHALHYA
 HIRMONCHAD

Predloga - analiza SWOT



CO¹
LABOURative
LAB



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



SWOT analiza

PREDNOSTI	SLABOSTI
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI

Predloga - analiza PORTER



CO¹
LABOURative
LAB



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



ANALIZA PORTER (PORTER'S ANALYSYS)

DOBAVITELJ	
KUPEC	
KONKURENCA	
NEVARNOST ZAMENJAVE	
NEVARNOST NOVEGA PONUDNIKA	

Predloga - analiza PESTLE



CO¹
LABOURative
LAB



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



ANALIZA PESTLE (PESTLE ANALYSYS)

POLITIČNI DEJAVNIKI	
EKONOMSKI DEJAVNIKI	
SOCIALNI DEJAVNIKI	
TEHNOLOŠKI DEJAVNIKI	
PRAVNI DEJAVNIKI	
DEJAVNIKI OKOLJA	

Predloga – analiza CANVAS



CO¹
LABOURative
LAB



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



PARTNERSTVO	KLJUČNE AKTIVNOSTI	PREDLAGANA VREDNOST	RAZMERJA KUPCEV	SEGMENTI KUPCEV
	KLJUČNA SREDSTVA		KANALI	
STRUKTURA STROŠKOV		STRUKTURA PRIHODKOV		

Predloga – matrika CAME



CO¹
LABOURative
LAB



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



MATRIKA CAME (CAMEMATRIX)

ADAPTIVE STRATEGIES (TO CORRECT)W+O Prilagodljivestrategije (popraviti)	SURVIVAL STRATEGIES (TO FACE)W+T Preživetvenestrategije (se soočiti)
DEFENSIVE STRATEGIES (TO KEEP)S+T Obrambnestrategije (ohraniti)	OFFENSIVE STRATEGIES (TO EXPLOIT)S+O Napadalnestrategije (zaizrabiti)