



ЗДРУЖЕНИЕ РЕГИОНАЛЕН ЦЕНТАР ЗА СОРАБОТКА  
СПЕКТАР

# Обука за претприемништво и бизнис

---

-Развој на бизнис идеја-



## **ОБУКА**

### **„ПРЕТПРИЕМНИШТВО И БИЗНИС“**

#### **Тренери:**

- Д-р Ристо Иванов, СМС, РМР
- М-р Синиша Пекевски

#### **АГЕНДА**

##### **Прв семинар: Развој на Бизнис идеја**

#### **Ден 1**

| <b>Време</b> | <b>Тема</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:00-11:00  | <ul style="list-style-type: none"><li>♦ <i>Отварање на семинарот</i></li><li>♦ Вежби за запознавање и очекувања од семинарот</li></ul> <p><b>ПРЕТПРИЕМАЧ- Лични претприемнички карактеристики и однесување</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Запознавање и развивање на претприемнички компетенции</li><li>• Вежби за анализа на факторите за развој на претприемачот;<ul style="list-style-type: none"><li>△ претприемачки дух ( желба за самовработување, лични цели)</li><li>△ Лични карактеристики</li><li>△ Претприемачко однесување</li></ul></li></ul> <p>Тест: желба за самовработување</p> |
| 11:00-11:30  | <i>Пауза</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 11:30-13:00  | <p><b>Основи на БИЗНИСОТ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Значење на бизнисот во општеството, Класификација на бизнисите по големина</li><li>• Фактори за производство и главните двигатели на бизнисот</li><li>• Процес на развој на претприемачот</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 13:00-14:00  | <i>Ручек</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 14:00-15:00  | <p><b>ГЕНЕРИРАЊЕ НА БИЗНИС ИДЕА</b></p> <p><b>Селекција на Сопствена бизнис идеа (макро и микро селекција)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Стимулирање на креативно мислење;</li><li>• Генерирање на бизнис;</li><li>• Вежба: Микро селекција и поврзување на идејата со личноста на претприемачот</li><li>• Макро селекција на производи/услуги според утврдени критериуми и дефинирање на критичен фактор на успех за ...</li></ul>                                                                                                                                                             |
| 15:00-15:20  | <i>Пауза</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 15.20-17:00  | <p><b>Анализа на опкружувањето (SWOT Анализа)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Влијание на опкружувањето на бизнисот;</li><li>• Дефинирање на фактори од интерното и екстерното опкружување;</li><li>• SWOT</li><li>• Вовед во развојот на Бизнис идејата</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |



## Ден 2

| Време       | Тема                                                                                                                       |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:00-11:00 | <b>РАЗВОЈ НА БИЗНИС ИДЕЈА</b><br><b>Дизајнирање производ /услуга</b><br>△ Вежба : Опис на производот                       |
| 11:00-11:30 | Пауза                                                                                                                      |
| 11:30-13:00 | <b>Идентификување на пазар и побарувачка за производот/услугата</b><br>△ Вежба профил на купувачот                         |
| 13:00-14:00 | Ручек                                                                                                                      |
| 14:00-15:00 | <b>Оценка на Конкуренцијата и пазарната позиција</b><br>△ Вежба: Споредба на сопствениот продукт со оној на конкуренцијата |
| 15:00-15:20 | Пауза                                                                                                                      |
| 15:20-17:00 | <b>Добавувачи и организација на набавките</b>                                                                              |

## Ден 3

| Време       | Тема                                                                                                                                                                          |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:00-11:00 | <b>Видови промоција и продажба</b><br>△ Вежба за директна продажба                                                                                                            |
| 11:00-11:30 | Пауза                                                                                                                                                                         |
| 11:30-13:00 | <b>Потребни вложувања за бизнис идејата</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Почетни вложувања</li><li>•Трошоци на работењето</li><li>•Планирање на приходите</li></ul> |
| 13:00-14:00 | Ручек                                                                                                                                                                         |
| 14:00-15:00 | <b>ПРЕЗЕНТИРАЊЕ НА БИЗНИС ИДЕЈАТА, Презентација на бизнис идејата и потребата од инвестиции</b><br>△ Вежба: Опис на Бизнис идејата                                            |
| 15:00-15:20 | Пауза                                                                                                                                                                         |
| 15:20-17:00 | <b>Иновативност и конкурентост на бизнисот</b><br><b>Ризици на бизнисот</b><br>△ Преглед на најчестите ризици во бизнисот<br><i>Сумирање и финална оценка на семинарот</i>    |
| 09:00-11:00 |                                                                                                                                                                               |

## РАЗВИВАЊЕ НА БИЗНИС ИДЕЈА

Семинар  
5.6 и 7 Јуни 2014  
Крива Паланка

### Што е самовработување ?

- **Самовработување** е подготвеност на поединецот да превземе одговорност за водење на сопствен бизнис ( осмислување и нудење на производи/услуги што ќе ги разменува со другите)
- **Бизнисот** се луѓе, комуникација, продавање, купување, иновирање, креирање, произведување и многу друго

*Луѓето се основата на Бизнисот  
Бизнисот го движат парите*

### Каде се Бизнес Идеите?

ГЕ  
ЊЕ  
БИ  
ИД

- Во човековата фантазија
- Вашето хоби
- Твоите сегашни или минати вработувања
- Трендовите на пазарот
- Саеми
- Часописи
- Иноватори
- Универзитети и други институции
- Разговори со пријатели

3

Развој на Бизнес Идеи

### Тест

ГЕ  
ЊЕ  
БИ  
ИД

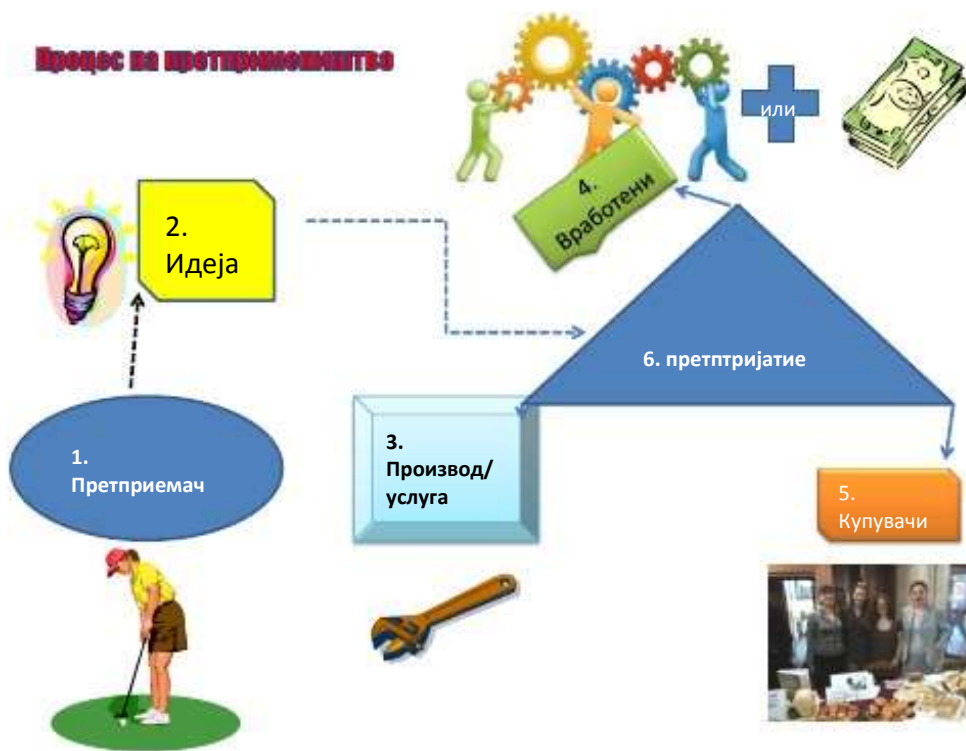
#### **Тестирање**

на личниот став за подготвеноста да се почне  
со сопствен бизнис  
*Вежба -Образец 1*

4

Развој на Бизнес Идеи

## Процес на претприемачиство



## Претприемачки вештини

| Лични вештини:             | Бизнис вештини:         |
|----------------------------|-------------------------|
| Тимско работење            | Основи на економијата   |
| Комуникација               | Финансиска писменост    |
| Самодоверба                | Истражување на пазарот  |
| Преземање иницијатива      | Развивање бизнис план   |
| Решавање проблеми          | Финансии                |
| Преземање калкулиран ризик | Техники на продажба     |
| Лидерство                  | Водење деловен состанок |

### Карактеристики на Претприемач

1. Храброст
2. Ориентираност кон акција и успех
3. Барање на информации
4. Поставување на Цели
5. Инсистирање на постојан квалитети ефикасност
6. Исполнување на договорени обврски/потпирање на сопствени сили
7. Истрајност, упорност
8. Барање на можности
9. Моќ на убедување и комуникација, градење на мрежа на контакти
10. Самодоверба
11. Систематско планирање и анализирање
12. Преземање на вкалкулиран, пресметан ризик

7

### Основи на бизнисот

- Бизнис претставува организиран напор од страна на поединец или на група луѓе, со користење на факторите за производство, да се произведе и да се продаде одредено добро и услуга, за задоволување на определена потреба, со цел да се оствари профит.

| Фактори за производство                                                                             |                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Труд                                                                                                | човечки ресурси - физички и умствени способности на луѓето                |
| Капитал                                                                                             | објекти, машини, алати, финансиски средства, опрема, транспортни средства |
| Земја                                                                                               | природен ресурс                                                           |
| Претприемништво човечки ресурси - способности човекот да создава, управува, одлучува, презема ризик |                                                                           |

## Причини за водење мал бизнис

- Малите бизниси се значајни за економијата бидејќи: вработуваат мнозинство од работната сила во државата; се флексибилни и полесно одговараат на промените на побарувачката; одговараат на локалните потреби; во услови на рецесија, малите бизниси може да бидат значаен извор за обезбедување на вработување; се иновативни и обезбедуваат конкуренција.
- Причини за отпочнување бизнис
  - Вработување
  - Поголема заработувачка
  - Сам свој газда
  - Флексибилна работа
  - Самоптврдување и искористување на талентот и способностите

### ▣ **Нова област за мал бизнис - зелени бизниси**

## Поставување цели

- ▣ Целите го придвижуваат човекот кон одредено важно и вредно нешто.
- ▣ Целите се енергијата на поединецот.

### **Вежба 2**

- **Лични цели**
- **Бизнис цели**

## SWOT анализа

- **Streght-** силни страни и предности
- **Weaknesses-** слабости
- **Opportunities-** можности
- **Threats-** закани

11

## Генерирање на идеи преку личен SWOT

ГЕ  
ЊЕ  
БИ  
ИД

Идеите се генерираат со помош на анализа:

- **Streght-** силни страни и предности
- **Weaknesses-** слабости
- **Opportunities-** можности
- **Threats-** закани

12

Развој на Бизнис Идеи

## Генерирање на идеи преку личен SWOT

|                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b><u>Силни страни</u></b><br>Кои знаења ги поседувате?<br>Кои способности ги имате?<br>Кое е вашето хоби?<br>Со какви средства располагате?<br><i>Како најдобро да го употребите ова?<br/>         За кои бизнис идеи можете да ги искористите</i> | <b><u>Слаби страни</u></b><br>Кои ваши слабости би ви пречеле во избраните бизнис идеи?<br>Како да ги елиминирате?<br>Или потиснете ги или надминете ги со обука |
| <b><u>Кои се можностите</u></b><br>Кои се промените во општеството кои создаваат можности за нови бизниси?<br>Што прават другите претприемачи?<br>Што прават во другите земји?                                                                      | <b><u>Што се закани</u></b><br>Има ли во околината опасности и закани?<br>Што може да наштети на идејата?<br>Може ли некоја закана да биде можност?              |

13

Развој на Бизнис Идеи

## Пример на лична SWOT анализа

|                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b><u>Силни страни ( да се користат)</u></b><br>Образование-<br>Хоби-<br>Обука<br>Семејна традиција<br>Интерес                                                       | <b><u>Слаби страни</u></b><br>Компјутери<br>Интернет<br>Странски јазици<br>Специјални знаење<br>Застарени знаења                                                      |
| <b><u>Кои се можностите</u></b><br>Побарувачка на производи и услуги<br>Нови трендови-<br>Реформи<br>Владини мерки- закуп на земја, бизнис инкубатори, микро кредити | <b><u>Што се закани</u></b><br>Да не се реагира на <b>промените</b><br>Да се верува дека опасностите нема да влијаат<br>Да не се согледа некој <b>тренд</b> на време. |

14

Развој на Бизнис Идеи

## Вежба - Образец 8 лична SWOT анализа

ПОПОЛНУВАЊЕ НА ОБРАЗЕЦОТ  
ЗА ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈАТА-ОБИ

### II. ПОДАТОЦИ ЗА ПРЕТПРИЕМАЧОТ

15

Развој на Бизнис Идеи



#### Претприемништво

Прет  
ниш

**Претприемништвото** како вложувања во економска активност за размена на ресурси, добра, производи и вештини.

**Претприемач** е лице подготвено да го превземе ризикот за резултатот од извршена економска активност

16

Развој на Бизнис Идеи

## Значењето на претприемништвото

*Ефикасност во искористувањето на ресурсите на националната економија.*

**Економија** процес на производство, распределба и потрошувачка на добра ( производи, артикли, услуги)

### **Изворно значење на зборот економија**

Наука или вештина на управување со дом или домаќинство

## Карактеристики на Претприемач

Кар  
тив  
пре  
ачо

1. Барање на информации
2. Поставување на Цели
3. Инсистирање на постојан квалитети ефикасност
4. Исполнување на договорени обврски
5. Истрајност, упорност
6. Барање на можности
7. Моќ на убедување и комуникација , градење на мрежа на контакти
8. Самодоверба
9. Систематско планирање и анализирање
10. Преземање на вкalkулиран, пресметан ризик

### Однесување на Претприемачот

- Investira{ vreme па после pari
- Sledi{ ednostavni formuli za uspeh
- Prodava{ proizvod /usluga a ne rabotno vreme
- Komunikacira{ so zaednicata/okolinata
- Go Vodi{ svojot biznis a ne toj tebe
- Zarabotuva{ prihodi a ne plata
- Se smetaj za del od bogatstvoto na zaednicata -dr`avata

19

Развој на Бизнис Идеи

### Споредба вработен и претприемач

| Vraboten                               | Pretpriema~                   |
|----------------------------------------|-------------------------------|
| - trud, stru~nost, ve{tina             | Nudizadovoluvawe na potrebi   |
| Prodava: - Rabotno vreme, znaewe       | proizvod/usluga               |
| Dobiva: - Plata, K 15, bonusi, nagradi | Ednod, profit,                |
| - Sigurnost, priznanie                 | Bara: - Pazar, kupuva~i, idei |
| - rabotno mesto                        | - pretprijatie                |
| Gradi: - kariera                       | - odnosi so lu{eto            |
| za drugi - personalen danok,           | - DDV, danoci na imot, profit |
| pridonesi                              |                               |

20

Развој на Бизнис Идеи

СЕЛЕКЦИЈА НА БИЗНИС ИДЕИ

Сел  
на  
Иде



21

Развој на Бизнес Идеи

СЕЛЕКЦИЈА НА БИЗНИС ИДЕИ

Сел  
на  
Иде

| Бизнис идеја | Твоето знаење | Твоето искуство | Твоите вештини | Влез во бизнисот | Единствен производ или услуга | Вкупно |
|--------------|---------------|-----------------|----------------|------------------|-------------------------------|--------|
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |

22

Развој на Бизнес Идеи

## ВЕЖБА СЕЛЕКЦИЈА НА БИЗНИС ИДЕИ

Се користи Образец 2

23

Развој на Бизнис Идеи

## РАЗРАБОТКА НА БИЗНИС ИДЕЈА

- ✓ Производ/услуга
- ✓ Пазар
- ✓ Конкуренција
- ✓ Организација на работа
- ✓ Продажба и дистрибуција
- ✓ Финансии



24

Развој на Бизнис Идеи

## ПРОИЗВОД/УСЛУГА

✓ Повеќето нови бизниси не почнуваат со нов производ, туку со познат а модифициран или унапреден производ



• Повеќето нови бизниси не почнуваат на нов пазар, туку на сегменти на пазарот што се добро разработени и познати

25

Развој на Бизнис Идеи

## ОПИС на ПРОИЗВОДОТ/УСЛУГАТА Што ќе разменуваат за Пари?

1. Ime / marka: \_\_\_\_\_
2. Opis :
3. Za što slu`i:
4. Sodr`inata- od što e napraven:
5. Tehnologija- postapka na sozdavawe  
(proizvodstvo) na proizvodot/uslugata
6. Kako se meri
7. Kako se koristi
8. Cena

26

Развој на Бизнис Идеи

## ВЕЖБА

Опис на производот/услугата  
од претходно селектираната Бизнис идеја

Образец 3  
и

ПОПОЛНУВАЊЕ НА ОБРАЗЕЦОТ  
ЗА ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈАТА-ОБИ

### III. ОПИС НА ПРОИЗВОДОТ

27

Развој на Бизнис Идеи

### ПАЗАР И ПОБАРУВАЧКА . Колку луѓето трошат пари за вашиот продукт/услуга?

- Кој ќе го купува вашиот производ? млад,стар, маж, жена, фамилијарен, високи примања, или други белези
- Дали е тоа сегмент на пазарот? (Сегмент е група на купувачи-потрошувачи која има слични карактеристики и начин на однесување)
- Каде се наоѓа твојот купувач? Во компании, во твојот град, во Македонија, надвор
- Кога купува? Секој ден, периодично, годишно и сл
- Колку пари троши за твојот производ? колку пари месечно дава за твојот или сличен производ.

*Кој ќе биде твојот прв муштерија-купувач*

28

Развој на Бизнис Идеи

## Вежба-Опис на купувачот *Образец 4 и ОБИ- IV* *За кого е вашиот продукт ?-В а ш и т е Купувачи?*

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
ПРОИ  
СЛУГ

### РАБОТЕН ЛИСТ

1. *Опишете кој може да биде купувач на вашиот производ/услуга*  
Поединец/ група \_\_\_\_\_  
Место на живеење \_\_\_\_\_  
Старост \_\_\_\_\_  
Друго \_\_\_\_\_
2. *Која потреби на купувачот ги задоволува вашиот производ*  
a) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_
3. *Која од горенаведените потреби вашиот производ ги задоволува подобро од конкуренцијата*  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. *Која цена ќе ја побарате за вашиот производ/услуга*  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

29

Развој на Бизнис Идеи

## КОНКУРЕНЦИЈА -*Го нуди ли некој друг истото што и вие?*

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
КОНК  
ИЈА

- Кои се вашите конкуренти?
- Каква е нивната конкурентна способност?
- Колку тешко се влегува на пазарот?
- Има ли замена(супститути) на вашите производи?
- Како ги одредува цените конкуренцијата?

30

Развој на Бизнис Идеи

Анализа на КОНКУРЕНЦИЈАТА-Образец 5-

ОБИ-Пополнување на деловитеV (Споредба со конкуренцијата по квалитет и цена и кои се ваши Главни Конкуренти)

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
КОНК  
ИЈА

- A) Производот на Учесникот\_\_\_\_\_
- B) Производот на Конкурент 1\_\_\_\_\_
- C) Производот на Конкурент 2\_\_\_\_\_
- D) Производот на Конкурент 3\_\_\_\_\_

| Karakteristiki na proizvodot | 1 | 2    | 3 | 4 | 5 |
|------------------------------|---|------|---|---|---|
| Kvalitet                     |   | B, D | A | C |   |
| Prepoznatlivost na pazarot   |   |      |   |   |   |
| Distribucija                 |   |      |   |   |   |
| Promocija                    |   |      |   |   |   |
| Cena                         |   |      |   |   |   |
| Proda`na sila                |   |      |   |   |   |
| Finansii                     |   |      |   |   |   |
| Tehnologija                  |   |      |   |   |   |
| Post proda`ni uslugi         |   |      |   |   |   |

31

Развој на Бизнис Идеи

Потреба од Други?

Добавувачи, сервисери,Банки, сметководители.....

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
РАБО  
СИЛА

- Бизнис идејата ја развивате сами , а бизнисот го градите во тим
- Има ли соодветна работна сила во вашата околина
- Ако нема можете ли да обучите?
- Вработувајте работници што ви требаат во *даден* момент!
- Работниците се равиваат со бизнисот, ако не се заинтересирани за тоа се ослободувате од нив
- Не вработувајте премногу квалификувани луѓе

32

Развој на Бизнис Идеи

ПРОДАЖБА-Почеток на Бизнисот

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
ПРОМ  
И  
ПРОД

Не сте во Бизнисот додека не почнете да продавате!

- Како ќе ја организирате продажбата?
- Како ќе ја организирате дистрибуцијата?
- Колку ќе продавате ( во кила, парчиња и сл)
- Колку ќе изнесува цената и колку приход ќе ви донесе?

33

Развој на Бизнис Идеи

ПРОМОЦИЈА -Како ќе ги информирате купувачите  
што нудите и ќе убедувате да купуваат од вас?

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
ПРОМ  
И  
ПРОД

Техники и средства за ваша промоција

| Tehniki                                          | Sredstva                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Razgovor/ usmen / neposreden kontakt          | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Direktna sredba</li><li>▪ Telefon</li></ul>                                                                     |
| 2. Piŕuvan posreden kontakt                      | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Pismo</li><li>▪ E- mail</li><li>▪ Preku prijateli</li></ul>                                                     |
| 1. Pe-ateni materijali/ posreden masoven kontakt | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Deklaracijata na proizvodot</li><li>▪ Vizit karta</li><li>▪ Oglas /</li><li>▪ Broŕura</li><li>▪ Letok</li></ul> |

34

Развој на Бизнис Идеи

## ПРОМОЦИЈА

### *Стратегија за комуникација со купувачите*

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
ПРОМ  
И  
ПРОД

- § Zaka`uvawe na sostanok
- § Javuvawe na telefon
- § Ispra}awe na pismo ili e mail
- § Ponuda na proizvodot na prijатели
- § Izlo`uvawe na proizvodot ili dostavuvawe na distributer
- § Razmena na vizit karti
- § Distribucija na oglasi i bro}uri
- § Poseta na zna~ajni nastani
- § U~estvo na masovni sobiri

35

Развој на Бизнис Идеи

## ПРОДАЖБА -Како ќе го донесете производот до купувачите за да го купат?

РАЗР  
НА БИ  
ИДЕА  
ПРОМ  
И  
ПРОД

### *Видови на продажба*

1. Direktna prodaba
2. Preku posrednici
3. Preku maloprodaba
4. Na saemi / izlo`bi
5. Na forumi i drugi vidovi na masovno sobirawe
6. Preku WEB strana

36

Развој на Бизнис Идеи

## ПРОДАЖБА

ИД  
ПР  
ЈА  
ПР  
А

### ВЕЖБА –

### ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА

#### Образец 6



ПОПОЛНУВАЊЕ НА ОБРАЗЕЦОТ ЗА ОПИС НА  
БИЗНИС ИДЕЈАТА-ОБИ

**VII .Како ќе се промовирате и комуницирате  
со купувачите**

**VIII. Како ќе го продавате производот/услугата**

37

Развој на Бизнис Идеи

РА  
КА  
БИ  
ИД

### ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ПРОДАЖБАТА



38

Развој на Бизнис Идеи

## Предвидување на продажбата

РА  
КА  
БИ  
ИД

Предвидувањето е погодување на иднината

Колку повеќе информации за иднината, толку поточно ќе биде предвидувањето

### *Барајте информации*

Ви помага вашиот бизнис да биде логичен и остварлив план

Бидете реални:

- Дали побарувачката ќе биде секој месец иста?
- Дали цената ќе биде секој месец иста?

39

Развој на Бизнис Идеи

## Предвидување на продажбата

### *Како се предвидува продажбата?*

- Проценете колку производот ќе се бара во иднина
- Проценете кој ќе ви биде конкуренција
- Колку ќе продавате на пазарот?
- Трендови – правец во кој ќе се движи пазарот

РА  
КА  
БИ  
ИД

40

Развој на Бизнис Идеи

## Предвидување на продажбата

### *Зошто да предвидувате?*

Со предвидувањето на продажбата го предвидувате приходот на фирмата

- Приходот е еднаков на бројот на продадени производи помножени со нивната цена!

Приход = 300 кафиња x 30 ден = 9.000 денари

**Важно:** Колку и да изгледа невозможно сепак морате да ја предвидите количината , цената и вредноста на продажбата месец по месец

41

Развој на Бизнис Идеи

## Финансии



РА  
КА  
БИ  
ИД

Бизнисот ви зависи од финансиите:

1. Без доволно приходи , бизнисот ќе пропадне!
2. Доколку не остварите повеќе приходи од трошоците, бизнисот ќе пропадне!
3. Ако не ги наплатите своите побарувања навреме, бизнисот ќе пропадне!

42

Развој на Бизнис Идеи

## ТРОШОЦИ Што ќе трошиш за работа во бизнисот?

РА  
КА  
БИ  
ИД

- 1. ФИКСНИ ТРОШОЦИ** – нивниот износ во пари не зависи од количината на произведени производи/услуги (обем на производство)



43

Развој на Бизнис Идеи

## ТРОШОЦИ-Што ти треба за да работиш ?

РА  
КА  
БИ  
ИД

- 2. ВАРИЈАБИЛНИ ТРОШОЦИ** – нивниот износ во пари зависи од количината на произведени производи/услуги (директно поврзани со обем на производство)



44

Развој на Бизнис Идеи

## Цена. Што и Колку ќе ти се врати од потрошеното

РАЗ  
КА  
БИ  
ИД

**ЦЕНАТА НА ЧИНЕЊЕ НА ПРОИЗВОДОТ/УСУГАТА=**  
Фиксни ( индиректни трошоци) + варијабилни( директни трошоци)

**ПРОДАЖНА ЦЕНА=**  
**ЦЕНА НА ЧИНЕЊЕ + МАРЖА ( % на ДОБИВКА,ПРОФИТ)**

45

Развој на Бизнис Идеи

## Формирање на продажна Цена

РАЗ  
КА  
БИ  
ИД

1. ПРОДАЖНА ЦЕНА=ЦЕНА НА ЧИНЕЊЕ+МАРЖА (% НА ДОБИВКА )
2. ПРОДАЖНАТА ЦЕНА НА КОНКУРЕНЦИЈАТА
3. КОЛКУ КУПУВАЧОТ МОЖЕ ДА ПЛАТИ

46

Развој на Бизнис Идеи

## ПРОФИТАБИЛНОСТ

Разликата помеѓу вредноста на продажбата и вкупните трошоци ( директни и индиректни) доведува добивка или загуба во работењето

- Приход –( директни + индиректни) трошоци =добивка/загуба
- Профитна стапка % = Добивка/приход x 100

**Пример:** Приход е 300 кафиња x30 ден = 9.000 денари

Трошоци 300 кафиња x 25 ден = 7.500 денари

Добивка= 9.000 ден – 7.500 ден = 1.500 денари

Профитна стапка= 1.500/9.000 x 100 = 16 %

47

Развој на Бизнис Идеи

## ПРАГ НА РЕНТАБИЛНОСТ

Количина на производи чија продажба ( приход) ги покрива трошоците ( индиректни и директни)

Сите приходи над таа количина на продадени производи носи профит

**Пример:** Приход е 300 кафиња x30 ден = 9.000 денари

Трошоци по кафе = 25 ден x 300=7.500 ден

7.500/30ден = 250 кафиња

Прагот на рентабилноста е 250 продадени кафиња со кои се покриваат направените трошоци

48

Развој на Бизнис Идеи

ВКУПНА ИНВЕСТИЦИЈА-Што ти треба за да почнеш бизнис?

Вкупно планираната инвестиција се состои од :

- Вложувања во основни средства
- Вложувања во тековни средства

Пример за вложувања во основни средства за откуп и преработка на печурки

| POSTOJANI (OSNOVNI) SREDSTVA      |         |       |     |
|-----------------------------------|---------|-------|-----|
| Pokazatel                         | Denari  | evra  | %   |
| 1.Zemja na koja se naoja objektot | 57 000  | 927   | 19  |
| 2.Objekt                          | 120 000 | 1 951 | 39  |
| 3.Magacin                         | 60 000  | 976   | 19  |
| 4.Linija za prerabotka sufara     | 47 000  | 764   | 15  |
| 5.Stacionarna vaga                | 12 300  | 200   | 4   |
| 6.Podvi na vaga                   | 6 100   | 99    | 2   |
| 7.Rabotna masa za seewe           | 2 500   | 41    | 1   |
| 8.Mafina za seewe                 | 3 000   | 49    | 1   |
|                                   |         |       |     |
|                                   |         |       |     |
| Vkupno                            | 307 900 | 5 007 | 100 |

ВКУПНА ИНВЕСТИЦИЈА

Пример за вложувања во тековни средства за откуп и преработка на печурки

| MATERIJALNI I NEMATERIJALNI TROJOCI NA RABOTEWE |                |                   |               |               |             |
|-------------------------------------------------|----------------|-------------------|---------------|---------------|-------------|
| POTREBEN MATERIJAL                              | Edine-na merka | Vkupno materijali | Edine-na cena | Vkupno denari | Vkupno evra |
| 1.MATERIJALNI TROJOCI                           |                |                   |               |               |             |
| POTROJENI SUROVINI I MATERIJALI                 |                |                   |               |               |             |
| 1.1. Osnoven materijal                          |                |                   |               | 371 900       | 5 946       |
| 1.Sve' vrgaw 500 kg.h 60 dena                   | kg             | 1 000             | 200           | 200 000       | 3 252       |
| 2.Sve' a lisi--arka                             | kg             | 700               | 180           | 126 000       | 2 049       |
| 1.2.Pomojen materijal                           |                |                   |               | 93 708        | 1 524       |
| 1.Repromaterijali za proizvodstvo               | br             | 48 708            | 1             | 48 708        | 792         |
| 1.3. Drugi materijalni trojoci                  |                |                   |               | 0             | 1 138       |
| Trojoci za energija benzin                      | litri          | 10 000            | 1             | 10 000        | 163         |
| Trojoci za energija                             | litri          | 24 000            | 1             | 24 000        | 390         |
| Trojoci za naemna rabotna sila                  | dena           | 120               | 300           | 36 000        | 585         |
| Vkupno materijalni trojoci                      |                |                   |               | 465 608       | 7 571       |
| 2.NEMATERIJALNI TROJOCI                         |                |                   |               |               |             |
| Osiguruvawe                                     |                |                   |               | 9 237         | 150         |
| Investiciono odr' uvawe                         |                |                   |               | 9 207         | 150         |
| Vkupno nematerijalni trojoci                    |                |                   |               | 18 444        | 300         |
| VKUPNO (1+2)                                    |                |                   |               | 484 052       | 7 871       |

## ВЕЖБА ФИНАНСИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Образец 7

ПОПОЛНУВАЊЕ НА ОБРАЗЕЦОТ ЗА ОПИС  
НА БИЗНИС ИДЕЈАТА-ОБИ

**XI. Потребни инвестиции во Евра**

**XII. Извори на средства**

**XIII. ЕвраВкупни трошоци ( за една  
година)**

**XIV. Годишна Продажба**

51

Развој на Бизнис Идеи



*Прилагодување на промената на потрошувачките ставови кон  
природни/еколошки/биопроизводи.  
Зголемен интерес за набавка на производи/услуги што се од  
органско потекло*

52

Развој на Бизнис Идеи

**Европска политика до 2020 година**

- 20 % заштеда на енергија
-  % помалку издувни гасови во атмосферата
-  % енергија од обновливи извори на енергија, (ветар, сонце, биомаса и геотермални води)

**Дефинирање на енергетска ефикасност**

**Интелигентно користење на расположивата енергија која резултира со придобивки за поединците и општеството:**

- *Се штедат пари*
- *Се зголемува комфорот*
- *Се заштитува животната средина*
- *Се подобрува економијата на државата*
- *Се промовира национална безбедност од енергетски аспект*

53

Развој на Бизнис Идеи

**Начини на заштеда на енергија**

1. Намалување на потребата за енергија
2. Максимално искористување на обновливи извори на енергија, како што е ветерто, сонцето, хидроцентралите
3. Да се следи енергетскиот биланс на секој објект (колку енергија троши)
4. Примена на топлинска изолација со современи материјали и технологија

**Области за енергетската ефикасност**

- *Реконструкција на постојните објекти за обезбедување изолација и помала потрошувачка на енергија*
- *Изградбата на новите објекти да биде според нвоите стандарди топлинска изолација*
- *Граѓаните да го променат однесувањето, да го намлат користењето на енергијата преку користење на апарати кои штедат енергија*

54

Развој на Бизнис Идеи

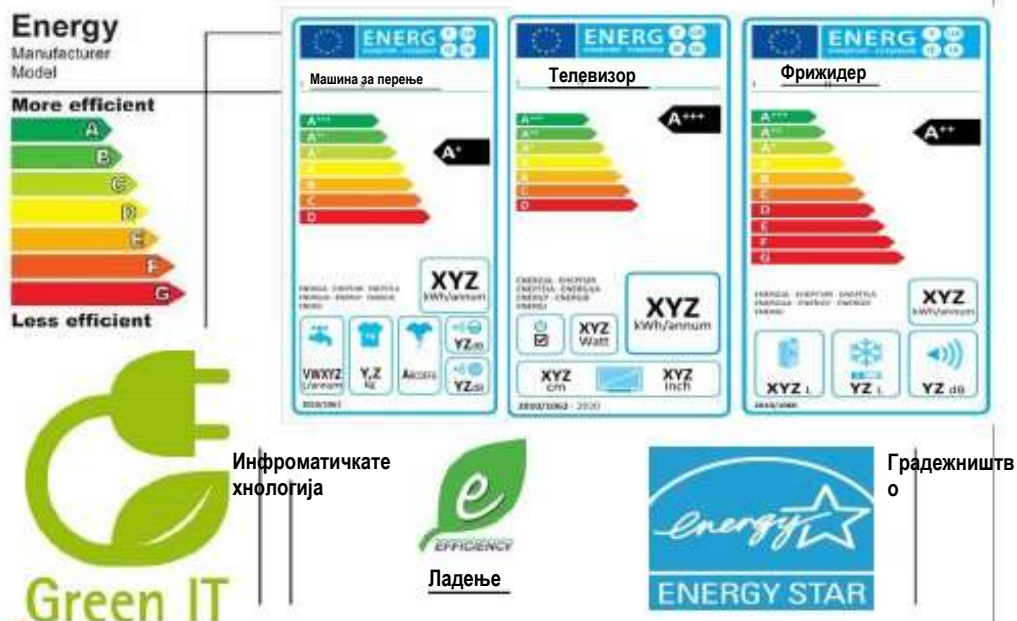
### 1. Примена на ЕЕ на Градежни објекти

- ☐ Изолација на тавани, кровови и на поткровја
- ☐ Изолација на тавани и подови
- ☐ Изолација на стаклени површини
- ☐ Осветлувањето

### 2. Примена на ЕЕ од страна на граѓаните

- ➡ ➢ ➤ ➥ ➦ ➧ ➨ ➩ ➪ ➫ ➬ ➭ ➮ ➯ ➰ ➱ ➲ ➳ ➴ ➵ ➶ ➷ ➸ ➹ ➺ ➻ ➼ ➽ ➾ ➿ ➠ ➡ ➢ ➤ ➥ ➦ ➧ ➨ ➩ ➪ ➫ ➬ ➭ ➮ ➯ ➰ ➱ ➲ ➳ ➴ ➵ ➶ ➷ ➸ ➹ ➺ ➻ ➼ ➽ ➾ ➿ на апарати со помала потрошувачка на енергија
- Изборот на Системот на греење, вентилација и ладење
- ➡ ➢ ➤ ➥ ➦ ➧ ➨ ➩ ➪ ➫ ➬ ➭ ➮ ➯ ➰ ➱ ➲ ➳ ➴ ➵ ➶ ➷ ➸ ➹ ➺ ➻ ➼ ➽ ➾ ➿ на цврстиот отпад како енергенс

### Ознаки за апарати со помала потрошувачка на енергија



## Компоненти на зеленото предприемништво

1. Зелени работни места се оние кои помагаат да се намали негативното влијание со крајна цел да се дојде до економски и социјално одржливи претпријатија и економии.

- ✓ Намалуваат потрошувачка на енергија и материјали
- ✓ Го ограничуваат емитувањето гасови
- ✓ Го минимизираат отпадот и загадувањето
- ✓ Го штитат и обновуваат еко-системот

### Пример

- ❑ Пониски трошоци за енергија преку
  - *Користење на соларни панели*
  - *Системи за греење и ладење*
  - *Термо-изолации*
  - *Користење на производи со енергетска ефикасност*
- ❑ Рециклирање на отпадот

Развој на производи и услуги во областите на :

- ✓  на обновлива енергија
- ✓ Храна (био производи) и еко-туризам
- ✓ Градежништво (користење на природни ресурси)
- ✓  на разни видови отпад

## ОДАНОЧУВАЊЕ

- Данок на додадена вредност ( ДДВ 5% и 18 %)
- Данок на добивка 10 %
- Персонален данок на Доход 10 %

### Придонеси од Бруто Плата

Здравство 6 %

Пензиско и инвалидско 21 %

Вработување 1 %

59

Развој на Бизнис Идеи

20/12/2014

ФИ  
АН  
БИ

## НАЧИНИ НА ФИНАСИРАЊЕ НА БИЗНИСОТ

- Лични заштеди,
- Позајмици од семејството и од пријатели
- Грантови
- Кредитни линии

### Основни Банкарски принципи

СИГУРНОСТ

ПРОФИТАБИЛНОСТ

ЛИКВИДНОСТ

60

Развој на Бизнис Идеи

## ПОДГОТОВКА НА БИЗНИС ИДЕА

## ЕВАЛУАЦИЈА НА СЕМИНАРОТ ОД СТРАНА НА УЧЕСНИЦИТЕ

On-line  
комуникација и поддршка за учесниците  
после семинарот на:

[www.ripni.weebly.com](http://www.ripni.weebly.com)

[creation@t-home.mk](mailto:creation@t-home.mk)

61

Развој на Бизнис Идеи

| Општина             | Површина<br>во км <sup>2</sup> | Број на<br>жители | Густина на<br>насел.    | Населени<br>места |
|---------------------|--------------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|
| Крива Паланка       | 480,81                         | 20 820            | 43,3 ж/км <sup>2</sup>  | 43                |
| Кратово             | 376                            | 10 500            | 27,81 ж/км <sup>2</sup> | 34                |
| Куманово            | 509,48                         | 105 486           | 48 ж/км <sup>2</sup>    | 49                |
| Липково             | 270,60                         | 27 058            | 100                     | 22                |
| Ранковце            | 249,55                         | 4 144             | 17,22 ж/км <sup>2</sup> | 18                |
| Старо<br>Нагоричане | 433,41                         | 4.840             | 11,17 ж/км <sup>2</sup> | 39                |

62

Развој на Бизнис Идеи

### во милиони денари

|                         | 2010                                                                           |        |                           |       |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------|-------|
|                         | БДП, во Структура на БДП, БДП, по жител,<br>милиони денари РМ = 100% во денари |        | БДП, по жител,<br>МК =100 |       |
|                         | 434 112                                                                        | 100.02 | 11 246                    | 100.0 |
| Република<br>Македонија |                                                                                |        |                           |       |
| Вардарски регион        | 31 797                                                                         | 7.3    | 206 667                   | 97.8  |
| Источен регион          | 37 171                                                                         | 8.6    | 206 770                   | 97.9  |
| Југозападен<br>регион   | 34 514                                                                         | 8.0    | 155 572                   | 73.6  |
| Југоисточен<br>регион   | 37 979                                                                         | 8.7    | 219 714                   | 104.0 |
| Пелагониски<br>регион   | 52 783                                                                         | 12.2   | 225 437                   | 106.7 |
| Полошки регион          | 31 118                                                                         | 7.2    | 98 848                    | 46.8  |
| Североисточен<br>регион | 19 021                                                                         | 4.4    | 108 664                   | 51.4  |
| Скопски регион          | 189 728                                                                        | 43.7   | 314 809                   | 149.0 |

63

Развој на Бизнис Идеи

### Инвестиции во основни средства, по сектори на дејност, по региони, по години, во милиони денари

|                                              | 2009                                                                                                                                                                                                  |        |        |        |            |            |       |       |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|------------|------------|-------|-------|
|                                              | Други<br>Земјоделство,Трговија, Финансиск<br>Индустија,услужн<br>лов иГрадежништ угостителст и услуги и<br>Вкупнорударство ии<br>шумарство;ривово и недвижнос<br>енергијадејност<br>барствоообраќајти |        |        |        |            |            |       |       |
| Република<br>Македонија                      | 81 872                                                                                                                                                                                                | 3 122  | 24 190 | 2 470  | 1 582      | 17 608     | 3 118 | 9 364 |
| Вардарски4 697<br>регион                     | 218                                                                                                                                                                                                   | 2 410  | 1 067  | 764    | 11         | 288        |       |       |
| Источен4 758<br>регион                       | 8                                                                                                                                                                                                     | 1 438  | 2 128  | 523    | 80         | 158        |       |       |
| Југозападен4 335<br>регион                   | 196                                                                                                                                                                                                   | 476    | 1 899  | 1 449  | 64         | 354        |       |       |
| Југоисточен4 437<br>регион                   | 1 781                                                                                                                                                                                                 | 2 669  | 1 707  | 664    | 76         | 335        |       |       |
| Пелагониски7 232<br>регион                   | 78                                                                                                                                                                                                    | 474    | 4 544  | 894    | 94         | 368        |       |       |
| Полошки6 453<br>регион                       | 10                                                                                                                                                                                                    | 290    | 1 222  | 379    | 220        | 149        |       |       |
| Североисто2 269<br>чен регион                | 250                                                                                                                                                                                                   | 13 783 | 11 109 | 12 392 | 20/12/2014 | 6092 548 7 |       |       |
| СкопскиРазвој на Бизнис Идеи47 690<br>регион |                                                                                                                                                                                                       |        |        |        |            |            |       |       |

**Број на активни деловни субјекти според бројот на вработени, во СИР, по години, состојба 31 декември**

|                             | 2009 |       | 2010 |        | 2011 |        |
|-----------------------------|------|-------|------|--------|------|--------|
|                             | Број | %     | Број | %      | Број | %      |
| Вкупно                      | 4190 | 100%  | 4397 | 100,0% | 4279 | 100,0% |
| 0 вработени или без податок | 175  | 4,2%  | 308  | 7,0%   | 174  | 4,1%   |
| 1-9 вработени               | 3720 | 88,8% | 3781 | 86,0%  | 3759 | 87,8%  |
| 10-49 вработени             | 227  | 5,4%  | 240  | 5,5%   | 276  | 6,5%   |
| 50-249                      | 65   | 1,6%  | 64   | 1,5%   | 67   | 1,6%   |
| 250+                        | 3    | 0,1%  | 4    | 0,1%   | 3    | 0,1%   |

65

Развој на Бизнис Идеи

**. Туристи во Република Македонија, по региони, по години**

|                      | 2010    |         |          | 2011    |         |          |
|----------------------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|
|                      | Вкупно  | Домашни | Странски | Вкупно  | Домашни | Странски |
| Република Македонија | 586 241 | 324 545 | 261 696  | 647 568 | 320 097 | 327 471  |
| Вардарски            | 10 572  | 4 166   | 6 406    | 12 064  | 3 525   | 8 539    |
| Источен              | 13 054  | 8 463   | 4 591    | 13 615  | 7 948   | 5 667    |
| Југозападен          | 234 665 | 154 731 | 79 934   | 249 746 | 147 877 | 101 869  |
| Југоисточен          | 84 856  | 59 403  | 25 453   | 108 555 | 58 351  | 50 204   |
| Пелагониски          | 69 712  | 55 546  | 14 166   | 76 469  | 61 384  | 15 085   |
| Полошки              | 31 828  | 17 350  | 14 478   | 29 153  | 16 196  | 12 957   |
| Североисточен        | 3 098   | 1 093   | 2 005    | 3 803   | 1 379   | 2 424    |
| Скопски              | 138 456 | 23 793  | 114 663  | 154 163 | 23 437  | 130 72   |

66

Развој на Бизнис Идеи

Број на туристи, туристички ноќевања и просечен број ноќевања по турист во СИР, 2010 и 2011

|                        | 2010    |         |          | 2011   |         |          |
|------------------------|---------|---------|----------|--------|---------|----------|
|                        | Вкупно  | Домашни | Странски | Вкупно | Домашни | Странски |
| Број на туристи        | 3098109 | 32005   |          | 3803   | 1379    | 2424     |
| Број на ноќевања       | 5628    | 1706    | 3922     | 6807   | 1978    | 4829     |
| Просечен број ноќевања | 1,82    | 1,56    | 1,96     | 1,79   | 1,43    | 1,99     |

|                      | 2009                     | 2010                     | 2011                     |
|----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                      | Број на соби<br>на легла | Број на соби<br>на легла | Број на соби<br>на легла |
| Североисточен регион | 297805                   | 292                      | 633                      |

67

Развој на Бизнис Идеи

Деловни субјекти и промет во угостителството во СИР 2009, 2010 и 2011

|                      | 2009                                     |                                                     |                                                     | 2010                                     |                                                     |                                                     | 2011                                     |                                                     |                                                     |
|----------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                      | Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Промет,<br>Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Промет,<br>Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Промет,<br>Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Промет,<br>Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Промет,<br>Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари | Промет,<br>Деловни<br>Седишта<br>единица<br>иденари |
| Североисточен регион | 132                                      | 6 449                                               | 261 590                                             | 138                                      | 9 055                                               | 236 630                                             | 159                                      | 11 105                                              | 337 357                                             |

68

Развој на Бизнис Идеи

Образец 1

**Тест 1 Испитување на Ставот**

Долунаведената листа содржи изјави кои што имаат врска со вашиот став. Прочитајте ја секоја изјава. Одлучете колку често изјавата е вистинита што се однесува до вас.

1. Заокружете **0** ако вашиот одговор е никогаш.
2. Заокружете **3** ако вашиот одговор е ретко.
3. Заокружете **5** ако вашиот одговор е несигурен.
4. Заокружете **7** ако вашиот одговор е во повеќето случаи.
5. Заокружете **10** ако вашиот одговор е секогаш.

Бројот што сте го заокружиле напишете го на линијата на крајот на редот. На пример ако заокружите **5** за реден број **1**, тогаш напишете на линијата. Бидете сигурни дека на секоја линија од крајот на секој ред сте напишале број

|                                                                                    |            |           |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|
| - Сакам да работам                                                                 | 0 3 5 7 10 | 1. _____  |
| - Сакам да сум од помош                                                            | 0 3 5 7 10 | 2. _____  |
| - Се сложувам со другите                                                           | 0 3 5 7 10 | 3. _____  |
| - Сакам да учам нови работи                                                        | 0 3 5 7 10 | 4. _____  |
| - Кога нешто не можам правилно да изработам првиот пат се обидувам повторно        | 0 3 5 7 10 | 5. _____  |
| - Ако погрешам, признавам грешка                                                   | 0 3 5 7 10 | 6. _____  |
| - Кога некој ми укажува на моите грешки го слушам и се обидувам да ги коригирам    | 0 3 5 7 10 | 7. _____  |
| - Кога нешто не знам да сработам, барам помош                                      | 0 3 5 7 10 | 8. _____  |
| - Кога некој ќе се обиде да ми помогне, ја прифаќам помошта и им се заблагодарувам | 0 3 5 7 10 | 9. _____  |
| - Се обидувам да не доцнам                                                         | 0 3 5 7 10 | 10. _____ |
| - Добро се грижам за работите што другите луѓе ми дозволуваат да ги користам       | 0 3 5 7 10 | 11. _____ |
| - Веднаш штом ќе дознаам која е мојата задача, почнувам да ја извршувам            | 0 3 5 7 10 | 12. _____ |
| - Се обидувам да ги одржам ветувањата и да го сторам она што сум го ветил          | 0 3 5 7 10 | 13. _____ |
| - Ако имам проблем ќе се обидам да поразговарам со некој што ќе може да ми помогне | 0 3 5 7 10 | 14. _____ |
| - Се обидувам да ги почитувам правилата                                            | 0 3 5 7 10 | 15. _____ |

Соберете го вашиот резултат .  
Како се котира вашиот став?

**Само проценување**  
**Лично оценување на работните вредности**

|       |         |          |         |
|-------|---------|----------|---------|
| _____ | Одличен | 121- 150 | Одличен |
| _____ | Добар   | 91-120   | Добар   |
| _____ | Доволен | 61-90    | Доволен |
| _____ | Слаб    | 0-60     | Слаб    |

*Напомена:*

Тестот има за цел да ја развие свеста кај поединецот за разликување на работните вредности од работните способности (квалификации). Првите имаат поголемо влијание во процесот на вработување и зачувувањето на работното место

## Вежба 1

### ПОСТАВУВАЊЕ НА ЦЕЛИ

#### A. НАЧИН НА ФОРМУЛИРАЊЕ НА ЦЕЛИ

1. Да се направи - Активности кои се однесуваат на нешто важно

**Сакам да направам ..... или Јас ќе работам на .....**

2. Да се има - Поседување нешто

**Сакам да имам сопствено ..... или Сакам да имам .....**

Забелешка: Да се **ИМА** многу често значи да се постигне одредена цел.

Да се има возило може да значи нешто да се транспортира, да се биде подвижен или да претставува одреден статус.

3. Лични промени - воспоставување на сопствени стандарди во работата, вештини, статус.

**Сакам да бидам .....**

#### Б. ПРОЦЕС НА ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА ЦЕЛИ

1. Поставете ги долгорочните и краткорочните цели!

Мерливи Specific

Утврден рок Measurable

Добро дефинирани Achievement

Реални Realistic

Остварливи Time bounded

2. Во однос на тоа што сакате да постигнете во животот!

3. Планирање на акцијата во кратки црти вклучува активности, одговорности, и временска рамка.

4. Стандарди на извршување, критериуми на вреднување (мерливост) се дефинирани!

5. Земете ги во обзир опкружувањето и личните пречки!

6. Идентификувајте ги изворите на средства и ресурси поребни за остварување на целите!

#### В. КЛАСИФИКАЦИЈА НА ЦЕЛИТЕ

1. Задоволителна кариера, работа, професија
2. Семејни цели, дом
3. Општествени, меѓучовечки односи (културни, социјални, политички, итн).
4. Хоби, задоволство и рекреација.
5. Лично усовршување, достигнување и анајвискиот степен во некое поле
6. Религија
7. Друго

## ВЕЖБА-ПОСТАВУВАЊЕ НА ЦЕЛИ

(краткорочни цели/ среднорочни цели/ долгорочни цели)

Целите треба да бидат добро дефинирани, мерливи, со точно утврден рок, остварливи, со еден збор треба да се постават МУДРО.

### А. ШТО САКАМ ДА ПОСТИГНАМ ВО РАБОТАТА/ЖИВОТОТ ЗА 1 МЕСЕЦ

1. На краток рок (1 месец) сакам да ги постигнам следните цели:

а)

б)

в)

---

---

2. Како оваа цел ќе придонесе кон она што сакате да го постигнете во животот?

---

---

---

---

3. Што треба да обезбедам: потребни ресурси/услови за остварување на целта:

| Активности<br>услови | парични средства или други<br>средства (изразени во пари) | Временски рок |
|----------------------|-----------------------------------------------------------|---------------|
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |

4. Како ќе го гледате или мерите вашиот прогрес?

Специфицирајте ги стандардите на извршување и критериумите за мерливост!

---

---

---

4. Какви проблеми/пречки очекувате?

Лични

Опкружување

---

---

---

---

---

**Б. ШТО САКАМ ДА ПОСТИГНАМ ВО РАБОТАТА/ЖИВОТОТ ЗА 1 ГОДИНА (на среден рок)**

1. На среден рок (1 година) сакам да ги постигнам следните цели:

а)

б)

в)

---

---

2. Како оваа цел ќе придонесе кон она што сакате да го постигнете во животот?

---

---

---

---

3. Што треба да обезбедам: потребни ресурси/услови за остварување на целта:

| Активности<br>услови | парични средства или други<br>средства (изразени во пари) | Временски рок |
|----------------------|-----------------------------------------------------------|---------------|
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |

4. Како ќе го гледате или мерите вашиот прогрес?

Специфицирајте ги стандардите на извршување и критериумите за мерливост!

---

---

---

---

5. Какви проблеми/пречки очекувате?

Лични

Опкружување

---

---

---

---

---

---

---

---

**В. ШТО САКАМ ДА ПОСТИГНАМ ВО РАБОТАТА/ЖИВОТОТ ЗА 5 ГОДИНИ ( на долг рок)**

1. На долг рок (5 години) сакам да ги постигнам следните цели:

а)

б)

в)

---

---

2. Како оваа цел ќе придонесе кон она што сакате да го постигнете во животот?

---

---

---

3. Што треба да обезбедам: потребни ресурси/услови за остварување на целта:

| Активности<br>услови | парични средства или други<br>средства (изразени во пари) | Временски рок |
|----------------------|-----------------------------------------------------------|---------------|
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |
|                      |                                                           |               |

4. Како ќе го гледате или мерите вашиот прогрес?

Специфицирајте ги стандардите на извршување и критериумите за мерливост!

---

---

---

5. Какви проблеми/пречки очекувате?

Лични

Опкружување

---

---

## Образец 2

### Табела за помош при избор за бизнис

Следната табела е осмислена за да ти помогне да ја одбереш најдобрата деловна можност за себе. За да ја пополниш, следи ги овие три чекори:

(1) Од левата страна, во првата колона напиши листа на бизнис идеи за кои во моментот размислуваш. Напиши ги една под друга, сè додека не ги внесеш сите идеи за кои си заинтересиран.

(2) Потоа, оцени ја секоја идеја со оценка од 0-3 за секоја наведена категорија. Користи го следниот систем за оценување: 0- ништо, 1- под просек, 2- просечно, 3- надпросечно.

Да разгледаме како изгледа секоја категорија и некои работи во врска со нив кои ќе ти помогнат во оценувањето.

**Твоето знаење за конкретниот бизнис?** Колку знаеш за оваа област? Дали ќе треба да вложиш дополнителни пари и време за да го научиш бизнисот? Дали ќе треба да размислиш и за партнер, затоа што не знаеш доволно за бизнисот?  
**Оценување:** 0- непознавање на бизнисот, 1- некое посредно знаење за бизнисот, 2- ограничено знаење за бизнисот, 3- работно познавање на бизнисот.

**Твоето искуство во тоа поле.** Во некои случаи, можеби ќе имаш многу знаење за темата, но не и доволно искуство. Дали порано си поседувал или си работел во овој тип на бизнис: До која мерка сметаш дека е директното искуство клучно за бизнисот?  
**Оценување:** 0- без искуство, 1- посредно искуство, 2- ограничено искуство, 3- го познавам бизнисот.

**Твоите вештини.** Занемари ги за сега, оние вештини кои се можеби заеднички за секоја од твоите идеи и обиди се да се концентрираш на оние кои се единствени за конкретните бизниси. Во која мерка ти ги поседуваш? Ако ти недостасуваат, колку тешко ќе биде да се здобиеш со нив?  
**Оценување:** 0- воопшто, 1- ограничени вештини, 2- скромни вештини, 3- напредни вештини

**Влез во бизнисот.** Размисли за цената на чинење за влез во бизнисот и на бариерите од конкуренцијата кои можат да се појават. На пример, некоја услужна дејност која можеш да ја водиш и од твојот дом може да е релативно евтино да се започне, но ако и неколкумина други ја нудат таа услуга, влезот во бизнисот може да биде тежок.  
**Оценување:** 0- натрупана област, тежок влез, 1- ограничен влез еможен, 2- комбинација од големи и мали конкуренти, 3- практично неограничен влез за бизнис од било која големина.

**Единствен производ или услуга.** Единствен овде не значи дека никој друг не ја нуди таа услуга или производ; тоа значи дека никој не ги понудува на начин на кој имаш намера ти да ги понудиш, или може да значи дека никој друг не ги нуди во твојата област. Тоа што ти го бараш е да најдеш начин на кој твојот производ или услуга ќе се разликуваат од другите кои се веќе во бизнисот.  
**Оценување:** 0- твојот производ или услуга се широко распространети; 1- неколку други ја нудат твојата услуга или производ; 2- има само еден и двајца; 3- никој друг не ја нуди твојата услуга или производ.

| Бизнис идеја | Твоето знаење | Твоето искуство | Твоите вештини | Влез во бизнисот | Единствен производ или услуга | Вкупно |
|--------------|---------------|-----------------|----------------|------------------|-------------------------------|--------|
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |
|              |               |                 |                |                  |                               |        |

(3) Сега собери ги оценките. Еве неколку совети кои ќе ти помогнат да ги разбереш оценките што ги доби за да добиеш пречистена листа на бизнис можности:

- Исклучи ги идеите кои имаат оценка помала од 10
- Исклучи ги идеите кој имаат помалку од 2 во секоја категорија
- Исклучи ги идеите кои имаат помала оценка од 3 во категоријата за единствен производ или услуга

Колку идеи останаа? Ако одговорот е „ниту една“, тогаш треба да ја погледнеш листата и да откриеш каде треба да се подобриш и да развиеш стратегија за да ги надградиш оценките од 1 во 2, или 2 во 3. Ако одговорот е „повеќе од една“, имаш пријатна дилема: избор на бизнис со кој ќе започнеш. Ако одговорот е „една“, тогаш тоа може да е вистинската деловна можност за тебе.

Образец 3

Вежба- Производ / услуга

**Цел:** Осмислување на производот што учесникот ќе го понуди за размена со потенцијалните клиенти.

**Резултати**

- Учесникот има дефиниран производ

1. Име / марка: \_\_\_\_\_

2. Опис :

3. За што служи:

4. Содржина од што е направен:

5. Технологија - постапка на создавање (производство) на производот/услугата

6. Како се мери

7. Како се користи

8. Цена

Образец 4

**ВЕЖБА . Опис ( профил) на потенцијалниот купувач и комуникација со него**

**Цел:** Способност за препознавање на купувачот и осознавање на начините за комуникација со него.

**Резултати**

- Учесникот има јасна претстава со кого треба да комуницира и да го нуди својот производ/ услугата

**РАБОТЕН ЛИСТ**

1. Опишете кој можеда биде купувач на вашиот производ услуга  
Поединец/ група \_\_\_\_\_  
Место на живеење \_\_\_\_\_  
Старост \_\_\_\_\_  
Друго \_\_\_\_\_
2. Која потреби на купувачот ги задоволува вашиот производ  
а) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_
3. Која од горенаведените потреби вашиот производ ги задоволува подобро од конкуренцијата  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. Која цена ќе ја побарате за вашиот производ/услуга  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Образец 5

**Вежба :Анализа на Конкуренцијата**

Анализата се прави во однос на три главни конкурентски производи/услуги и тоа:

**A)** Производот/услугата на Учесникот \_\_\_\_\_

**B)** Производот/услугата на Конкурент 1 \_\_\_\_\_

**C)** Производот/услугата на Конкурент 2 \_\_\_\_\_

**D)** Производот/услугата на Конкурент 3 \_\_\_\_\_

Секој од производите/услугите се оценува од 1 до 5 . 1(еден е најниска оценка а 5 е највисока ).

Оценувањето се врши со внесување на буквите A,B,C и D во оценката што се дава. .

| Karakteristiki na proizvodot ili uslugata | 1 | 2    | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------------------------|---|------|---|---|---|
| Kvalitet                                  |   | B, D | A | C |   |
| Prepoznatlivost na pazarot                |   |      |   |   |   |
| Distribucija                              |   |      |   |   |   |
| Promocija                                 |   |      |   |   |   |
| Cena                                      |   |      |   |   |   |
| Proda`na sila                             |   |      |   |   |   |
| Finansii                                  |   |      |   |   |   |
| Tehnologija                               |   |      |   |   |   |
| Post prod`ni uslugi                       |   |      |   |   |   |

Образец 6

**ВЕЖБА- ДИРЕКТНА ПРОДАЖБА**

1. Кој е купувачот (опис) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. Каде се наоѓа \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Дали досега купувал сличен производ/услуга

\_\_\_\_\_

4. Зошто сме конкурентни

- Подобар квалитет \_\_\_\_\_
- Подобра цена \_\_\_\_\_
- Побрза испорака \_\_\_\_\_
- Гаранција за производот/услугата \_\_\_\_\_

5. Како го нудиме производот/услугата

- Опис \_\_\_\_\_
- Нарачка \_\_\_\_\_
- Испорака \_\_\_\_\_
- Цена \_\_\_\_\_
- Плаќање \_\_\_\_\_

6. Кога купувачот купил ?

## ПРОЦЕНКА НА ИНВЕСТИЦИИТЕ И ТРОШОЦИТЕ ЗА НОВИОТ БИЗНИС

Поради тоа што трошоците за започнување на нов бизнис се често потценети, како нов претприемач треба да размислиш за креирање барем на неколку про-форма финансиски извештаи дури и пред да се обидеш да видиш колку пари ќе ти бидат потребни.

**1) Почетна инвестиција(вложувања)**

Употреби ја следната табела за да подготвиш проценка по ставки ( работи кои мора да ги купиш за да почнеш со работа) за да можеш да согледаш колку пари ќе ти бидат потребни за да го започнеш бизнисот. Сите овие трошоци ќе се направат пред да започнеш со работа.

Табела 1: Инвестиција (вложувања) за почеток на бизнисот во Денари

| А. Постојани средства                                                     | Денари        |                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.Почетен инвентар (биро, столици, каси, алати)                           |               | Инвентар и залихи потребни за работењето                                                     |
| 2.Уредување на деловен простор (канцеларија, земјиштето,дуќан, ресторант) |               | Малтерисување, Молерисување, електрична инсталација, вградување на полица, огледала, плакари |
| 3.Потребна Опрема                                                         |               | Машини, трактори, кола и сл.                                                                 |
| 4.Компјутер, факс, принтер                                                |               | Дополнителна опрема и средства за комуникација                                               |
| 5.Друго _____                                                             |               |                                                                                              |
| <b>Вкупно А, 1+2+3+4+5</b>                                                |               |                                                                                              |
| <b>Б) Тековни средства</b>                                                | <b>Денари</b> |                                                                                              |
| 6.Основни сировини                                                        |               | Семе, материјали за производство,                                                            |
| 7.Помошни материјали                                                      |               | Амбалажа, конци, кеси,                                                                       |
| 8.Печати и огласни табли                                                  |               | Првична реклама на бизнисот                                                                  |
| 9.Канцелариски Материјали                                                 |               | Хартија, средства за хигиена и др.                                                           |
| 10.Готовина на располагање                                                |               | Дневни потреби(10% од вкупнитетековни средства )                                             |
| 11.Друго _____                                                            |               | Специфични за бизнисот                                                                       |
| <b>Вкупно Б, 6+7+8+9+10</b>                                               |               |                                                                                              |
| <b>Вкупна инвестиција А+Б</b>                                             |               |                                                                                              |

Контактирај со тренерот за да прегледа дали си ги согледај и пресметал сите ставки што ќе ти бидат потребни за да можеш да се бавиш со бизнисот што си го избрал.

Оваа табела се користи за пополнување на делот **XI Потребни Инвестиции** од образецот **Описот на Бизнис идеја –ОБИ**

**Табела II: Извори на средства за потребната почетна инвестиција во денари**

|                                       |  |                                          |
|---------------------------------------|--|------------------------------------------|
| <b>A) Вкупна инвестиција</b>          |  | Сумата вкупна инвестиција од табелата I  |
| <b>Б) Грант – неповратни средства</b> |  |                                          |
| <b>В) Сопствени средства (А-Б)</b>    |  |                                          |
| В.1 Постојни основ.средства и залихи  |  | Дел.простор, машини, возила идр.         |
| В.2 Свои заштеди                      |  | Своите лични средства                    |
| В.3 Од пријатели                      |  | Позајмени од пријатели без камата        |
| В.4 Позајмици/заеми/кредити           |  | Позајмици со камата и обврска за враќање |

Оваа табела се користи за пополнување на делот **XII Извори на средства** од образецот *Описот на Бизнес идеја* - ОБИ

**ТАБЕЛА III : ТРОШОЦИ ЗА ВОДЕЊЕ БИЗНИС**

| Трошоци во Денари                                | Месечното обично <sup>2</sup> |  | Забелешки                         |
|--------------------------------------------------|-------------------------------|--|-----------------------------------|
| <b>A)Вкупни ФИКСНИ ТРОШОЦИ(од 1 до7)</b>         |                               |  |                                   |
| 1.Закупнина/амортизација                         |                               |  |                                   |
| 2.Бруто плата за вработените                     |                               |  |                                   |
| 3.Комуналии-фирмарина                            |                               |  |                                   |
| 4.Телефон                                        |                               |  |                                   |
| 5.Струја                                         |                               |  |                                   |
| 6.Воведување на сметководство                    |                               |  |                                   |
| 7.Друго                                          |                               |  |                                   |
| <b>Б).Вкупни ВАРИЈАБИЛНИ ТРОШОЦИ(од 8 до 13)</b> |                               |  |                                   |
| 8.Енергија – бензин, нафта,                      |                               |  |                                   |
| 9. Основни Сировини и Материјали за:             |                               |  | Назив на материјалот <sup>3</sup> |
| Производ/Услуга 1- Количина _____ x цена _____   |                               |  | 1 _____                           |
| Производ/Услуга 2- Количина _____ x цена _____   |                               |  | 2 _____                           |
| Производ/Услуга 3- Количина _____ x цена _____   |                               |  | 3 _____                           |
| 10.Помошни материјали (Амбалажа)                 |                               |  | Назив на материјалот <sup>4</sup> |
| Производ/Услуга 1- Количина _____ x цена _____   |                               |  | 1 _____                           |
| Производ/Услуга 2- Количина _____ x цена _____   |                               |  | 2 _____                           |
| Производ/Услуга 3- Количина _____ x цена _____   |                               |  | 3 _____                           |
| 11. Одржување ( резервни делови и поправки)      |                               |  |                                   |
| 12.Канцелариски трошоци (алати, хартија, тонери) |                               |  |                                   |
| 13.Друго                                         |                               |  |                                   |
| <b>В)ВКУПНО ТРОШОЦИ А+Б</b>                      |                               |  |                                   |

Оваа табела се користи за пополнување на делот **XIII. Вкупни трошоци** од образецот *Описот на Бизнес идеја* – ОБИ

<sup>1</sup> Направи проценка за месечните трошоци на твојот бизнис и потоа помножи ги со 12 за да добиеш износ на годишните трошоци на работењето.

<sup>2</sup> Ако се работи за земјоделска дејност тогаш прво се пресметуваат годишните трошоци па потоа се делат на 12 за да се дојде до месечните трошоци.

<sup>3</sup> и <sup>4</sup> Овде се внесува називот на материјалот ( основен или помошен) за производот/услугата

ТАБЕЛА IV: ПРИХОДИ ОД БИЗНИС

Направи проценка на месечните и годишните приходи од твојот бизнис

| Приходи во Денари                                                                         | Месечно <sup>1</sup> | Годишно <sup>2</sup> | Забелешки |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------|
| <b>A. Вкупно ПРИХОДИ (од 1 до 6)</b>                                                      |                      |                      |           |
| 1. Име на Производот _____<br>-продадена месечна количина <sup>3</sup> _____ x цена _____ |                      |                      |           |
| 2. Име на Производот _____<br>-продадена месечна количина <sup>3</sup> _____ x цена _____ |                      |                      |           |
| 3. Име на Производот _____<br>-продадена месечна количина <sup>3</sup> _____ x цена _____ |                      |                      |           |
| 4. Име на Услугата _____<br>-продадена месечна количина <sup>4</sup> _____ x цена _____   |                      |                      |           |
| 5. Име на Услугата _____<br>-продадена месечна количина <sup>4</sup> _____ x цена _____   |                      |                      |           |
| 6. Име на Услугата _____<br>-продадена месечна количина <sup>4</sup> _____ x цена _____   |                      |                      |           |
|                                                                                           |                      |                      |           |
|                                                                                           |                      |                      |           |

Оваа табела се користи за пополнување на делот **XIV. Вкупна Продажба за една година** од образецот ОБИ

Направи проценка за месечните приходи на твојот бизнис по поединечен производ/услуга и потоа помножи ги со 12 за да добиеш износ на годишните приходи од работењето.

За работи за земјоделска дејност тогаш прво се пресметуваат годишните приходи па потоа се делат на 12 за да се дојде до месечните приходи.

Проценката за продадената количината на производите се изразува во парчиња/ килограми /литри и слични мерни единици

Проценката за продадената количината на услуги се изразува во парчиња/ часови работа/ километри возење и слични мерни единици

Образец 8: СВOT анализа

|                    | Позитивно влијание                 | Негативно влијание                   |
|--------------------|------------------------------------|--------------------------------------|
| Внатрешни фактори  | <b>Strengths- Јаки Страни</b><br>♦ | <b>Weaknesses- Слаби страни</b><br>♦ |
| Надворешни фактори | <b>Opportunities-Можности</b><br>♦ | <b>Threats-Закани/Ризици</b><br>♦    |

## ОПИС НА БИЗНИС ИДЕА- ОБИ

### I. Податоци за Бизнес идејата

1. Опис на дејноста

\_\_\_\_\_

2. Цел на инвестицијата ( вложувањето) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ ( што ќе се набавува)

3. Вкупна инвестиција \_\_\_\_\_ ден (табела I, образец 7)

**Опис на Бизнес идеата, Објаснете на ШТО се однесува бизнис идејата;-што ќе работите (производувате, продавате, усужувате); -за кого (купувачи-муштери);**

**-КАКО ќе ја извршувате работата-каде ( локација и простор);- со какава опрема**

### II. Податоци за Претприемачот

1. Име и Презиме

2. ЕМБ

3. Адреса

4. Телефон

5. Степен на образование: ☐ Основно ☐ Средно ☐ Високо

6. Други обуки/курсеви/семинари

7. Години на работно искуство

8. Години на работно искуство релевантно за идеата

**Зошто вие сте погодни и способни за тој Бизнес?**

**Опис на работното искуство релевантно за бизнис идеата** ( Она што досега го имате како работно искуство што може да гарантира дека ќе го водите бизнисот и каде сте го стекнале?)

**III. Што ќе разменуваат за пари?**

**-Опис на Производот/услугата** (напишете ги подетално производите и/или услуги што ќе ги нудите преку вашиот Бизнис)

**IV. За кого е вашиот продукт?**

**-Кои ќе бидат вашите главни купувачи** ( Поединици, дистрибутивни центри, маркети, бутици, продажни агенти и сл. Наведете го поименично)

**V. Го нуди ли некој друг истото што и вие? Споредба со конкуренцијата**

(Пренесете ги резултатите од напшравенат вежба за анализа на конкуренцијата)

**А) по квалитет и цена**

**Б) Кои се вашите главни конкуренти**

**VI. Колку сега луѓето трошат пари за вашиот продукт/услуга?**

**Големина на пазарот** (проценете колку сега се продава од вашиот производ/услуга на пазарот што ќе го покривате- прикажете инфомации за вкупната количината и/или вредноста на продажбата на локацијата, територијата каде ќе работите, општината или целата држава )

**VII. Како ќе ги информирате што нудите и ќе убедувате да купуваат од вас?**

**Како ќе се промовирате и ќе комуницирате со купувачите**( како ќе дознаат за вас)

**VIII. Како ќе го донесете производот до купувачите за да го купат?**

**Како ќе го продавате производот/услугата-** наведете кои методи на продажба ќе користите- презентирани во слајдовите)

**IX. Што ќе искористиш за да успееш? Клучен фактор на вашиот успех (зашто мислиш дека ќе успееш)**

**X. На што ќе внимаваш?**

**Клучен фактор на ризик (што може да те спречи во бизнисот)**

**XI. Што ти треба за да почнеш со избраниот бизнис?**

**Потребни инвестиции \_\_\_\_\_ во Денари**

- Постојани – основни средства \_\_\_\_\_ Денари

- Тековни средства \_\_\_\_\_ Денари

**XII. Од каде ќе ги обезбедиш потребните средства? Извори на средства \_\_\_\_\_**

- Сопствени \_\_\_\_\_ Денари

- Позајмени \_\_\_\_\_ Денари

**XIII. Што ќе трошиш за работа во бизнисот?**

**Вкупни трошоци (за една година) \_\_\_\_\_ денари**

Директни ( фиксни) \_\_\_\_\_ денари

Инди́ре́ктни ( варија́билни) \_\_\_\_\_ денари

**XIV. Колку ќе ти се врати од потрошеното?**

**Вкупна Продажба (за една година) \_\_\_\_\_ денари**

Количина \_\_\_\_\_

Цена денари \_\_\_\_\_

**Опис на продажбата и трошоците** , -Доколку ангажирате друг да го продава вашиот производ/услуга-агент, малопродажба и др. Тогаш презентирајте го тоа и објаснете ги трошоците поврзани со тој вид на продажба)