



Подкаст "претприемачки пат"

Епизода #21: "10 елементи со бизнис потенцијална енергија"

Со Д-р Драган Шутевски

Датум на објава: 19/03/2014

Здраво и голем поздрав до сите слушатели на претприемачки пат - подкаст на претприемач точка ком чија цел е да ви помогне во креирање на ваш сопствен и уникатен претприемачки пат, а во оваа епизода ќе зборуваме за „10 елементи со бизнис потенцијална енергија“.

Како што веќе кажав во најавата темата на оваа епизода на претприемачки пат ќе биде за 10 елементи со бизнис потенцијална енергија.

Во претходната, поточно во дваесетата епизода навлегов во некои детали за моделот за бизнис потенцијална енергија кој се развиваше во последниве пет години.

Да повторам накратко дека моделот на бизнис потенцијална енергија е всушност модел со кој го анализирам потенцијалот на една компанија доколку е постоечка или стартап доколку бизнисот е во започнување. Целта на овој модел е да се добие реална слика за тоа како секој елемент дава придонес во обезбедување на успех во бизнисот. Вториот дел од моделот е теорија за бизнис кинетичка енергија во која потенцијалната енергија се претвора.

Затоа во оваа епизода ќе одам со некои елементи и ќе се обидам малку практично во комбинација со математиката да го опишам спроведувањето на моделот преку овие десет основни елементи. Ќе се задржам на десет елементи кои се онака како да кажам повеќе

www.pretpriemac.com

глобални иако во практиката користам повеќе од педесет глобални елементи кои кога ќе се расчленат се добиваат неколку стотици поделени спремни за анализа и математичко квантифицирање за да се измери потенцијалот на бизнисот и онаа што бизнисот го работи со цел да се реализираат целите, односно да се обезбеди успешно работење.

Но, како прво мора да напоменам дека оваа подкаст епизода ви е обезбедена од [премиум претприемач](http://www.pretpriemac.com), онлајн платформа за претприемачко учење и виртуелен консултант за малите бизниси. Можете да откриете повеќе детали за премиум претприемач на премиум точка претприемач точка ком.

Па да започнеме со содржината на оваа епизода...

Значи станува збор за бизнис потенцијална енергија. Пред да преминам на десетте елементи само сакам да зборувам малку за да ве воведам во темата, сепак ќе користам и малку математички формули па би било добро накратко да навлеземе во самата идеја, односно позадината на теоријата.

Првин, бизнис потенцијална енергија се мери во нумерички израз кој се движи од 0 до 1 затоа што едноставно кога започнав да ја создавам теоријата се одличив дека тоа претставува е најдобро да ја поврзам со теорија на веројатноста од математиката.

Па така на пример, да ја земеме бизнис идејата како еден елемент кој содржи бизнис потенцијална енергија. Првин, што значи бизнис потенцијална енергија во бизнис идеја? Едноставно, кога зборувам за оваа енергија зборувам за тоа колкави се шансите бизнис идејата да доведе до лансирање на успешен бизнис. Значи колку е поголема бизнис потенцијалната енергија во самата бизнис идеја, толку се поголеми шансите таа бизнис идеја да доведе до креирање на успешен бизнис. Сега, да не се сфати оваа погрешно, никако не значи дека бизнис потенцијална енергија со износ 1 во една бизнис идеја 100% ќе гарантира успех на компанијата. Таа само ќе придонесе во полесно патување кон успехот, особено поради фактот што не е единствениот потребен елемент за да се обезбеди успех. Е, тука ќе зборуваме нели за 10 такви елементи од 50-тина кои ги користам во практиката.

Сега да одиме понатаму и сигурно си го поставувате прашањето како да ја измерите бизнис потенцијалната енергија која е складирана во една бизнис идеја.

1. Прво, кога сакаме да измериме нешто секогаш мора да започнеме со **определување на мерките кои ќе ги мериме** што не води до заклучок дека треба да ги најдеме најважните мерки за бизнис идеја. Кои се тие мерки?

Сега, реално имам дефинирано неколку десетици мерки врз основа на кои го мерам потенцијалот на една бизнис идеја, тука сепак заради поедноставување на процесот на објаснување ќе користам само неколку за кои сметам дека се едни од најважните:

2. Прва мерка е **важноста на проблемот за потенцијалниот купувач** кој самата идеја го решава. Колку е поголем проблемот за купувачот толку ќе биде поголема и бизнис потенцијалната енергија за самиот бизнис.
3. Втора мерка е **пазарен потенцијал**. Сега кога станува збор за пазарен потенцијал имаме повеќе фактори кои ги мериме и анализираме. На пример, големината на пазарот, спремноста на пазарот за прифаќање на таквите производи или услуги, моќта на пазарот да си дозволи такво решение итн.
4. Третата мерка е **конкуренција** која исто така има повеќе фактори како што се тековната моќ на конкурентите, можност за влез на нови конкуренти, интерес на конкуренцијата...

Мислам дека се доволни овие мерки за целите на овој подкаст на претприемачки пат. Да напоменам само дека тука веќе обработувам еден елемент, што значи дека за останатите нема да имам доволно време во оваа една епизода да одам во деталност како за бизнис идејата.

Сега, следното прашање е како да ги квантифицираме овие мерки. Ајде да ја земеме првата мерка и да ја квантифицираме во однос на важноста на проблемот. На пример, проблемот може да има голема важност, средна важност и слаба важност. Може да се користи и многу голема важност, голема важност, умерена важност, слаба важност и

многу слаба важност. Вториот начин дава подобри резултати сепак заради поедноставување јас ќе го користам првиот.

Следната задача е да ја спроведеме анализата, што во овој случај се спроведува преку интервјуирање на потенцијални купувачи. На пример доколку сте интервјуирале десет потенцијални купувачи и 6 од нив сметаат дека проблемот навистина е голем, тројца сметаат дека е умерен додека само еден смета дека е слаб ќе имате 6 помножено со 1 што претставува максимална бизнис потенцијална енергија плус три помножено со 0,5 за умерена бизнис потенцијална енергија плус еден помножено со нула за слаба или никаква бизнис потенцијална енергија. Овој износ е 7,5 и доколку го поделиме со десет за 10 интервјуирани потенцијални купувачи за да ја добиеме средната вредност ќе имаме бизнис идеја во однос на важноста за потенцијален купувач која има 0,75 бизнис потенцијална енергија.

Сега самиот процес во практиката е малку посложен бидејќи се користи дескриптивна статистика, но морам да го поедноставам заради презентирање во една ваква форма.

Истото се повторува и со останатите мерки, односно фактори кои влијаат на потенцијалот на една бизнис идеја. Па така, да кажеме дека имаме пазарен потенцијал кој носи 0,8 бизнис потенцијална енергија и конкуренцијата воопшто не постои или пак нема шанси долго време да навлезе конкуренцијата па затоа во однос на таа мерка бизнис потенцијалната енергија е 1 што доведува дека бизнис потенцијалната енергија на бизнис идејата е $0,75 \times 0,8 \times 1$, а тоа е 0,6. Сега, оваа е поедноставена верзија за брза пресметка, сепак овие три елементи се меѓусебно зависни елементи така да на пример моите анализи од практиката покажуваат дека постои силна позитивна корелација помеѓу проблемот за купувачите и конкуренцијата, што значи дека колку е помал проблемот, толку е и помала конкуренцијата.

Во секој случај можете да забележите што е целта со имплементација на моделот на бизнис потенцијална енергија. Бидејќи на ваков начин може да се анализираат повеќе бизнис идеи и да се избере една која има најголема потенцијална енергија.

Сега да преминеме на останатите елементи со бизнис потенцијална енергија.

1. Вие како еден претприемач

Значи и вие како претприемач имате бизнис потенцијална енергија и можеби таа е една од најважните енергии затоа што подоцна се трансформира во останатите елементи. На пример, колку повеќе вештини и знаење имате за производот или услугата кои ќе ги дистрибуирате до купувачите, толку поголема потенцијална енергија ќе има и бизнисот воопшто. Колку повеќе вештини и знаење имате за пазарот и купувачите толку поголема бизнис потенцијална енергија ќе има и бизнисот воопшто.

Тука нема да зборувам за тоа како да го пресметате износот на бизнис потенцијална енергија во вас како еден претприемач, туку само ќе кажам дека вашите вештини и знаење, вашата лична продуктивност, снаодливост, упорност и истрајност се само дел од поделементите кои ја формираат бизнис потенцијалната енергија во вас како еден претприемач.

Ајде сега малку да позборувам за нешто доста интересно, односно трансферот на бизнис потенцијална енергија од еден во друг елемент.

Значи имате бизнис потенцијална енергија како еден потенцијален претприемач која во фаза на стартап се преточува во бизнис потенцијална енергија во самата бизнис идеја, или пак за постоечки бизниси во бизнис потенцијална енергија на некој од другите елементи како што е продажниот тим.

Да кажеме дека вие како еден претприемач имате бизнис потенцијална енергија во износ од 1, што значи максимална која е солидна гаранција за успех во вашата претприемачка кариера. Но, сепак трансферот на самата енергија од вас во бизнис идеја често пати води до загуба на енергијата. Како прво целата ваша енергија не оди во самата бизнис идеја, нормално вашето знаење, вашите вештини и останатите карактеристики со кои се формира бизнис потенцијалната енергија во вас се користат и за други елементи, а не само за бизнис идејата.

Мора да напоменам дека овој пример се однесува на стартап со цел поедноставно да го презентирам моделот, бидејќи за веќе постоечка компанија процесот е многу посложен.

Така да ако продолжиме со претходниот пример каде бизнис идејата имаше бизнис потенцијална енергија од 0,6 во овој случај со единица во бизнис потенцијална енергија на претприемачот ќе се зголеми истата и ќе бидне 0,8 (тука нема да навлегувам за тоа како е добиена оваа бројка за што имам развиено определена формула за пресметка). Но, онаа што е важно да се напомене дека вашата потенцијална енергија се црпи и автоматски се намалува што значи дека вие како претприемач ќе мора постојано да работите на сопствено напредување со цел да ја задржите максималната или постојано да ја зголемувате вашата бизнис потенцијална енергија бидејќи како што можете да забележите од неа ќе зависат и енергиите на останатите елементи.

Понатаму како втор елемент е бизнис идејата за што веќе зборував. Затоа сега ќе преминам на третиот елемент.

3. Вредноста која ја креирате

Ќе преминам веднаш на третиот елемент кој има и треба да се искористи неговата бизнис потенцијална енергија. За вториот елемент кој се однесува на бизнис идеја веќе зборував претходно.

Значи, од потенцијалната енергија на вас како претприемач дел се префрла на бизнис идејата, која пак треба успешно да се трансформира во бизнис потенцијална енергија на самата вредност.

Што претставува вредност која што ја креирате, но и која што ја нудите за продажба на вашите купувачи?

Сега, вредноста како прво претставува основната причина зошто еден купувач се одлучува да ги пикне рацете во сопствениот џеб, да извади пари и да ви плати за производот или услугата. Причините може да бидат во голем број, но сепак се чини дека неколку се клучни или највлијателни за таа одлука, а тоа се:

- ☑ **Бенефитот** кој што купувачот ќе го добие со поседување и користење на тој производ или услуга.
- ☑ **Потреби** кои ќе му бидат задоволени на тој купувач со поседување и користење на тој производ или услуга.
- ☑ **Проблемот** кој што ќе го реши тој купувач со поседување и користење на тој производ или услуга.
- ☑ **Дополнителните услуги** како дел од понудата во однос на иницијалниот производ или услуга кои всушност заедно со иницијалниот производ или услуга ќе го претставуваат таа севкупна понуда која една компанија ја нуди.
- ☑ **Ниво на иновативност** на производот или услугата кои што се нудат на купувачите.

Тоа се пет клучни елементи кои на некој начин ќе можат да ја квантифицираат вредноста која што ја нудите. Но, сепак сакам да напоменам дека сите овие категории, односно елементи мора дополнително да се расчленуваат за да се дојде до посакуваната вредност. На пример, бенефитот може да се окарактеризира преку работата која што купувачот ја завршува со тој производ или услуга, може да се окарактеризира и преку статусот кој што брендот му го обезбедува во стилот на „биди ин“, исто така бенефитот може да се стекне и преку намалување на тековните трошоци, ризик, болки, напори на купувачот, може да ја карактеризира и зголемување на продуктивноста итн.

Значи, онаа што треба да се направи е да се дефинираат сите индикатори на вредноста да се најде начин за нивна квантификација и мерење и секако да се пресмета бизнис потенцијалната енергија која ја обезбедува вредноста на бизнисот.

4. Производствени системи

Сега да се префрлиме на четвртиот елемент кој поседува бизнис потенцијална енергија а тоа е производствениот систем.

Ако досега зборував за потенцијална енергија вас како еден претприемач, бизнис идејата базирана на ваше знаење, вештини и искуство и вредноста која е резултат на бизнис идејата овој елемент четвртиот веќе е елемент во кој се размислува и за потенцијалната енергија и за кинетичката енергија во која се претвора таа потенцијална енергија.

Сега размислете повторно. Имате потенцијал во вас како претприемач. Имате потенцијал во вашата идеја при што тој потенцијал во голем дел ќе се базира и на вашиот потенцијал. Имате потенцијал во вредноста. Сега тие потенцијали влегуваат во бизнис потенцијалната енергија на производствениот систем при што едноставно колку поголема потенцијална енергија влезе во производствениот систем врз основа на претходните елементи, плус колку поголема потенцијална енергија има и самиот систем ќе имаме поголема потенцијална енергија која ќе се трансформира во кинетичка, односно производ или услуга кои ќе завршат поголема работа за купувачот. Велам работа за да останам во линија со физичките закони, но таа работа во овој случај значи подобра цена, намалување на време за корисниците, заштеда на пари за корисниците, зголемување на продуктивноста на корисниците итн... Тоа е всушност вредноста која ја испорачувате.

Сега како што веќе забележавте потенцијалната енергија од овој систем се базира на влезна енергија од вас како претприемач, самата бизнис идеја и вредноста која треба да се креира, но и од потенцијалната енергија на самиот производствен систем. Која е потенцијалната енергија на самиот производствен систем? Како може да се квантифицира таа потенцијална енергија? Оваа се интересни прашања на кои не можам во големи детали да навлегувам, но можам да зборувам за неколку примери.

На пример, продуктивноста на производствениот систем е една карактеристика која дава потенцијална енергија. Понатаму, може да зборуваме и за капацитетот на системот, можеме да зборуваме за трошоците, можеме да зборуваме за квалитетот на резултатот од производствениот систем итн. Мислам дека доколку ме следите ја забележувате идејата за која станува збор.

Морам да забележам уште една работа кога станува збор за производствениот систем, а тоа е дека тој не се однесува само на бизниси кои произведуваат физички производ, туку се однесува и на производство на услугата при што овој систем е доста поинаков, се однесува и на производство на софтвер или било што друго што претставува креирање на вредност за купувачите. Затоа, не смеете да го скокнете овој елемент во процесот на креирање на потенцијална енергија.

5. Маркетинг системи

Сега ќе продолжам со петиот елемент со бизнис потенцијална енергија, односно за маркетинг системот. Нема многу да се задржувам затоа што маркетингот е доста застапен во многу текстови на претприемач. Но, мора да ви биде јасно дека овој елемент исто така содржи бизнис потенцијална енергија и колку подобро успеете да дизајнирате маркетинг систем со поголема бизнис потенцијална енергија ќе имате и поголеми резултати за вашиот бизнис.

Тука сакам само да напоменам дека потенцијалната енергија од маркетинг системот е енергија која преминува во вредноста, односно подобрување на вредноста која се нуди, во производствениот систем во однос на тоа што треба да се произведе и секако во продажниот систем како следен елемент со бизнис потенцијална енергија за кој маркетинг системот креира инпути со посебна потенцијална енергија како потенцијални купувачи.

6. Продажни системи

Веќе кога станува збор за продажниот систем, тој претставува шестиот елемент со бизнис потенцијална енергија кој тука ќе го споменам. Како што веќе кажав, имаме влезна потенцијална енергија од маркетинг системот и потенцијална енергија на самиот систем во вид на дизајн на системот, потенцијал на продажниот кадар, ефикасност на системот итн.

Од друга страна, не смеете да заборавиме дека и вредноста е нешто што во голем дел ќе ја зголеми потенцијалната енергија на продажниот систем.

7. Системи за екипирање и кадри

Сега би преминал на седмиот елемент со бизнис потенцијална енергија кој што сметам дека е доста важен за севкупната бизнис потенцијална енергија на компанијата, а тоа е системот за екипирање и кадровска политика на компанијата.

Екипирање претставува еден важен сегмент од активностите на секоја компанија затоа што едноставно повеќе потенцијал во кадрите ќе обезбеди и поголема потенцијална енергија како за останатите елементи така и за бизнисот воопшто.

8. Потенцијал на останати чинители на екосистемот

Осмиот елемент со бизнис потенцијална енергија го презентирам вообичаено како потенцијал на останати чинители на екосистемот. Овој елемент често пати, ако не и секогаш се заборава од страна на претприемачите, па имаме супер претприемач, со супер дизајнирана вредност, одличен производствен систем кој креира производ или услуга со висока потенцијална енергија, потоа одличен маркетинг систем кој генерира потенцијални купувачи како и одлични кадри во самата компанија, а сепак продажбата не е на ниво на кое треба да биде врз основа на таа потенцијална енергија.

Зошто? Едноставно затоа што денес компаниите функционираат во еден екосистем. Имате снабдувачи, имате дистрибутери, транспортери, големопродажба, малопродажба... Доколку само еден сегмент од тој екосистем кој е надвор од вашата организација не функционира, може да дојдете до повеќекратно губење на тешко акумулираната бизнис потенцијална енергија кај вас во самиот процес на трансформација на истата. Можам да го илустрирам оваа преку едно шише кое го полниме со вода од друго шише. Шишето кое го полниме претставува наша организација, додека шишето од кое пресипуваме претставува на пример снабдувач. Повеќе вода, значи и поголема потенцијална енергија. Од друга страна користиме и инка за да не се расипува водата во самиот процес на пресипување. Доколку шишето од кое пресипуваме или пак инката се дупнати, едноставно не можеме да очекуваме дека сета вода ќе ја собереме во нашето шише. Или пак доколку спретноста на оној кој го изведува процесот не е на потребното ниво, повторно ќе имаме расипувања. Така двете шишиња, инката и пресипувачот претставуваат екосистем. На сличен начин функционира и екосистемот на еден бизнис.

www.pretpriemac.com

9. Локација

Сега, како девети елемент кој сакам да го споменам во оваа епизода е локација, особено доколку станува збор за локациски базирани бизниси. Знаете, многу бизниси како малопродажба, големопродажба, па и некои производствени компании се базираат на нивната локација што значи колку локацијата е подобра, односно колку е поголем сообраќајот на луѓе кои може да бидат потенцијални купувачи толку поголем потенцијал ќе има бизнисот.

Доколку локацијата навистина има влијание врз вашата работа, едноставно мора да ја вклучите во вашите калкулации за потенцијална енергија.

10. Готовина

И за крај, иако последен во оваа листа од 10 елементи со бизнис потенцијална енергија сакам да го спомена и елементот без кој можеби ниеден друг нема нормално да функционира, а тоа е готовината.

Готовината едноставно претставува крвоток во вашиот организациски систем и колку подобро стоите со готовинскиот тек во позитива, толку поголема бизнис потенцијална енергија ќе има вашиот бизнис. Со оглед на ограниченото време кое го имам не би навлегувал во повеќе детали за овој елемент.

И за крај како и секогаш би поставил едно прашање. Според вас кој елемент има најмногу бизнис потенцијална енергија?

За да одговорите на оваа прашање од оваа епизода, одете на www.pretpriemac.com/category/podkast/ и на постот за оваа епизода оставете коментар

И за крај само најава дека следниот подкаст ќе биде на тема **“Што доколку сеуште не постои пазар за вашата идеја/иновација”**. Бидејќи главната тема на претприемач за оваа година е иновација и иновативност, така и подкастот „претприемачки пат“ ќе се вклучи повеќе во истата иако во секоја епизода се обидувам да зборувам нешто за темата.

www.pretpriemac.com

Сметам дека темата за следната епизода е доста интересна и ќе се обидеме да навлеземе подлабоко во оваа една специфична ситуација. Доколку имате прашања за оваа следна тема, можете да оставите гласовна порака на www.pretpriemac.com/podcast-prasanja.

Па тоа е тоа, за оваа епизода на претприемачки пат. Се надевам дека барем малку помогнавме во расветлување на тој ваш пат.

Исто така би бил благодарен доколку го оцените овој подкаст на iTunes. Така ќе помогнете истиот да биде видлив за други луѓе. Доколку веќе сте го сториле тоа навистина ви благодарам. Прекрасни сте.

Се до следната епизода, запомнете вие сте креатор на вашиот претприемачки пат. Се е во ваши раце. Голем поздрав и довидување.