

Područja poslovne stručnosti - objašnjenja

Područja poslovne stručnosti	Opis
Digitalizacija poslovanja	Digitalizacija poslovanja odnosi se na temeljitu promjenu u organizaciji i načinu tradicionalnog poslovanja korištenjem digitalnih tehnologija i primjenom novih poslovnih modela s ciljem unapređenja performansi organizacije i prilagodbe u okruženju koje se brzo mijenja.
Distribucija proizvoda ili usluge	Proces isporuke i prodaje proizvoda i usluga od proizvođača/pružatelja do kupca. Kanal distribucije osigurava da dobar proizvod stigne na ciljano tržište. S rastom tvrtke, postaje sve važnije poboljšati distribuciju kako bi se osiguralo da su svi dionici u kanalima distribucije proizvoda zadovoljni.
Dizajn i branding	Za uspješno predstavljanje poslovanja ključan je dizajn i branding. Kvalitetan branding osigurava priznanje i prepoznatljivost robne marke među potrošačima. Osim što ostavlja dojam na potrošače, brendiranje omogućuje kupcima i klijentima da znaju što mogu očekivati od tvrtke. Brend treba biti pravi prikaz onoga što ste vi kao tvrtka i kako želite da vas se doživljava.
Financije i računovodstvo	Financije i računovodstvo dvije su važne značajke za poduzetnike, posebno u ranoj fazi kako bi se osigurale prilike za razvoj i rast. Postavljanje osnova financijskog praćenja poput evidencije tijeka novca može biti presudno za opstanak. S obzirom na zakonske zahtjeve potrebno je izgraditi čvrste računovodstvene temelje kako bi ostali organizirani, povećali učinkovitost, dobili financiranje, kontrolirali troškove i identificirali moguće rizike i prilike za poslovanje.
Informacijske i komunikacijske tehnologije	Informacijska i komunikacijska tehnologija, djelatnost i oprema čini tehničku osnovu za sustavno prikupljanje, pohranjivanje, obradbu, širenje i razmjenu informacija različita oblika, tj. znakova, teksta, zvuka i slike. Za upotrebu mikroelektronike, računalne tehnologije i telekomunikacija upotrebljava se i naziv informacijska tehnologija.
Istraživanje i razvoj	Istraživanje i razvoj (R&D) je proces kojim tvrtka dobiva nova znanja i koristi ih za poboljšanje postojećih proizvoda ili usluga te uvođenje novih u svoje poslovanje. Riječ je o sustavnom otkrivanju i ispitivanju s ciljem uvođenja inovacija u trenutnu ponudu proizvoda tvrtke. Veće tvrtke mogu imati vlastiti tim za istraživanje i razvoj koji će testirati i poboljšati proizvode ili procese prije komercijalne upotrebe., dok manje tvrtke često taj posao povjeravaju vanjskim organizacijama zbog ograničenih kapaciteta i resursa.

Izlazak na međunarodna tržišta	Inozemna tržišta su sva tržišta izvan vlastite zemlje poduzeća. Domaća tržišta u većini su slučajeva premalena za ekspanziju, odnosno za rast profitabilnosti te se poduzeća okreću stranim tržištima. Proces internacionalizacije nije jednostavan jer uključuje rad s različitim jezicima, kulturama, zakonima, pravilima, propisima i zahtjevima. Tvrtke koje žele ući na novo tržište trebaju pažljivo istražiti potencijalnu priliku i stvoriti strategiju ulaska na tržište.
Korisnička podrška i odnosi s korisnicima	Korisnička podrška je niz usluga za korisnike kako bi se pomoglo korisnicima u isplativosti i ispravnoj upotrebi proizvoda. Uključuje pomoć u planiranju, instalaciji, obuci, rješavanju problema, održavanju, nadogradnji i zbrinjavanju proizvoda.
Marketing, komunikacije, oglašavanje	Važnost marketinga u poslovnom uspjehu je značajna i neosporna. Riječ je o skupu raznolikih i integriranih aktivnosti povezanih s promicanjem i prodajom usluga ili proizvoda bilo koje tvrtke. Pomoću svojih promotivnih strategija tvrtka razvija i održava trajne odnose s kupcima te kontinuirano razvija poslovanje.
Online prodaja	Online prodaja također poznata kao elektronička trgovina ili internetska trgovina, odnosi se na kupnju i prodaju robe ili usluga putem interneta te prijenos novca i podataka za izvršenje tih transakcija. E-trgovina se često koristi za prodaju fizičkih proizvoda na mreži, ali i za bilo koju vrstu komercijalne transakcije koja se omogućuje putem interneta. Razvoj web shopa najčešće se sastoji od faze planiranja, početne faze dizajniranja, razvoja web stranice te na kraju testiranja i lansiranja.
Osobni i profesionalni razvoj	Osobni razvoj je cjeloživotni proces. To je način na koji ljudi mogu procijeniti svoje vještine i kvalitete, razmotriti svoje ciljeve u životu i postaviti ciljeve kako bi ostvarili i maksimizirali svoj potencijal. Ulaganje u osobni i profesionalni razvoj omogućuje proaktivnost u ostvarivanju svojih ciljeva, dajući vam osjećaj samosvijesti i smjera.
Ostalo	Odnosi se na sve poslovne stručnosti koje nisu pokrivena drugim područjima.
Planiranje izlaska na tržište	Strategije izlaska na tržište tvrtkama daju smjer za akviziciju prvih korisnika i pristup novih ili stranim tržištima. Budući da postoje mnogi kanali distribucije i komunikacije s korisnicima, potrebno je sredstva uložiti u one s najboljim povratom. Razumijevanje strategija ulaska na tržište i njihovih razlika može vam pomoći da se odlučite za optimalnu strategiju koja će donijeti najveću dobit vašoj tvrtki.
Porezni propisi i savjetovanje	Porezni sustav i propisi za poduzetnike ponekad su kompleksni, stoga se velik broj vlasnika poduzeća oslanja na poreznog stručnjaka za smjernice o poreznim strategijama i za obradu poreznih prijava. Porezni savjetnici pomažu ljudima da donose informirane odluke o poreznim pitanjima te koriste svoju stručnost kako bi pomogli klijentima da se pridržavaju poreznih propisa.

Poslovna administracija i savjetovanje	Administracija poduzeća uključuje izvođenje ili upravljanje poslovnim operacijama i donošenje odluka, kao i učinkovitu organizaciju ljudi i drugih resursa za usmjeravanje aktivnosti prema zajedničkim ciljevima. Općenito, "administracija" se odnosi na širu funkciju upravljanja, uključujući financije, ljudske resurse i ostale usluge.
Poslovna strategija i planiranje	Rast poslovanja znači donošenje odluka o načinu na koji želite proširiti svoje poslovanje. Stvaranje strateškog plana ključna je komponenta planiranja rasta koji će pomoći da se pripremite realističnu viziju budućnosti vašeg poslovanja i na taj način možete maksimalno povećati potencijal vašeg poslovanja za rast.
Pravo i zakonska regulativa	Na poslovanje poduzeća i poduzetnika odnose se razni zakoni i propisi iz područja trgovačkog, radnog i drugih grana prava. Poduzetnici se često ne snalaze i nisu upoznati koje sve propise moraju poštovati i na koji način.
Prikupljanje investicija	Veliki broj startupa i poduzetnika u ranim fazama treba financijsku pomoć da bi započeli s poslovanjem. Poduzetnici s novom poslovnom vizijom često trebaju pomoć u prikupljanju novaca za razvoj, marketing i zapošljavanje talenata. Ukoliko osnivači nemaju iskustvo s prikupljanjem investicija, mogu potražiti savjet o izvorima financiranja i načinu njihova korištenja.
Prodaja i razvoj prodajnih procesa	Proces prodaje nije samo niz koraka koji rezultiraju kupovinom od strane kupaca. Prodaja obuhvaća povezivanje s potencijalnim kupcima i razumijevanje njihovih bolnih točaka te pružanje odgovarajućeg rješenja koji za posljedicu ima rast poslovanja. Odabir odgovarajućeg kanala prodaje, načina akvizicije korisnika, postavljanje ponovljivog procesa, uvođenje CRM alata, mogu biti samo neke od tema razvoja prodajnih procesa.
Razvoj ljudskih potencijala i zapošljavanje	Upravljanje ljudskim resursima praksa je regrutiranja, zapošljavanja, raspoređivanja i upravljanja zaposlenicima organizacije. Odjel ljudskih resursa tvrtke ili organizacije obično je odgovoran za kreiranje, provođenje i nadzor politika koje se odnose na djelatnike te odnosom između organizacije i zaposlenika.
Razvoj poslovnog modela	Poslovni model se odnosi na plan poduzeća za ostvarivanje dobiti. Identificira proizvode ili usluge koje tvrtka planira prodati, ciljno tržište i sve predviđene troškove. Poslovni modeli važni su za nove i za postojeće tvrtke. Oni pomažu tvrtkama u razvoju da privuku ulaganja i nove talente te da motiviraju menadžment i osoblje. Razumijevanje poslovnog modela znači bolje poznavanje vlastitog poslovanja, korisnika, ali i konkurencije, a stvaranje novog ili inovativnog omogućuje povećanje tržišnog udjela i prednost na tržištu kroz inovaciju u poslovnom modelu.

Razvoj hardware proizvoda	Razvoj hardvera složen je zadatak koji uključuje stvaranje i optimizaciju elektroničkih i mehaničkih elemenata sustava koji izvode različite računalne procese. Veza između ovih elemenata i objekata obično se ostvaruje preko hardverskog sučelja. Razvoj fizičkog proizvoda, počevši od izrade sastavnica, troškovnika i prototipa pa sve do ambalaže, može uključivati niz nepoznanica za poduzetnike početnike ali i one iskusnije.
Razvoj software proizvoda	Razvoj softvera odnosi se na skup računalnih znanstvenih aktivnosti posvećenih procesu stvaranja, projektiranja, postavljanja i podrške softveru, počevši od specifikacije, pa sve do gotovog rješenja ili aplikacije.
Testiranje i certifikacija novih proizvoda i usluga	Testiranje koncepta je proces kroz koji se istraživanje koristi za procjenu pruža li novi ili ažurirani proizvod kupcima ono što traže i očekuju. Kroz testiranje koncepta poduzetnici mogu procijeniti spremnost kupaca na njihov proizvod, i testirati strategiju izlaska na tržište. Certificiranje proizvoda podrazumijeva ishođenje potrebnih dozvola za upotrebu i prodaju proizvoda.
Upravljanje i razvoj operacija	Upravljanje i razvoj operacija odnosi se na rukovođenje poslovnih praksi s ciljem stvaranja najviše moguće razine učinkovitosti unutar organizacije. Bavi se učinkovitim pretvaranjem materijala i rada u robu i usluge kako bi se maksimizirao profit organizacije i kvaliteta proizvoda ili usluge.
Validacija poslovne ideje	Poduzetnici uspješno prepoznaju probleme na tržištu, smišljaju potencijalna rješenja i prelaze u kreiranje proizvoda, ali nažalost, često preskaču najvažniji dio - validaciju problema i rješenja od strane potencijalnih kupaca. Temeljeno na znanstvenoj metodi, postoje alati za validaciju problema i predloženog rješenja kako se u isto ne bi ulagalo prije same potvrde potražnje.
Vodstvo i menadžment	Vodstvo i menadžment pojmovi su koji se često smatraju sinonimima, no važno je znati da je vodstvo bitan dio učinkovitog upravljanja. Dok menadžment uključuje procese planiranja, organiziranja, zapošljavanja osoblja, usmjeravanja i kontrolu; vođenje je uglavnom dio usmjeravajuće funkcije menadžmenta. Lideri se fokusiraju na slušanje, izgradnju odnosa, timski rad, inspiriranje i motiviranje. Pod kvalitetnim vodstvom, tim će biti produktivan, motiviran i sretan.
Zaštita intelektualnog vlasništva	U poslovnom smislu intelektualno vlasništvo predstavlja nematerijalnu imovinu čije uspješno iskorištavanje može biti vrijedan temelj ili doprinos poslovanju. Kako bi se zaštitila ova vrsta dobara, te na taj način potakla ljudska kreativnost koja doprinosi općem društvenom razvitku, razvijen je odgovarajući sustav pravne zaštite intelektualnog vlasništva. Koji oblici intelektualnog vlasništva postoje, da li je nešto moguće zaštititi, na koji način i s kojim ograničenjima, neka su od čestih pitanja poduzetnika na ovu temu.

