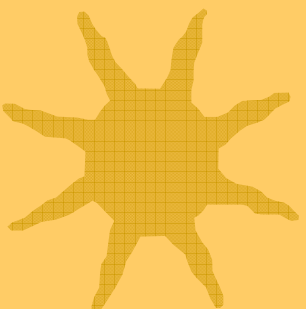
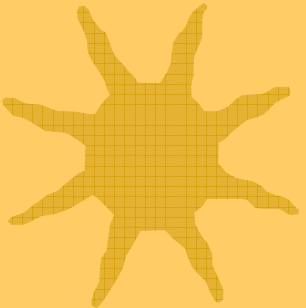
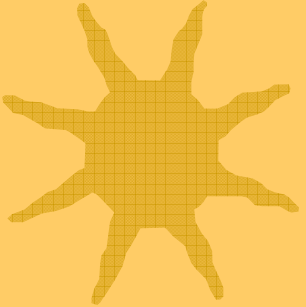


Kako ocijeniti poslovnu ideju

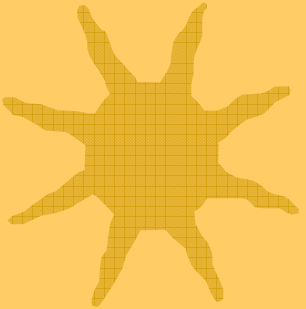


Ocijenite Vašu poslovnu ideju

- ★ odabrati poslovnu ideju nije lako
- ★ postoje brojne ideje za koje mislite da su dobre, ali koju od njih odabrati?
- ★ prije no što krenete razvijati svoju poslovnu ideju, potrebno je ispitati snagu te poslovne ideje i mogućnost preživljavanja na tržištu

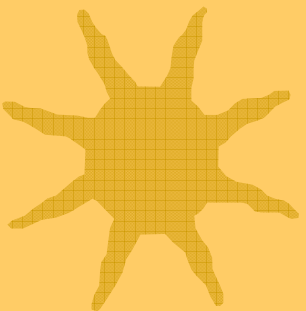
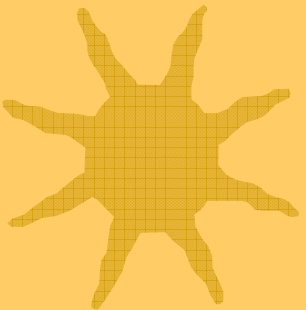


Postavite sami sebi ova pitanja



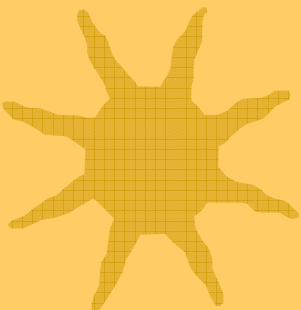
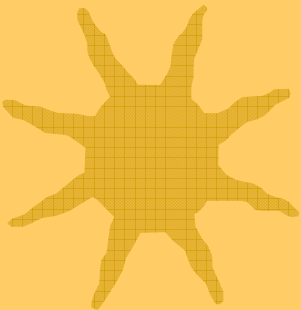
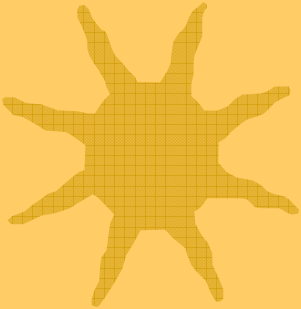
1. Zadovoljava li/kreira li proizvod potrebu na tržištu?

- **uvođenje novog proizvoda bez prethodnog testiranja tržišta je kao skakanje s litice s povezom oko očiju**





Postavite sami sebi ova pitanja

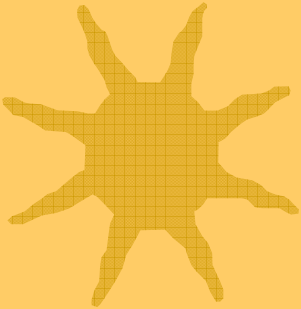


2. Može li se proizvod zadržati na tržištu?

- **budite svjesni trendova i privremenih sklonosti na tržištu i pitajte se može li vaš proizvod preživjeti**
- **trendovski proizvod**

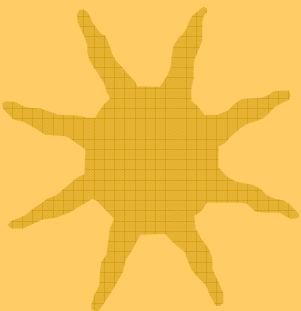
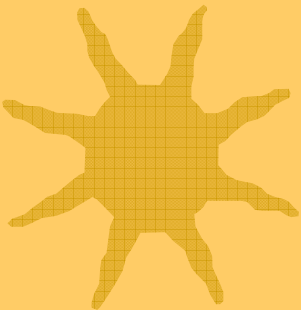


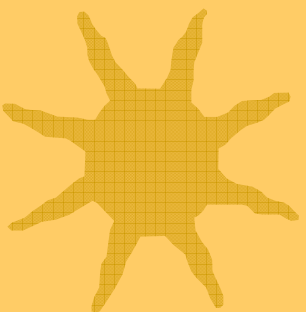
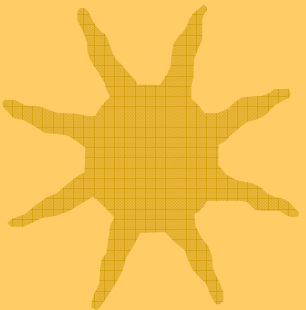
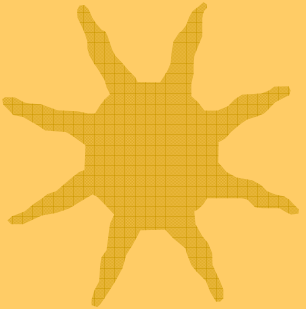
Postavite sami sebi ova pitanja



3. Koliko je vaš proizvod jedinstven?

- po čemu se vaš proizvod/usluga razlikuje od konkurentskih
- zašto će kupci baš kupovati od vas, a ne od vaših konkurenata





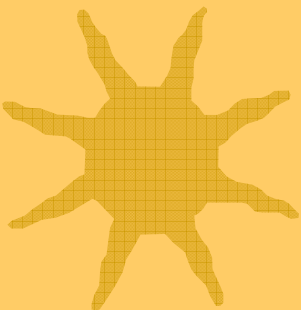
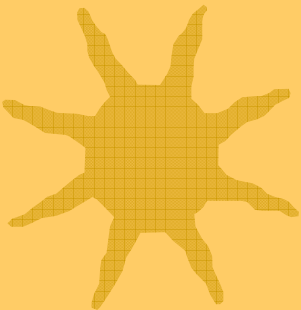
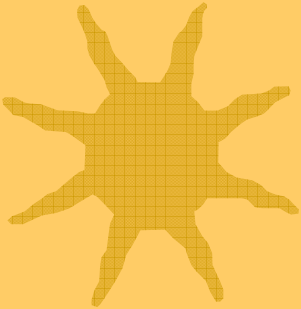
Postavite sami sebi ova pitanja

4. **Koliko je vaš proizvod koristan?**
 - **neke poslovne ideje zadovoljavaju stvarnu potrebu, a ponekad potrebu treba stvoriti**



Postavite sami sebi ova pitanja

5. **Koliko konkurenata postoji na tržištu?**
- **činjenica da konkurencija postoji znači da postoji potražnja, dakle, potreba za onim što nudite**



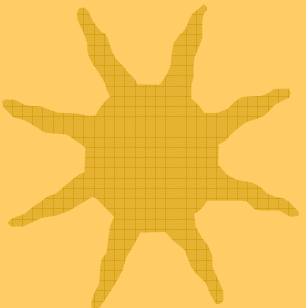
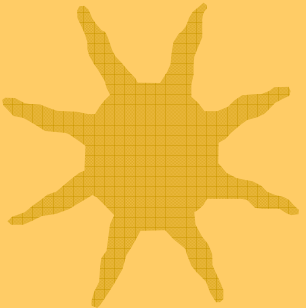


Postavite sami sebi ova pitanja



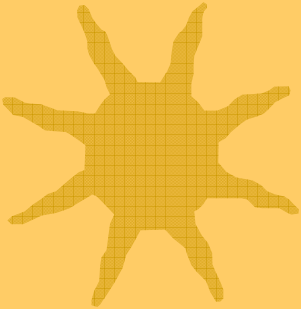
6. Jeste li odredili konkurentu cijenu?

- **cijena treba zadovoljiti 3 zahtjeva:**
 - treba biti konkurentna
 - treba biti atraktivna za kupce
 - treba omogućiti profit



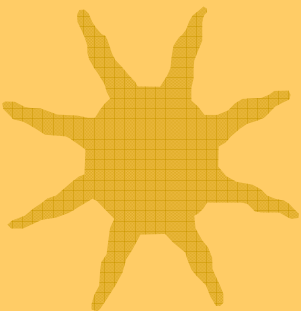
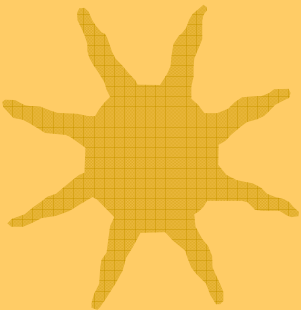


Postavite sami sebi ova pitanja



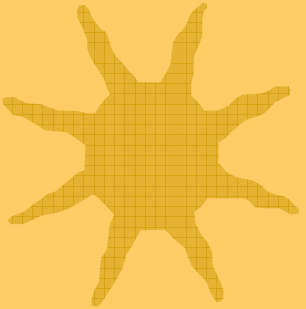
7. Koliko je teško kreirati ili implementirati vaš proizvod?

- **potrebno je razmisliti o svim ekonomskim faktorima: vrijeme, potrebne investicije, marketinški troškovi, potrebni ljudi, sredstva za proizvodnju,**



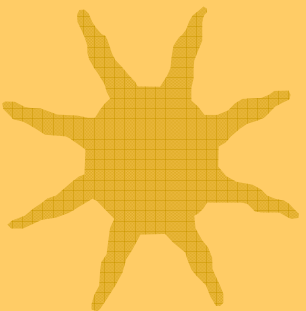
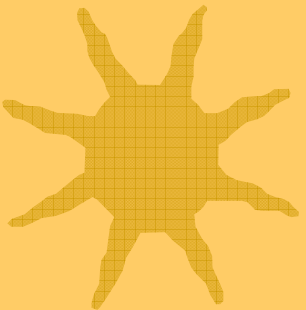


Postavite sami sebi ova pitanja



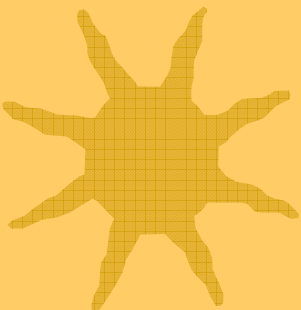
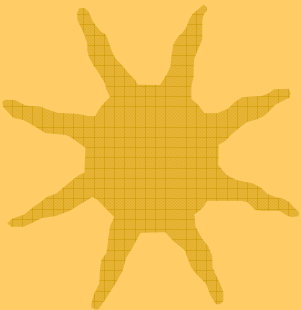
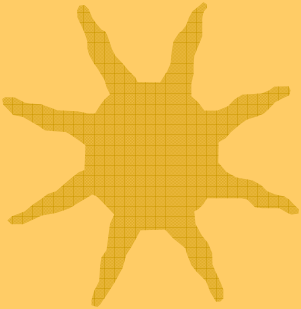
8. Kolike su šanse za rast proizvoda?

- **biznis će opstati ako se može očekivati da će potražnja za proizvodom/uslugom rasti s promjenama u ekonomiji**

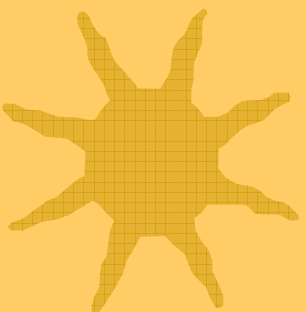
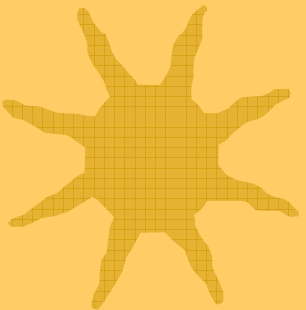
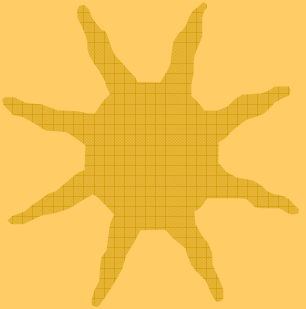




Postavite sami sebi ova pitanja



- 9. Možete li ostvariti opetovanu prodaju?**
- **Možete li prodati proizvode/usluge nakon što je napravljena incijalna prodaja**



Postavite sami sebi ova pitanja

10. Može li proizvod biti promoviran sa snažnom reklamnom porukom?

- **npr. ljudi su često motivirani da kupuju zbog emocija**