

ANALIZA ŠTUDIJSKIH PRIMEROV – POVZETKI – SLOVENIJA

Ime podjetja (država)	ASTRA, farmacevt svetovalec, Mojca Bobnar s.p.	
Vrsta podjetja	Ltd.	
Tip poslovnega modela	<ul style="list-style-type: none"> • Ne uporabljajo poslovnih modelov 	
Ključni elementi podjetja	<ul style="list-style-type: none"> • Struktura stroškov • Odnosi s strankami • Vrsta prihodkov • Predlagana vrednost • Ključni partnerji 	
Prednosti uporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Sloves edinstvenosti na trgu • Načrt rasti • Finančna obstojnost • Komunikacija o izboljšavi procesa • Povečan nadzor in doslednost 	
Neuspehi v primeru neuporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Preveliko naročilo, ne zadosti strank 	
Veščine in znanja	Veščine	Znanje
	<ul style="list-style-type: none"> • IKT veščine 	

Ime podjetja (država)	Gozdarske storitve, Vladimir Stojnšek, s.p.	
Vrsta podjetja	Samozaposlen	
Tip poslovnega modela	<ul style="list-style-type: none"> • Ne uporabljajo poslovnih modelov 	
Ključni elementi podjetja	<ul style="list-style-type: none"> • Predlagana vrednost • Struktura stroškov • Odnosi s strankami • Vrsta prihodkov • Ključni partnerji 	
Prednosti uporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Sloves edinstvenosti na trgu • Izboljšan proces komunikacije • Povečan nadzor in doslednost • Načrt rasti • Finančna obstojnost 	
Neuspehi v primeru neuporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Niso bili zaznani 	
	Veščine	Znanje

Veščine in znanja		<ul style="list-style-type: none"> • Praktično znanje na svojem poslovnem področju
--------------------------	--	---

Ime podjetja (država)	REALKA, Jasna Colnerič, s. p.	
Vrsta podjetja	Samozaposlena	
Tip poslovnega modela	<ul style="list-style-type: none"> • Ne uporabljajo poslovnih modelov 	
Ključni elementi podjetja	<ul style="list-style-type: none"> • Odnosi s strankami • Komunikacijski kanali • Ključni viri • Vrsta prihodkov • Ključni partnerji 	
Prednosti uporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Sloves edinstvenosti na trgu • Izboljšan proces komunikacije • Povečan nadzor in doslednost • Finančna obstojnost • Izboljšava operacijske učinkovitosti 	
Neuspehi v primeru neuporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Na začetku so doživeli nekaj neuspehov, ker so preveč zaupali svojim partnerjem in strankam. Sedaj podpisujejo pogodbo preden začnejo s kakršnimkoli sodelovanjem. 	
Veščine in znanja	Veščine	Znanje
	<ul style="list-style-type: none"> • IKT veščine 	<ul style="list-style-type: none"> • Vodenje

Ime podjetja (država)	MANIKURA STUDIO IRENA HLADIN S.P. (SLOVENIA)	
Vrsta podjetja	Samozaposlen	
Tip poslovnega modela	<ul style="list-style-type: none"> • Model direktne prodaje 	
Ključni elementi podjetja	<ul style="list-style-type: none"> • Odnosi s strankami • Komunikacijski kanali • Struktura stroškov • Predlagana vrednost • Ključni viri • Vrsta prihodkov 	
Prednosti uporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> • Sloves edinstvenosti na trgu • Načrt rasti • Finančna obstojnost • Izboljšava operacijske učinkovitosti 	

Neuspehi v primeru neuporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> Niso bili zaznani 	
Veščine in znanja	Veščine	Znanje
	<ul style="list-style-type: none"> dobro poznavanje računalnikov komunikacijske veščine 	<ul style="list-style-type: none"> znanje tujih jezikov znanje na področju marketinga

Ime podjetja (država)	TIP, TURIZEM IN POUČEVANJE, JOŽICA ŽOLGAR S.P	
Vrsta podjetja	Samozaposlen	
Tip poslovnega modela	<ul style="list-style-type: none"> Ne uporabljajo poslovnih modelov 	
Ključni elementi podjetja	<ul style="list-style-type: none"> Predlagana vrednost Struktura stroškov Odnosi s strankami Vrsta prihodkov Ključni partnerji 	
Prednosti uporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> Sloves edinstvenosti na trgu Izboljššan proces komunikacije Načrt rasti Finančna obstojnost Izboljšava operacijske učinkovitosti 	
Neuspehi v primeru neuporabe poslovnih modelov	<ul style="list-style-type: none"> Niso bili zaznani 	
Veščine in znanja	Veščine	Znanje
	<ul style="list-style-type: none"> dobre organizacijske sposobnosti komunikacijske veščine 	

Analiza študijskih primerov v Sloveniji se je izvedla v petih podjetjih. Slovenski partner je večinoma vključil samozaposlene.

Le eden od podjetij uporablja poslovni model – **model direktne prodaje**, ostali pa so izjavili, da **poslovnega modela ne uporabljajo**. Vsi od vprašanih smatrajo odnos s strankami za najpomembnejši element. Ostali pomembni elementi so bili še ključni partnerji, vrsta prihodka, priporočena vrednost ter struktura stroškov. Za najmanj pomembne elemente smatrajo ključne vire in komunikacijske kanale.

Naslednje vprašanje se je nanašalo na prednosti uporabe poslovnih modelov. Za najpomembnejše prednosti so navedli edinstven sloves na trgu ter finančna stabilnost. Sledila sta načrt

za rast ter izboljšan proces komunikacije. Za manj pomembne smatrajo povečano kontrolo & doslednost ter izboljšano operativno učinkovitost.

Slabosti, ki so jih podjetja omenila, so bila prevelika naročila, nezadostno število strank in preveliko zaupanje na začetku njihovih poslovnih poti.

Ker kompendij, razvit v projektu, vključuje informacije o potrebnih veščinah in znanju o poslovnih modelih, je vprašalnik vključeval vprašanja na to temo. Odgovori so bili dokaj različni: za pomembne veščine so navedli veščine na področju IKT-ja, komunikacijske veščine ter dobre organizacijske veščine. Znanja, ki se jim zdijo pomembna, so: znanje tujih jezikov, marketinga, in praktično znanje na področju individualnih poslov.