3.5 Proces komercializacije inovativne ideje in finančnega upravljanja zadružnih start-up-ov

e-modul 3: (Socialno) podjetništvo – implementacija kooperativnih start-upov
Februar 2021

Uvod v komercializacijo

- Komercializacija je dajanje novega, izboljšanega ali izpopolnjenega izdelka na različne trge in njegovo dajanje na voljo za nakup ali uporabo. Vključuje trženje, prodajo, distribucijo in podporo inovativne zamisli ali izdelka.

- Več o komercializaciji https://www.youtube.com/watch?v=vh3mhD8e8zg&ab_channel=TheAudiopedia

- Najpomembnejši del razvoja izdelka je vloga potrošnikov

- Povratne informacije potrošnikov na podlagi raziskav, vprašalnikov, razpoložljivih podatkov

- Informacije, ki jih pogosto potrebujemo od potrošnikov, so njihove

  - znanje o izdelku,
  - motivi za nakup želenega izdelka ali storitve,
  - dejavniki, ki vplivajo na nakupovalno vedenje
  - stroškovna učinkovitost izdelka,
  - demografsko in socialno ozadje

Kreditna slika: https://www.marketing91.com/commercialisation/

Razvoj izdelka in komercializacija inovativne ideje

- Razvojni proces je sestavljen iz več stopenj

❑Razvoj:

❖ Ustvarjanje zamisli o izdelku
❖ Vrednotenje ideje o izdelku
❖ Razvoj koncepta inovativnega izdelka in testiranje
❖ Analiza poslovnega primera (BCA)
❖ Ustvarjanje izdelka, kot so izdelava, proizvodnja, laboratorijsko testiranje, senzorično testiranje itd., odvisno od vrste izdelka.
❖ Trženje polproizvoda - predhodno testiranje porabe

❑Komercializacija

❖ Tržno testiranje in potrjevanje inovativne ideje/izdelka.
❖ Uvedba novega izdelka
❖ Vrednotenje novega izdelka

(Slika: https://www.iedunote.com/)

Ustvarjanje in vrednotenje inovativne ideje

Ustvarjanje inovativne ideje zahteva veliko ustvarjalnosti

Brainstorming, ki vključuje dejavnike, kot so sredstva, tehnološki proces, pričakovani prihodki itd.

Upošteva razpravo o zmožnostih zagonskega podjetja, financah trgu za izdelek, tehnološkem napredku zagonskega podjetja, zmožnosti testiranja izdelka, zadostnem številu redno zaposlenih ali pogodbenih delodajalcev, oskrbi itd. in končnih ciljnih uporabnikih.

Vrednotenje vključuje vrednotenje izdelka v procesu ustvarjanja, vizualno oblikovanje

Spletne platforme za ocenjevanje zasnove in koncepta v zgodnji fazi ocenjevanja in osredotočene na individualno prodajo (https://www.etsy.com/).

Kreditna slika: https://www.shutterstock.com/image-photo/businessman-stands-choosing-his-way-240148429

Razvoj koncepta inovativnega izdelka Analiza poslovnega primera (BCA)

- BCA je najpomembnejši pri razvoju procesa
- Vključuje stroške in donosnost zamisli ter oceno investicijskih, tehnoloških in vseh drugih stroškov, povezanih z izdelka v izvedljivost in njegov prihodek
- V tem koraku je izdelek sprejet ali zavrnjen za nadaljnje inovacije/proizvodnjo.
- Kratek videoposnetek o BCA: https://www.youtube.com/watch?v=lXT26ZGNPPs&ab_channel=wilymanager

- Razvoj inovativnega izdelka vključuje več zahtev; trženje, tehnične zahteve in lansiranje. marketinška kampanja

- Ocenjen in opisan je "ciljni" kupec končnega uporabnika. in pridobljene informacije se uporabijo za pripravo (ustvarjanje) izdelek, ki bo zadovoljil te potrebe. Tudi informacije bo služil kot najboljše oglaševanje ob namestitvi izdelka na

Kreditna slika: http://www.recpc.org/programa-yevropejskij-soyuz-dlya-dovkillya-eu4environment-v-ukra%D1%97ni

Komercializacija

❖**Tržno testiranje in potrjevanje inovativne ideje/izdelka.**

- se uporablja za preizkušanje uporabe izdelka v resničnem okolju.
  in daje dragocene informacije o izdelku, pomaga zagonsko podjetje, da postane znano svojim strankam, da vključi
  stranke pri svojem delu.
- To je zadnja faza izboljšav.

❖**Uvedba novega izdelka**

- Oglaševanje izdelka prek medijskih kanalov in družbenih medijev,
  ponujanje popustov za seznanjanje kupcev z izdelkom, ponudba
  popust na ceno do dobavne verige za vizualizacijo izdelka v trgovinah, na tržnicah

❖**Vrednotenje novega izdelka**

- Zadnja faza razvoja inovativnega izdelka in
  njena vloga je objektivni dostop do vseh faz, zlasti do marketinško kampanjo, da bi pridobili vpogled v vrsto

Kreditna slika: http://www.s2nhealth.com/pages/blog/2015/8/12/new-med-tech-commercialization-when-sales-make-sense

"Vaja - uporaba inovativne poslovne ideje in razvoj izdelka skupaj s komercializacijo“
Uporaba majhnega obsega zadružnega zagona, relativno nov izdelek na trgu, srednja konkurenca

Image credit: https://www.flickr.com/photos/54565113@N06/6187787236/

Image credit: https://www.shopworx.com/make-sure-your-office-has-a-strong-design-all-around/

Kaj je finančni načrt?

- Pregled trenutnega finančnega stanja podjetja in prihodnjih inovativnih idej za nadaljnjo širitev poslovnih idej in izdelkov.
- Za zagonsko podjetje mora biti poslovanje trajnostno, dobičkonosno in predvidljivo.
- Finančni načrt daje predstavo o kratkoročnih in dolgoročnih finančnih ciljih ter predstavlja izhodišče za razvoj strategije.
- zagotavlja realna pričakovanja za uspeh podjetnikovega podjetja.
- potencialni vlagatelji se bodo ob dobro razviti ideji osredotočili na finančni del
- za bančno posojilo kaže, da ima podjetnik dobro izdelan načrt za rast podjetja.

Kreditna slika: https://jstinvestments.com/complete-financial-planning

Sestavni deli finančnega načrta

- Proračun za naložbe ali stroški vzpostavitve
- Finančni proračun
- Izkaz denarnih tokov
- Izkaz poslovnega izida
- Bilanca stanja
- Napoved prodaje

Kreditna slika: https://articles.bplans.com/the-key-elements-of-the-financial-plan/

Izkaz denarnih tokov

- Trenutni denarni položaj v zagonskem podjetju za določeno časovno obdobje
- Časovni okvir: mesečno, četrtletno in letno.
- Razumevanje razlik med tem, kaj je v izkazu poslovnega izida zagonskega podjetja poroča ko prihodek.
  Stratupovega dobička in vašega dejanskega denarnega stanja.
- Podjetje je lahko dobičkonosno, vendar nima dovolj denarja za kritje stroškov in delovanje

Kreditna slika: http://m6consultants.com/blog/what-is-a-cash-flow-statement/

Izkaz denarnih tokov

- Tri vrste gotovine

  - **poslovanje,** ki vključuje denarni tok iz kratkoročnih sredstev in obveznosti
  - denarne **naložbe,** ki vključujejo nakup ali prodajo dolgoročnih sredstev.
  - **finančna** denarna sprememba, kot so vračilo posojil, nakup delnic ali lastniškega kapitala.

- Dodaten vir:

Denarni tok za mala podjetja:
https://www.smeloans.co.uk/blog/managing-cash-flow-the-small-business-guide/

Izračun denarnega toka:
https://www.investopedia.com/investing/what-is-a-cash-flow-statement/#how-cash-flow-is-calculated

Kreditna slika: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/cash-flow/

Izkaz poslovnega izida

- Kako zagonsko podjetje posluje v določenem časovnem obdobju, večinoma četrtletno ali letno, in vključuje vse prihodke in odhodke. Za zagonsko podjetje lahko pokaže tudi izvedljivost poslovne zamisli.

- Tipičen izkaz poslovnega izida vključuje:

- **Prihodki:** denar, zaslužen v izračunanem obdobju
- **Izdatki:** denar, porabljen v izračunanem obdobju
- **Bruto dobiček**: dobiček po odbitku proizvodnje in prodaje izdelka
- **COGS -** Stroški prodanega blaga: neposredni proizvodni stroški
- **Prihodki iz poslovanja:** prihodki, neposredno povezani z glavno dejavnostjo zagonskega podjetja
- **EBT -** dobiček pred obdavčitvijo: dobiček, pri katerem so stroški poslovanja odšteti od bruto prodaje.
- **NI -Čisti** dohodek: dohodek, ki ostane po odbitku davkov
- **Amortizacija**: izguba vrednosti sredstev sčasoma
- **EBIT -** dobiček pred plačilom davkov, obresti in amortizacije (Stobierski, 2020)

Če želite izvedeti več:
https://www.investopedia.com/terms/i/incomestatement.asp

Bilanca stanja

- Pregled poslovnih posojil, zaslužkov, naložb, davkov itd. lahko pomaga vlagateljem ali ključnim deležnikom pri hitrem pregledu finančnega stanja vašega podjetja.

- Bilanca stanja je standardizirana in je sestavljena iz treh vrst računi:

- **Sredstva**: viri in blago, ki so v lasti zagonskega podjetja in so lahko kratkoročni.
  ali nekratkoročne.

- **Obveznosti**: finančne obveznosti in dolgovi zagonskega podjetja do njegov upnikov in
  so lahko kratkoročni ali nekratkoročni.

- **Lastniški kapital**: neto vrednost zagonskega podjetja, ki se lahko razlikuje glede na to, ali gre za lastniški kapital zagonskega podjetja.
  ali lastniški kapital delničarjev in je preprosto znesek denarnih sredstev, ki ostanejo po
  so plačane obveznosti in prodana sredstva.

Vir slike: https://qagroup.com.au/strengthening-your-balance-sheet/

Napoved prodaje

Napoved prodaje v prihodnosti

Biti mora stalni del finančnega poslovnega načrta.

Skladno s številom prodaje, ki ga uporabljate v izkazu poslovnega izida.

Odvisno od zagonske vrste izdelka, ki je bil dan na trg.

Za zanesljivo napoved je pomembna komunikacija med zaposlenimi v zagonskem podjetju in deležniki (po potrebi), ki so odgovorni za različne dele zagonskega podjetja, kot so proizvodnja, prodaja, nabava itd., ter njihova sposobnost, da napovedovalcu posredujejo zanesljive informacije.

če želite izvedeti več: https://www.youtube.com/watch?v=XHAxby5pyiE&ab_channel=BookkeepingMaster

Kreditna slika: https://www.superheuristics.com/sales-forecasting-using-excel-spss/

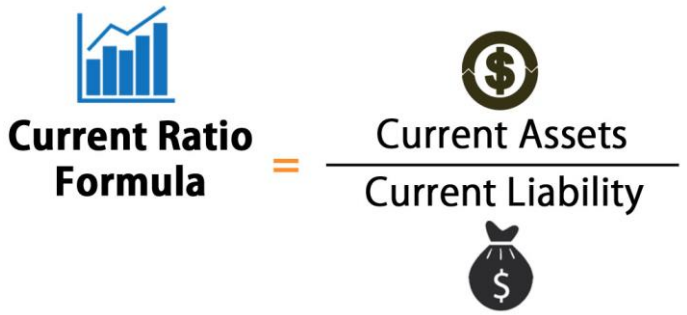
Deleži za mala podjetja/ zadruge

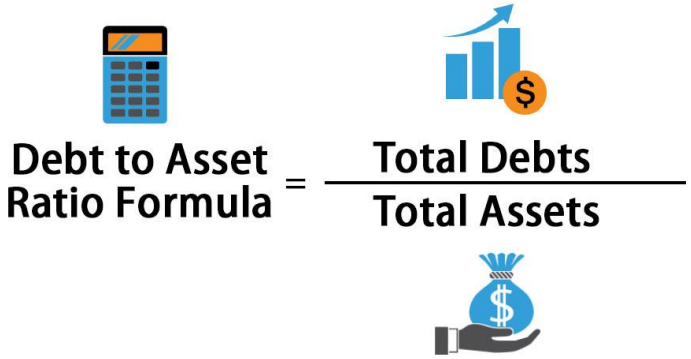
Običajno razmerje velikosti
Primerjava ene računovodske postavke s celotno sliko financ zagonskega podjetja. Vsaka vrstica je izračunana kot delež (odstotek) celotnega zneska v izkazu poslovnega izida.

Razmerje med tekočim in obratnim kapitalom
Prikazuje trenutni položaj ali odgovornost zagona in je navedba ali se zagonsko podjetje lahko plača samo.
Vrednosti nad 1 in okoli 2 se štejejo za uravnotežene, saj sredstva so dvakrat večja od obveznosti in zagonska podjetja imajo trdno finančno podlago.

Razmerje med dolgom in sredstvi
Merjenje zneska celotnega dolga glede na znesek skupnih sredstev zagon
Za vlagatelje je pomembno, da vidijo, ali je zagonsko podjetje dovolj dobičkonosno, da lahko plača dolgove, in kako je s prihodki.
Izračuna se lahko iz bilance stanja
Je v tesni povezavi z donosnostjo naložbe in kaže, ali naložba je bila dobra

Če želite izvedeti več:
https://www.educba.com/finance/
https://efinanceacademy.com/





Vir slike: https://www.educba.com/finance/finance-blog/finance-formula/

"Vaja - uporabite inovativno poslovno idejo iz prejšnjega "razvojnega procesa komercializacije" in ustvarite finančni list z nekaterimi številkami v več scenarijih"

Image source: https://www.ogscapital.com/article/bookkeeping-business-plan-template/

Projekt TRAIN-CE-FOOD

Avtor: Daria Jovičić (Fakulteta za agrobiotehnične vede Osijek)

Ta projekt sofinancira Evropska komisija, Generalni direktorat za notranji trg, industrijo, podjetništvo in MSP.
GA: SI2.823699.

Ta publikacija odraža le stališča avtorjev in sodelavcev, Komisija pa ni odgovorna za kakršno koli uporabo informacij, ki jih vsebuje.