Sažetak modula

|  |  |
| --- | --- |
| **Naziv** | Jačanje vještina za digitalno poduzetništvo |
| **Ključne riječi** | **Poduzetništvo, digitalno poduzetništvo, poslovno planiranje i upravljanje, digitalni *start-up*, digitalno poslovno okruženje, digitalne vještine, SWOT analiza, Ganttov dijagram, uključivanje kupaca, digitalno vodstvo, digitalna poslovna analiza** |
| **Isporučitelj** | **IHF asbl** |
| **Jezik** | Hrvatski |
| **Područje** | Sažetak digitalnog poduzetništva: Jačanje vještina za digitalno poduzetništvo |
| **Ciljevi / ishodi učenja** | |
| * Upravljati korisnim alatima kao što su SWOT analiza i Ganttov dijagram (gantogram) * Uključiti kupce i dobavljače * Usvojiti glavne strategije digitalnog vodstva * Predvidjeti i planirati poduzetničke prilike | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Opis** | |
| Prva cjelina posvećena je digitalnom poslovnom planiranju i upravljanju: modul koji je razvio IHF orijentiran je na dva vrlo bitna upravljačka alata: SWOT analizu i Ganttov dijagram. Uključeni su i praktični primjeri kako koristiti te alate.  Druga cjelina odnosi se na glavne tehnike u kontekstu uključivanja i upravljanja kupcima i dobavljačima: razumijevanje preferencija potrošača uzimajući u obzir specifičnosti *online* tržišta i dinamiku izravnog odnosa s kupcem.  Digitalno vodstvo glavna je tema treće cjeline koja ističe paradigme vodstva u digitalno doba i kako koristiti kritičko razmišljanje poduzetnika u IKT ekosustavima.  Posljednja cjelina modula usredotočena je na poslovnu analizu (u digitalnom kontekstu) pružajući specifične tehnike za razvoj poduzetničkih ideja u poslovnim prilikama. *Business model Canvas* predstavlja jedinstveni alat za razvoj novih poslovnih modela ili usavršavanje postojećih. | |
| **Sadržaj u 3 razine** | |
| 1. **Modul: Jačanje vještina za digitalno poduzetništvo**    1. Digitalno poslovno planiranje i upravljanje       1. SWOT analiza       2. Alati za planiranje: Ganttov dijagram       3. Koristi poslovnog planiranja    2. Uspostavljanje odnosa i upravljanje kupcima i dobavljačima       1. *Online* uključivanje kupaca       2. Odnosi u digitalnom okruženju    3. Digitalno vodstvo       1. Paradigme vodstva u digitalno doba       2. Rješavanje problema i kritičko razmišljanje u IKT ekosustavima    4. Analiza digitalnog poslovanja       1. *Business Model Canvas* za digitalno poduzetništvo       2. Predviđanje i planiranje scenarija | |
| **Sadržaj po točkama** | |
| 1. **Modul:** Jačanje vještina za digitalno poduzetništvo   **1.1.** Digitalno poslovno planiranje i upravljanje  **SWOT Analiza**   * Definicija * Funkcije   **Alati za planiranje: Ganttov dijagram**   * Definicija * Primjeri   **Koristi poslovnog planiranja**   * Od tržišne analize do razvoja strategije * Glavne koristi   **1.2.** Uspostavljanje odnosa i upravljanje kupcima i dobavljačima  ***Online* uključivanje kupaca**   * Identifikacijski proces * Tri metode za razumijevanje preferencija potrošača   **Odnosi u digitalnom okruženju**   * *Online* uključivanje kupaca * Analiza kupaca * Tri metode za razumijevanje preferencija potrošača * *Online* vs. offline uključivanje   **1.3.** Digitalno vodstvo  **Paradigme vodstva u digitalno doba**   * Glavne osobine i trendovi digitalnog vođe   **Kritičko razmišljanje u IKT ekosustavima**   * Odlučivanje temeljeno na dokazima   **1.4.** Digitalna poslovna analiza  **Predviđanje i planiranje scenarija**   * Kreativnost vs. sposobnost predviđanja trendova * Inovativno ponašanje * Od ideje do prilike * Financijsko planiranje * Što (ni)je poduzetnička prilika   **Business Model Canvas za digitalno poduzetništvo**   * Struktura *Business Model Canvas* * Primjer | |
| **5 pojmova** | |
| ***SWOT analiza***  SWOT analiza (poznata i kao SWOT matrica) je alat za strateško planiranje koji se koristi za procjenu snaga, slabosti, prilika i prijetnji projekta ili poduzeća ili bilo koje druge situacije u kojoj organizacija ili pojedinac moraju donijeti odluku kako bi postigli cilj.  ***Ganttov dijagram***  Ganttov dijagram je alat za podršku upravljanju projektima. Izrađuje se polazeći od vodoravne osi, koja predstavlja ukupni vremenski okvir projekta podijeljen u faze (npr. dane, tjedne, mjesece) i od okomite osi, koja predstavlja zadatke ili aktivnosti koji čine projekt.  ***Poslovni plan***  Poslovni plan je pisani sažetak poslovnog prijedloga poduzetnika, njegovih prilika i marketinške strategije, kao i vještina i sposobnosti njezinih menadžera. Ukazuje na daljnje korake koji će voditi tvrtku do uspjeha.  ***Digitalno vodstvo***  Učinkoviti digitalni vođe razlikuju se po četiri osobine:   1. Shvaćaju da digitalna transformacija nije samo inovacijski projekt, već, novo restrukturiranje poslovanja 2. Cijene digitalne talente i ulažu u osnaživanje svog tima 3. Ne boje se uložiti financijska sredstva u nove tehnologije 4. Digitalizaciju snažno doživljavaju kao jedinstvenu priliku umjesto kao moguću opciju.   Najvažnije, digitalni lideri svjesni su da su digitalne inovacije ponajprije pitanje ljudi i kako je kultura informacijsko-komunikacijskih tehnologija (IKT) raširena na svim funkcijama. Digitalna svijest temeljna je pretpostavka kroz koju se stvaraju konkurentne organizacije.  ***Poduzetnička prilika***  Poslovna prilika nastaje kada proizvod/dobro/usluga zadovoljava potrebe tržišta koje još nisu zadovoljene i/ili definiraju inovativan način za učinkovitu upotrebu istih resursa. Kombinacija željene vrijednosti i sposobnosti stvaranja vrijednosti određuje poduzetničku priliku.  ***Business Model Canvas***  Business model Canvas je grafički dijagram koristan za razvoj novih poslovnih modela ili usavršavanje postojećih. Pod „poslovnim modelom" označava se skup organizacijskih i strateških rješenja koja omogućuju tvrtkama stvaranje, distribuciju i stjecanje vrijednosti. | |
| **Bibliografija i daljnje reference** | |
| Predložak *Business Model Canvas*: <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>  Digitalno poduzetništvo – pregled literature: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7134220/>  Ganttov dijagram: <https://searchsoftwarequality.techtarget.com/definition/Gantt-chart>  SWOT analiza: <https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_05.htm> | |
| **Povezani materijal** | // |
| **Povezani PPT** | Jačanje vještina za digitalno poduzetništvo |
| **Referentna poveznica** | // |
| **Video u YouTube formatu** | // |