



Mašinski fakultet
Katedra za industrijsko inženjerstvo

Industrijski menadžment

SVI ZADACI ZA IZRADU PROJEKTA





Zadatak za studente #1

- **Studenti formiraju grupe od po tri člana**
- **U roku od 5 – 10 minuta razmišljaju o predlogu proizvoda/usluge – koji mogu biti novi proizvod ili unapređenje postojećeg proizvoda na tržištu.**
- **Pri tome, u obzir uzeti:**
 - **klasičan proizvod/uslugu koji se mogu kreirati kao rezultat odgovora na potrebe određenog segmenta kupaca na tržištu ili**
 - **proizvod/uslugu koji se mogu kreirati kao rezultat aktivnosti društveno odgovornog preduzetništva – odnosno za rešavanje nekog učenog društvenog izazova.**
- **Nakon razrade svoje ideje – u trajanju od 15-tak minuta, studenti ukratko predstavljaju svoju poslovnu ideju (ponudu vrednosti) po grupama, po principu „Elevator Pitch“-a**



Zadatak za studente #2

- **Studenti, u okviru istih grupa – formiranih na prethodnoj vežbi, kreiraju Business Model Canvas-a (u koji unose svoj predlog proizvoda-usluga, koji čine konačni paket nove vrednosti koji su predstavili tokom prethodne vežbe)**
- **Potom popunjavaju deo koji se odnosi na Customer Segments – gde opisiju segmente tržišta kojima može biti ponuđen taj novi proizvod/usluga**
- **Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na kanale distribucije - korisničke kanale (u koji unose svoje ideje o načinima kako će se povezati sa predviđenim segmentima kupaca, odnosno kako će vršiti prodaju i kontakt sa klijentima, kao i eventualne post-prodajne usluge)**
- **Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na odnose sa kupcima- (u koji unose svoje ideje o vrstama odnosa sa kupcima koji planiraju da ostvare u svom poslovnom modelu)**
- **Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na ključne resurse (u koji unose svoje ideje o vrstama neophodnih resursa koji će omogućiti kreiranje predložene vrednosti, omogućiti funkcionisanje kanala distribucije, kao i omogućiti adekvatan odnos sa klijentima)**
- **Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na ključne partnere (u koji unose svoje ideje o vrstama neophodnih partnerstava i o tipovima partnerstva koji će se ostvariti u okviru lanca snabdevanja)**
- **Popuniti deo Business Model Canvas-a koji se odnosi na ključne aktivnosti (u koji unose svoje ideje o vrstama neophodnih aktivnosti koje treba preduzeti da bi se kreirao/proizveo/konfigurisao predloženi projekat i/ili usluga. Takođe, razmišljati i o aktivnostima koje su neophodne za realizaciju odnosa sa kupcima, kao i za realizaciju veza sa kupcima)**



Zadatak za studente #2

- Završiti popunjavanje Business Model Canvas-a koji se odnosi na Strukturu troškova (Cost Structure) i Linije prihoda (Revenue Stream). Kod strukture troškova, razmotriti ukupne troškove razvoja navedenog proizvoda/usluge. Kod linije prihoda, sagledati sve potencijalne prihode na godišnjem nivou.
- Sve grupe studenata treba da kreiraju svoj Kanvas, posredstvom web alata: <https://miro.com/templates/business-model-canvas/>



Zadatak za studente #3

- **Studenti na osnovu svoje poslovne ideje, predstavljene u okviru Business Model Canvas-a razmišljaju o tome u kojem bi se sektoru industrije mogla da smesti kompanija/preduzeće – koje bi rezultovalo iz njihove poslovne ideje.**
- **Na osnovu identifikovanih ključnih vrednosti i ključnih partnera (iz ugla snabdevanja neophodnim repromaterijalima i plasmana gotovih proizvoda i/ili usluga) studenti skiciraju lanac vrednosti – lanac snabdevanja – (logističku mrežu) takvog potencijalnog preduzeća (industrijskog sistema).**
- **Studenti bi trebali da istraže kompanije i preduzeća na tržištu, koja se bave sličnim poslovnim procesom i koja dele iste potrebe za resursima i/ili imaju iste segmente tržišta krajnjih korisnika. Nakon navedenog istraživanja, studenti predstavljaju listu potencijalnih konkurenata na tržištu.**



Zadatak za studente #4

- **Studenti, u okviru istih grupa – formiranih na prethodnim zadacima, nakon primera koji su urađeni na vežbama, razmišljaju o misiji, viziji i ciljevima poslovnog poduhvata/poslovne ideje koju su analizirali u okviru Business Model Canvas-a**
- **Potom, sprovode kvantitativnu PEST analizu za navedenu poslovnu ideju, na osnovu instrukcija dobijenih na vežbama.**
- **Nakon toga, studenti sprovode SWOT/kvantitativnu SWOT analizu svoje poslovne ideje, na osnovu instrukcija dobijenih na vežbama – koristeći SWOT aplikaciju.**



Zadatak za studente #5

- **Studenti, u okviru istih grupa, trebaju da kreiraju TOWS matricu na osnovu kvantitativne SWOT matrice koju su kreirali na VI terminu vežbi.**



Zadatak za studente #6

- **Studenti, u okviru istih grupa, trebaju da razmisle o neophodnim ljudskim resursima (veštinama, znanjima i kvalifikacijama) za realizaciju aktivnosti na kreiranju proizvoda/usluge, koji će rezultovati iz njihove poslovne ideje.**
- **Svoju poslovnu ideju trebaju da analiziraju primenom matrice provere koncepta (tabela na slajdu 38, predavanje br. 10).**