



# BC BILTEN

NEDELJNE ELEKTRONSKE NOVINE IZ MENADŽMENTA, POSLOVNIH VEŠTINA I KOMUNIKACIJA

BR. 67 28.10.2005.

## BUSINESS

**Kineske banke prave bum na berzi.** Očekuje se da će prvim izlaskom na berzu kineska CCB banka (*China Construction Bank*) napraviti prihod od \$ 8 milijardi, što predstavlja najveći ulazak na berzu od 2001. godine kada je svoje akcije na tržište izbacila kompanija *Krafft*. Zapadni investitori stoje u redu kako bi kupili akcije banke koja je jedna od četiri najveće državne banke u Kini. Oko 100 kineskih kompanija su u proteklih 10 godina zaradile \$50 milijardi na svetskoj berzi. Najveće američke banke nameravaju da ulože \$20 milijardi u kineske finansijske institucije koje će izaći na berzu u narednih godinu dana i očekuju od toga veliki profit.

**Dobar razvod, dobar biznis.** Više od 1.2 miliona bračnih parova u Americi zajednički vode privatne kompanije. Kada se uzme u obzir da se jedna četvrtina tih brakova završi razvodom postavlja se pitanje da li emotivni krah rezultira i ekonomskim krahom? Istraživanja navode da čak 10 odsto razvedenih parova nastavlja da radi zajedno jer postižu dobar sporazumni razvod. Međutim, vlasnik komunikacijske korporacije *WPP Ser Martin Sorell* nije imao sreće tokom razvoda posle 33 godine braka jer će supruzi morati da isplati rekordnu sumu od £30 miliona. Ona će čak, pored kuće i deonice, dobiti i dva parking mesta u *Harrods* šoping centru u Londonu koja koštaju £200 000.

**Grand investira u Brazilu.** Najveći uvoznik kafe u jugoistočnoj Evropi *Grand Prom* postao je vlasnik plantaže kafe u Brazilu, u regiji *Minas Žerais*, poznatoj po gajenju najkvalitetnije kafe u svetu. Prva *Grandova* plantaža sa 180 000 stabala nalazi se na brdovitom planinskom području na 700 metara nadmorske visine, u oblasti sa najpogodnijim tlom za uzgajanje najfinijih vrsta kafe na svetu. Kupovina plantaže predstavlja strateški potez kojim će se kvalitet kafe i proces njene proizvodnje kontrolisati od samog početka. Povodom kupovine plantaže u Brazilu u sredu uveče u beogradskom hotelu *Hajat* organizovano je veče Brazila pod nazivom *S ljubavlju iz Brazila* koje je upotpunila plesna grupa iz Brazila. Događaju je prisustvovao i Njegova ekscelencija ambasador Brazila *Rubem Amaral*.



Deo atmosfere sa večeri posvećenoj investiciji Granda u Brazilu

**SMS praćenje u Koreji.** Možda je zvučalo previše Orvelovski 2000. godine kada je južnokorejska mobilna kompanija *SK Telekom* predstavila sistem koji pruža mogućnost običnim građanima da putem signala mobilnog telefona tačno lociraju osobe čija kretanja iz sigurnosnih razloga, uz njihovu dozvolu, žele da prate. Pet godina kasnije, posle brojnih terorističkih napada, zemljotresa i uragana ovakva usluga interesuje sve više klijenata. "Nekada sam se brinula kada se moj dečko dugo ne javlja na moje pozive. Sada imam mogućnost da saznam da je na seminaru i da ne može da mi se javi" – kaže devojka koja plaća 11 centi svaki put kada proveri gde se nalazi njen dečko. Ona je jedan od 4 miliona stanovnika Koreje koja se prijavila za samo jednu od brojnih usluga koje imaju godišnji rast za 74 odsto i očekivani prihod od \$1.54 milijarde. Za 3 dolara mesečno možete poslati koordinate vašeg kretanja porodici ukoliko ste na putu ili dobiti poruku da određena osoba nije na određenom mestu. Naravno, ako želite.

**Najbrži pad poverenja za 15 godina.** Uragani, povećana cena nafte i briga oko broja ljudi koji su izgubili posao učinili su da poverenje potrošača u Americi bude na najnižem nivou od oktobra 2003, navodi se u istraživanju koje je obuhvatilo oko 5 000 domaćinstava u SAD.

## COMMUNICATIONS

**Majkrosoft u evropskom udruženju.** Dvadeset šest softverskih kompanija uključujući i gigante poput *SAP-a* i *Majkrosofta* udružilo je svoje snage u *Evropsko softversko udruženje* kako bi jedinstveno nastupili prilikom lobiranja i promovisanja njihovih interesa kod zvaničnih institucija poput *Evropske komisije* i *Evropskog parlamenta*. Ciljevi ovog udruženja su da se prebrodi fragmentacija tržišta evropskog softvera, umanjiti uticaj velikih američkih korporacija, kao i da mali proizvođači nađu resurse za dalja istraživanja i razvoj. Interesantno je da članice udruženja kažu da im u toj borbi za evropske interese ne smeta američki *Majkrosoft* koji posluje širom Evrope. „*Majkrosoft* nije Trojanski konj u našem udruženju“ – naglašavaju članice.

**Sponzorstva su u modi.** *Hajkneken* je odlučio da £ 6,5 miliona iz svog budžeta za oglašavanje preusmeri od izdataka za televiziju ka sportskim sponzorstvima. Po rečima izvršnog direktora *Hajknekena Roba Marijena*, preko televizije postaje sve teže dopreti do ciljne grupe koju čini omladina od 18 do 26 godina starosti. "U masi televizijskih reklama postaje sve teže napraviti onu koja će odskakati od drugih", dodaje on. *Marijen* naglašava da će ovaj brend samo nakratko nestati sa televizije i da se u budućnosti ipak može očekivati njegovo ponovno pojavljivanje.

**Pepsi opet doskočio Koka Koli.** Svetski gigant u proizvodnji bezalkoholnih pića, *Pepsi*, našao je novi način da ugrozi dominaciju svog glavnog rivala *Koka Kole* kada je reč o *Svetskom prvenstvu u fudbalu*. Iako *Pepsi* nije zvanični partner ovog sportskog događaja kao *Koka Kola*, ova kompanija će lansirati novi *reality show Pepsi Max World Challenge* koji će se emitovati u 12 zemalja. Glavne zvezde emisije biće poznati fudbaleri poput *Dejvida Bekama* i *Ronaldinje*. Ova serija će ponuditi tinejdžerima da se takmiče za ulazak u fudbalski tim snova i nagradu od 50 000 funti.

**I znanje i poslovanje.** Posle uspeha prvog izdanja knjige „Znanje za uspešno poslovanje“, zbirke najboljih tekstova, izdavač E-magazina, *GSM Public* je u četvrtak na Sajmu knjiga održao promociju novog izdanja knjige "Znanje za uspešno poslovanje 2 - Biznis alati za 21. vek". Saveti i tekstovi iz oblasti poslovanja, finansija, marketinga, PR-a i Interneta koji su tokom prošle godine bili najčitaniji ponovo će biti objedinjeni u jednom izdanju. Među autorima knjige su Ana B. Bovan, Miodrag Kostić, Milan Kukrika, Miloje Sekulić, Dragan Varagić. „Knjiga koja je pred nama je obrazac sjajno i znalački odabranih tema, koje svojim sadržajem obrazuju čitaoca

i podstiču ga na dalje usavršavanje. Iz obilja odličnih tekstova posebno bih skrenuo pažnju na tekstove o hiperkonkurenciji i e-poslovanju“ – kaže u recenziji *Toplica Spasojević*, predsednik Upravnog odbora holding kompanije *ITM Group*. [www.emagazin.co.yu/knjiga2](http://www.emagazin.co.yu/knjiga2)



**Nastavak Pretty women i nove knjige na sajmu.** *New Moment New Ideas Company* će na ovogodišnjem *Sajmu knjiga* premijerno predstaviti novu multimedijalnu knjigu *Dragana Sakana* koja obuhvata najbolje kreativne ideje od 1975. do 2005. godine. Knjiga *New Dragan Sakan – New communications* govori o 30 godina rada u svetu marketinga. Ljubiteljima knjiga iz oblasti marketinga i komunikacija preporučujemo da obavezno obiđu štand izdavačke kuće *Adizes* koja pored knjiga *Isaka Adizesa* nudi slavne autore kao što su *Piter Draker, Filip Kotler i Majkl Porter*.

## TIPS&TRICKS – NETWORKING – KAKO POČETI?



Mnogi menadžeri smatraju da je poslovno povezivanje samo puko skupljanje vizit kartica. Činjenica je da možete ići na različite događaje i sakupljati biznis karte po ceo dan, ali ako ne provodite vreme sa ljudima sa kojima želite da sklopite posao, biznis neće napredovati. Poenta je da se povežete sa vašim idealnim klijentima, ili sa ljudima koji ih poznaju ili posluju sa njima. BC Bilten vam poklanja nekoliko saveta za uspešno poslovno povezivanje.

### 1. korak: Započinjanje konverzacije

Uvek uđite u prostoriju sa samopouzdanjem, uspravnog držanja. Ako odmah ne uočite priliku za upoznavanje, ne paničite. Zgodan način za započinjanje konverzacije jeste kada stojite u redu za hranu, piće ili toalet.

Sem toga, uvek se možete obratiti domaćinu tog događaja da vas nekome specijalno predstavi. Ukoliko ste u prilici, pogledajte spisak zvanica, pronadite osobu koju želite da upoznate i raspitajte se da li je prisutna.

### 2. korak: Upoznavanje

Umesto da pokušavate da budete *interesantni* osobi sa kojom razgovarate, probajte prvo da budete *zainteresovani*. Ne bi trebalo da brinete o čemu ćete govoriti, naprotiv, probajte da govorite što manje i drugi će vas smatrati za izvanrednog sagovornika. Upamtite frazu "Recite mi nešto više o..." i slobodno je koristite.

### 3. korak: Stvorite trajnu vezu

Istina je da ste došli sa namerom da dobijete ili ostvarite nešto, ali ne zaboravite: povezivanje vašeg biznisa sa drugima je dvosmerna ulica. Naime, reč je o izgradnji međusobnog odnosa. Preporučite neku dobru knjigu ili veb-sajt, uputite in na neki zanimljiv članak ili novost.

### 4. korak: Imajte spreman odgovor

Kada vam postave neko pitanje o vašem poslovanju, dajte im konkretne informacije. Ne rastežite priču o nebitnim i suvoparnim stvarima. Dobro bi bilo da unapred smislite razrađen odgovor.

### 5. korak: Završavanje konverzacije

Ne plašite se da se učtivo izvinite i zahvalite sagovorniku na njegovom vremenu. Kao razlog možete navesti da idete po piće ili hranu ili da morate da obavite razgovor sa jednom osobom pre nego što ona ode.

### 6. korak: Budite dosledni

Ako obećate da ćete nešto uraditi, pozvati nekoga, poslati članak ili mejl adresu, obavezno to i učinite!

### 7. korak: With compliments

Sutradan obavezno poštom ili mejlom pošaljite *With compliment* karticu u kojoj ćete izraziti vaše zadovoljstvo zbog ostavarenog kontakta i mogućnosti dalje saradnje.

#### Business quotes

Jedino mesto gde profit prethodi radu nalazi se u rečniku.

Vajdl Sesun

#### Seminari, konferencije:

- 27. – 29. oktobar 2005. II forum Asocijacije sajmova Jugoistočne Evrope, Jadranski sajam, Budva
- 26. oktobra – 1. novembra, Međunarodni sajam knjiga, Beogradski sajam
- 10. -11. novembar 2005. Peta poslovna dunavska konferencija, Sava Centar

**Ukoliko niste posetili Sajam knjiga učinite to za vikend kako biste novo znanje iskoristili za uspešno poslovanje!**

**Vaš Bovan tim**



Bovan Consulting

Urednik: Ana B. Bovan

Zamenik urednika: Maja Vlahović

Za vas pišu i M. Barać, S. Koprivica, M. Reić, I. Marković, M. Bučković, O. Vladušić, P. Todorović

Prijava i reklamiranje: [bc.bilten@bovan.co.yu](mailto:bc.bilten@bovan.co.yu)

Adresa redakcije: Francuska 55, 11000 Beograd, Republika Srbija i posetite [bovan.co.yu](http://bovan.co.yu)

Fix + 381 11 3036 133, 3036 134, fax +381 11 3284 380