



Business

Maloprodaja—David protiv Golijata. Oktobar je mesec praznične kupovine u Indiji, gde dolazi do povećanja prodaje u maloprodajnim objektima. Zbog nagle ekspanzije velikih korporacija i trgovinskih lanaca kao što su *Reliance* i *Wal-Mart*, 7000 trgovaca i prodavaca je prošle nedelje protestovalo na severu Mumbaija noseći plakate "Spasite male trgovce". Indija je zemlja u kojoj se 95% ljudi bavi porodičnim biznisom, a velike korporacije upravo prete njihovom opstanku. Najveći lanac *Subhiksha* ima 760 maloprodajnih objekata, a *Reliance* planira da uloži \$5.5 mlrd da bi otvorio 784 maloprodajnih objekata širom zemlje. *Dharmendra Kumar* iz indijskog Saveta za direktne strane investicije *FDI* očekuje od vlasti da spreči ulazak velikih korporacija na maloprodajno tržište, dok se ne ustanovi nacionalna politika po tom pitanju koja će zaštititi maloprodavce. Indija je dovoljno veliko tržište koje može da ugosti i velike i male trgovce, a naš zadatak je da oboje ostvaruju beneficije, kaže *Kumar*.

Doprinos mostova i liftova ekonomskom razvoju. *Forbs* je nedavno postavio dilemu: "Šta doprinosi brzom ekonomskom razvoju jedne države ili grada? Prvo što Vam padne na pamet je sigurno politika i ekonomska stabilnost, a da li ste ikad pomislili na mostove i liftove? Za ekonomiju i razvoj, mostovi su uvek bili važni, kako ranijih godina za prevoz vode, tako danas za smanjivanje vremena i troškova transporta", navodi *Forbs*. I mostovi i liftovi štede vreme i omogućavaju da na brži i efikasniji način obavljamo poslovanje. Primer je najbrži lift, koji je u *Taipeju*, koji se za samo 39 sekundi penje na 382 m visine. List tvrdi da su poslednjih godina zemlje dalekog i srednjeg istoka beležile ekonomski rast, i kao rezultat dobrih mostova i liftova koji značajno doprinise efikasnosti rada i života.



Supermarketi smanjuju pakovanja. Supermarketi u Britaniji još uvek koriste previše ambalaže od koje je oko 40% nemoguće reciklirati pokazala je studija stručne asocijacije britanske Vlade. Ona upozorava da Britanija neće ispuniti cilj u politici recikliranja robe ukoliko supermarketi ne promene ambalažu. U izveštaju koji obuhvata 29 potrošačkih proizvoda navodi se da proizvodi kompanija *Lidl* i *Marks and Spencer* imaju najveći procenat nereciklirajućih materijala.

Online Deda Mraz. Istraživanja pokazuju da će 126 mil Amerikanaca poklone za predstojeći Božić kupovati putem interneta. U prazničnoj trgovini ukupna potrošnja će premašiti \$39 mlrd, objavila je istraživačka kompanija *Jupiter Research*. *Amazon*, vodeći on-line malotrgovac u SAD-u s udelom na tržištu od 12% i najveći svetski maloprodajni lanac *Wal-Mart*, koji ima drugu najprometniju web stranicu za on-line kupovinu s 5% udela na tržištu, spremno čekaju praznike.

Communications

Novi kanali za publicitet. Popularni sajtovi kao što su *Facebook* i *MySpace* imaju sve veći udeo u odnosima sa javošću, a koriste se i kao način da kompanije dođu do preporuka za svoje potencijalne kadrove, navodi *Sir Martin Sorrell* iz kompanije *WPP*. Iako u mnogim kompanijama poslodavci ne vole kada im zaposleni provode vreme uz klipove na *YouTube*-u izgleda da bi trebalo kompanije da iskoriste porast gledanosti ovog medija. Očekuje se porast broja onih koji prate *YouTube* smatraju stručnjaci iz *eMarketer*-a i to čak za 61% do 2011. Mnoge kompanije su prepoznale *YouTube* kao novi kanal oglašavanja i već duže vremena imaju postavljene svoje video klipove.



Skype mobilni telefon. *Ebay Inc* - *Skype* sklopio je ugovor sa mobilnim i internet operaterom "3" u vezi sa prodajom prvog *Skype* mobilnog telefona. "Radimo zajedno na novom projektu da bismo učinili *Skype* potpuno mobilnim" izjavio je *Chaim Haasa*, portparol *Skype*, koji ima oko 264 mil korisnika širom sveta. 3 je članica *Hutchinson Whampoa* holdinga iz Hong Konga.

Nove rupe u Windowsu. Novi sigurnosni problem otkriven je u *MS Wordu*, a ta rupa omogućava hakerima da aktiviraju štetne programe na tuđim računarima, objavila je Nemačka agencija za sigurnost informacione tehnologije *BSI* u Bonu. Taj problem utiče na verzije *MS Officea* u *2000 SP3*, *Word XP SP2* i *Word 2004* za Mac. Stručnjaci preporučuju korisnicima *Worda* da instaliraju zakrpe koje mogu naći na *Microsoftovom* web sajtu.

Upoznajte komšije preko interneta. *LifeAt.com* omogućava svojim korisnicima - stanarima neke zgrade ili stambenog naselja da na njegovim stranama postave lične podatke, i informacije putem kojih će se stanari upoznavati i pomagati jedni drugima dok poznaju svoje okruženje. Više od 335 zgrada u SAD-u je pristupilo *LifeAt.com*, a do kraja godine planira se pristup još 600 zgrada. Korišćenje ovakvog servisa košta \$6000.



Ono sto ga čini posebnim je *Marketplace*, sekcija gde stanari mogu besplatno da se oglašavaju o svom starom nameštaju, alatima i bejbisiterskim uslugama. Tu su i informacije o obližnjim cenama u prodavnicama i restoranima. *LifeAt.com* je zabavan, fleksibilan i jednostavan za upotrebu kao i za podešavanje u bilo kom delu rada i bilo gde u svetu.

BC Portfolio

Ovih dana je atmosfera na Beogradskoj berzi bila slična vremenskim prilikama u Beogradu. Naš početni ulog je povećan za 28,26%. Budite strpljivi. Prema prognozama berzanskih stručnjaka, građevinski sektor očekuje svetla investiciona budućnost.

Naziv akcije	Vrednost 1. mart	Vrednost 25. oktobar
Komercijalna banka	186.000,00	247.000
AIK banka	133.254,00	195.642
Dunav osiguranje	127.200,00	151.200
Univerzal banka	99.590,00	86.200
Tigar	132.459,00	134.000
Energoprojekt holding	132.203,00	225.789
Ukupna vrednost	810.706,00	1.039.831,00



Tips & Tricks – Analiza konkurenata

Razumevanje vaših potrošača i ispunjavanje njihovih očekivanja će sigurno biti uspešno samo ako vaše performanse nadmašuju konkurentske. Analizirajte sposobnosti vaših konkurenata kako biste identifikovali potencijalne mogućnosti i pretnje. BC Bilten vam predlaže nekoliko saveta kako to da postignete.

Aktivno učite na greškama i uspesima vaših konkurenata.

Koristite komparativne analize da biste pratili konkurenciju ali i

Ispitivanje konkurencije

Ako imate veliku konkurenciju, odaberite nekoliko bitnih konkurenata koje ćete analizirati. Sakupite njihove brošure i promotivne materijale da biste saznali šta oni vide kao svoje prednosti i kako oni sebe prezentuju potrošačima i klijentima, prelistajte trgovinske časopise u kojima se vrši istraživanje i upoređivanje proizvoda. Potrošači su dobar izvor informacija o konkurentima, kao i novi zaposleni koji su došli iz konkurentskih kompanija. Ali, poštuju poslovnu etiku i očekujte da i oni to čine ne deleći sa vama baš sve informacije. Napravite tabelu u kojoj će biti predstavljene sposobnosti konkurenata da ispune očekivanja vaših potrošača, da biste mogli da utvrdite gde su oni bliži u ispunjavanju potrošačkih zahteva od vas.

Fokus je na analizi
Zapamtite da u ovoj etapi još uvek ne donosite odluke. Ne preduzimajte akcije, čak i ako uočite priliku, dok ne započnete fazu planiranja. Nakon toga iskoristite svoje zaključke da biste povukli dobre strateške poteze. ▼



Kulturološke razlike

Amerikanci odnosno stanovnici nekih zemalja Dalekog istoka su skloniji bržem i rasprostranjenijem prihvatanju novih tehnoloških prilika od Evropljana. Ovom činjenicom stiču konkurentsku prednost u odnosu na njihove rivale u Evropi. To takođe znači da ako istražujete tržište za novu tehnologiju u Evropi, Američko tržište ne može poslužiti kao merilo za njegov uspeh.

Predviđanje budućnosti

Većina organizacija vidi svoju konkurenciju kao provajdere sličnih ili srodnih proizvoda ili usluga. Ali u budućnosti ovo ne mora da bude slučaj. Obično postoji više od jednog načina na koji se može obaviti posao. Na primer, ako vodite kompaniju koja se bavi prevozom ljudi minibusom do ekskluzivnog konferencijskog centra, konkurencija može da vam bude druga kompanija koja će ih prevesti limuzinama. Ali potencijalni konkurent može biti i kompanija koja se bavi video konferencijskim uslugama i koja može učiniti putovanje potpuno nepotrebnim. Razmišljajte kakve bi zahteve kupci mogli imati u budućnosti i istražite dodatne načine kako biste izašli u susret tim zahtevima. Imajte u vidu da vaša konkurencija radi to isto. Razmišljajte slobodno i lateralno.

Procenjivanje prilika

Kada ste završili analizu konkurencije, bićete u mogućnosti da jasno uočite da li postoje velike razlike između vaše sposobnosti da ispunite zahteve potrošača i klijenata i sposobnosti vaše konkurencije da to isto uradi. Tamo gde ste značajno bliži ispunjavanju potreba vaših klijenata od konkurencije, verovatno ćete biti u prilici da kasnije u budućnosti iskoristite ovu činjenicu i prodate više proizvoda ili usluga.

Čuvajte informacije o ponašanju vaših konkurenata - mogu postati veoma korisne u



Nikad ne ignorirajte pretnju, već nađite način na koji ćete je rešiti.

Identifikovanje pretnji

Tamo gde su vaše i sposobnosti vaših konkurenata slične, potrošaču će biti svejedno od koga kupuje proizvod. U slučaju kada konkurent ima izraženu prednost, moraćete da smanjite ovu pretnju po vaš uspeh kada dođe vreme za donošenje odluka u budućnosti. Mislite o svim mogućnostima, zato što će i druge organizacije raditi isto to kada budu razmišljale o vašim potrošačima i klijentima.

Ima li monopola u maloprodaji? Ko to muti "Vodovodu"? Da li će Srbiju brendirati stručnjaci ili moćnici? Kako to naše krave daju jeftinije mleko za Crnu Goru? Zašto evro ima deža vu od pre tri godine? Jeste li znali i da Nemci rešavaju sve u poslednjem minutu? Ne verujete - pitajte Zvezdaše.

Verovatno ima još tema za vikend razmišljanje... kod nas baš nikad nije dosadno.

Vaš Bovan Tim



SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 28 - 29. 10. 2007. - "Seminar - Menadžment ljudskih resursa", Trening Centar i Pragma PR agency, Beograd
- 05 - 06. 11. 2007. - Job Fair 2007, Studentska Udruženja EESTEC i BEST, Beograd
- 16. 11. 2007. - "CEFTA-Sporazum i tržište robe široke potrošnje u jugoistočnoj Evropi", Ekonomist, Hyatt Regency, Beograd
- 29. 11. 2007. - "Brian Tracy uživo u Beogradu", Sava Centar, Beograd
- 05 - 06. 12. 2007. - "Finansijske usluge u jugoistočnoj Evropi", Ekonomist, Treći godišnji forum, Hotel Hyatt Regency, Beograd

Sposobnost organizacije da uči, i da to znanje brzo pretvori u akciju najveća je konkurentska prednost.

Jack Welch



Urednik: Ana B. Bovan, zamenik urednika: Maja Vlahović
Za vas pišu i:
M. Barać Stojanović, M. Djordjević, D. Tasić, M. Denić,
R. Zogović, S. Stojanović
Grafički dizajn: A. Nikolić LOOP



Bovan Consulting
BUSINESS & STRATEGY COUNSEL

Prijava i reklamiranje: bc.bilten@bovan.eu
Adresa redakcije: Žorža Klemansoa 13,
11000 Beograd, Srbija
posetite bovan.eu
Fix +381 11 3036 133, 3036 134,
fax +381 11 3284 380