



Business

Ko se boji krize još? Strah od globalne finansijske krize u zemljama Evrope najviše je prisutan kod Italijana, Španaca i Francuza prema istraživanju *Financial Times*. Većina Italijana misli da će kreditna kriza značajno uticati na njihove svakodnevne živote. Španci i Francuzi su manje zabrinuti, ali više od Nemaca i Britanaca. Iznenadjenje predstavlja optimizam u Velikoj Britaniji, imajući u vidu slabljenje razvoja na tržištu nekretnina i loše poslovanje banke *Northern Rock*. Više od 40% ispitanika u Španiji i Francuskoj kao najveće probleme za njihove privrede ističu povećane cene energenata i hrane. Italijani kao problem svetske privrede vide smanjenje kupovne moći, kao i 28% Francuza kod kojih je ovaj problem već prerastao u političko pitanje. U Francuskoj je samo njih 6% istaklo vrednost valute kao najveći problem za ekonomiju, pokazao je izveštaj. Ispitanici u Britaniji taj problem nisu ni naveli na listi njihovih briga.

Kinezi željni stranih automobila. Borba za udeo na kineskom tržištu pretvorila je ovogodišnji sajam automobila u Pekingu u veliki dodatak privukavši više od 100 kineskih i stranih proizvođača, koji se između ostalog takmiče i u tome ko je organizovao bolje sajamske promocije. *Daimler* je za predstavljanje svog novog *Mercedes-Benz GLK*, angažovao poznatu filmsku zvezdu *Zhang Ziyi*. Iz *Volkswagena* kažu da se njihov brend ni u jednoj zemlji ne prodaje kao u Kini. *Hyundai Motor Co.* očekuje povećanje prodaje za 65%, a *France's PSA Peugeot-Citroen* za 30%. Dok izgleda da su Evropa i Japan nezainteresovani za kupovinu automobila, a u SAD tražnja opada, veliki proizvođači targetiraju Kinu kao glavnog kupca. Kinezi su svetskom tržištu ponudili veliki broj svojih proizvoda, ali činjenica je da su automobili jedan od retkih stranih proizvoda za koji su zainteresovani više od drugih zemalja.



Nemačka izvozi svoje nezaposlene. Nemačka je zbog ponovnog ujedinjavanja i strogih zakona o radu suočena sa visokom stopom nezaposlenosti koja je u februaru iznosila 7% što je 1% više u odnosu na prosek u zoni EU. Svake godine emigrira više od 155 000 ljudi, a bez posla je čak 3,6 miliona Nemaca. U cilju smanjenja nezaposlenosti Nemačka daje finansijsku pomoć za troškove preseljenja i prevoza svojim visoko i nisko kvalifikovanim radnicima pri traženju posla u drugim članicama EU.

Strane investicije u Poljskoj. Naredne tri godine Poljska planira da privuče čak 50E mlrd. stranih investicija uprkos činjenici da vlada finansijska kriza i da se očekuje usporavanje privrednog rasta na globalnoj razmeri, izjavio je čelni čovek državne investicione agencije *Pavel Vojcehovski*. On smatra da će dalja ulaganja predstavljati nastavak snažnog privrednog rasta iz prethodnih godina kada se gotovo prepolovila stopa nezaposlenosti.

Communications

Top 10 globalnih brendova. Prema istraživanju *Millward Brown's*, konsultantske kuće koja sprovodi istraživanja u domenu oglašavanja, Google je i ove godine potvrdio svoju dominaciju u vrednosti brenda. Istraživanje je obuhvatilo period od januara do decembra 2007. Predstavljamo listu 10 top globalnih brendova po vrednosti iskazanu u dolarima.

| Brend | Vrednost u \$ mlrd. |
|--------------|---------------------|
| Google | 86,057 |
| GE | 71,379 |
| Microsoft | 70,887 |
| Coca-Cola | 58,208 |
| China Mobile | 57,225 |
| IBM | 55,335 |
| Apple | 55,206 |
| McDonald's | 49,499 |
| Nokia | 43,975 |
| Marlboro | 37,324 |

Virtuelni SSSR. Šesnaest godina nakon raspada SSSR-a domen "su" i dalje postoji. Broj korisnika tog domena prošle godine je porastao za 45%. Mnogo blogera i starih komunista se protivi promeni ovog domena i ulažu sve napore da on ostane. Oni smatraju da taj domen nije podrugljiv i da predstavlja trag nečega čime se oni ponose, a samo mali broj njih se zalaže za njegovu promenu.

Whirlpool otpušta zbog laži oko pušenja. Kompanija *Whirlpool* je suspendovala 39 radnika iz svoje fabrike u SAD. Suspendovani radnici su u osiguravajućem ugovoru naveli da nisu pušači, a kasnije je utvrđeno da ipak jesu. Stav kompanije je da je laganje prilikom potpisivanja ugovora ozbiljan prekršaj. Sigurno je jedan od glavnih razloga prečutkivanja ove činjenice to što bi u tom slučaju pušači svoje godišnje zdravstveno osiguranje trebalo da plaćaju \$500 više od nepušača.

Moderni gusari. U toku prošle godine moderni pirati su napali 269 brodova, zarobili oko 300 talaca i ubili 5 ljudi. Ovaj podatak je alarm za sve koji plove Crvenim morem i jugoistočnim delom Azije odakle plove razne vrste tovara u Afriku. U odnosu na prošlu godinu, broj napada je porastao za 10%. Međunarodni pomorski biro je objavio da će napadi pirata, ako se ništa ne preduzme, postati veliki svetski problem. Ovo je velika šansa za holandsku kompaniju *Secure-Marine* koja je za ovo tržište proizvela sigurnosni sistem sličan onom koji koriste vojni brodovi a sastoji se od sigurnosnih žica koje okružuju brod i emituju struju od 9000 volti i na taj način sprečavaju ulazak na brod dok plovi. Britanski *QinetiQ* je dao još jedno rešenje "Cerberus". To je sonarna virtuelna ograda oko broda koja može osim objekta koji se kreće po površini i ispod vode da registruje i nepoželjne plivače.

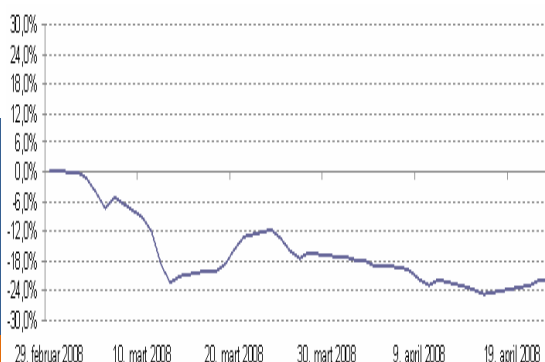


BC Portfolio

Bolje je, ali ispod očekivanja. Skok indeksa je prouzrokovala trgovina akcija samo nekoliko kompanija i to nije pravi odraz jačanja privrede. Strani investitori verovatno čekaju 11. maj kako bi doneli odluku za dalja ulaganja.

| Naziv akcije | Vrednost 03. 03. 2008. | Vrednost 23. 04. 2008. |
|------------------------|------------------------|------------------------|
| Dijamant | 104.000,00 | 85.994 |
| Soja Protein | 136.080,00 | 116.718 |
| Veterinarski Zavod | 141.183,00 | 105.138 |
| Energoprojekt Hldg | 137.760,00 | 94.976 |
| Aik Banka | 156.910,00 | 129.710 |
| Metals Banka | 157.844,00 | 120.020 |
| Ukupna vrednost | 833.777,00 | 652.556 |

Promena vrednosti u %



Kretanje indeksa berzi u regionu



| | Vrednost 16. 04. 08. | Vrednost 23. 04. 08. | promena |
|----------|----------------------|----------------------|---------|
| Belex 15 | 1.541,42 | 1.565,58 | 1,57% |
| Crobex | 3.513,24 | 3.603,35 | 2,56% |
| Birs | 2.020,13 | 1.987,17 | -1,63% |
| Nex 20 | 20.204,87 | 24.666,66 | 20,08% |
| Moste | 918,00 | 1.034,74 | 12,72% |
| MBI 10 | 5.516,03 | 5.752,00 | 4,28% |

Tips & Tricks – “Imam samo 3 sekunde... ” da prodam!



U jednom danu ima 86.400 sekundi, a prodavac ima tačno tri sekunde da zgrabi misao svog kupca. Danas su ljudi nestrpljivi i to s pravom. Bombarduju ih hiljadama prodajnih poruka na dan. Kada bi trebalo da odgovore na svaku poruku koju vide, to bi ih potpuno paralisalo. Danas su potrošači prisiljeni

da čine brze promene, zbog samog opstanka. Imajući to na umu, ove tri sekunde koje potrošači daju prodavcu su veoma velikodušna ponuda. BC Bilten vam ukazuje na to koje kriterijume ponuda koju predstavljate kupcu mora da zadovoljava, koju ponudu vaš poslovni partner nije obavezan da prihvati i koliko udela u celom prodajnom procesu ima vaša intuicija.

1. Vaša ponuda mora biti fer i poštena. Mora da zadovoljava interese svih strana.

Ponekad su ljudi u iskušenju da prihvate ponudu koja je jednostrana. Ako ikad uđete u posao u kome dobijate, a druga strana ne, možda mislite da ste dobro prošli, a u stvari niste. Dogodiće se sledeće - ili će se vaš partner osećati loše i zbog toga će vam u sledećem kontaktu prirediti nezgodnu situaciju ili će se osećati loše i vратиće se nazad tražeći svoj deo. I naravno, neće tražiti fer pogodbu, tražiće više jer je povređen.

2. Vaša ponuda mora da služi ciljevima potencijalnih partnera.

Neki vaši klijenti će se nekada osećati obaveznim da prihvate ponudu zbog prijateljstva ili će biti u strahu da ne povrede vaša osećanja. Možda će kasnije zažaliti pa će se povući iz tog posla ili će se time opteretiti. U tom slučaju će morati mnogo da rade kako bi nadoknadili izgubljeno vreme. U takvoj situaciji, gubite vi ali i oni. Ukoliko ste dali fer ponudu, ali ako ona ne ispunjava ciljeve vašeg potencijalnog poslovnog partnera, to ipak nije fer ponuda - to je gubljenje vašeg i njihovog vremena. Međutim, ukoliko potencijalnom partneru odgovara da čini usluge, vrlo retko su to usluge koje se ne naplaćuju. Verovatno će od vas očekivati neku vrstu protivusluge.

3. Vaša intuicija mora reći da li je neki potez dobar.

Za ovo pravilo i ne postoji neko racionalno objašnjenje, ali mnogi pravi eksperti iz biznisa će vam reći isto. Mnogi od nas veću važnost pridaju intuiciji, nego što želimo javno da priznamo. Naučite da slušate taj unutrašnji glas i pratite šta vam govori. Pokušajte sa nekom malom odlukom, a kako stižete veru u svoju intuiciju, moći ćete da joj verujete sve više i kod ozbiljnih poduhvata. Mnogi bi rekli da je intuicija=praksa.



Sušтина biznisa ide unazad do vremena kada su ljudi po prvi put počela da ulaze u rudimentalne transakcije jedno s drugim, kada je pečinski čovek davao vunastu kožu mamuta u zamenu za novu batinu. Od osvrta civilizacije, sav biznis može se svesti na samo jednu stvar: na ponudu.

Kako prodati sebe za tri sekunde?

U prve tri sekunde od kako se sretnete, ljudi će primetiti desetine malih stvari i doneti procene i opservacije koje će kulminirati nekim zaključcima. Iznenađićete se, ali ovo su neke od stvari koje ljudi prvo pomisle kada se sretnu sa vama.

- = Da li ličite na dobrog potencijalnog prijatelja?
- = Da li ste ljubazni?
- = Da li vam mogu verovati?
- = Da li ćete im dati dobru pogodbu za taj auto?
- = Da li biste eventualno mogli postati intimni ili ljubavnici?

Beg od političkih kampanja verovatno ćete potražiti u prirodi sa korpom šarenih jaja uživajući u neradnom Prazniku rada. Možda se desi da će vam i tamo hlad praviti neki billboard sa kojeg se smeši poznati političar. Srećne uskršnje praznike želi vam

Vaš Bovan Tim



Jednomesečna škola, prvi put kod nas Škola profesionalne prodaje i pregovaranja

Od 9. - 31. maja 2008. u Beogradu. Vrhunski predavači.
Intenzivni dril i vežbe. Javite se na 3036 134.



SEMINARI, KONFERENCIJE:

- 09 - 31. 05. 2008. - “Škola profesionalne prodaje i pregovaranja”, Edusfera, Bovan Consulting i Univerzitet Singidunum, Beograd
- 07 - 09. 05. 2008. - “Sistem selekcije kandidata”, Adižes, Beograd
- 13 - 15. 05. 2008. - “Upravljanje projektima”, Adižes, Beograd
- 16. 05. 2008. - “Seminar za turizam i ugostiteljstvo”, Privredna komora Kantona Sarajevo, Sarajevo

Osoba A: Koliko je dva plus dva?
Osoba B: Kupuješ ili prodaješ?

Lord Grade

Urednik: Ana B. Bovan,
Za vas pišu i:

M. Barać Stojanović, M. Djordjević, D. Tasić, K. Djokić,
M. Z. Vlahović, A. Milosavljević;

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