

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA

MARIBOR

**Razširitev obstoječe dejavnosti podjetja z uvedbo
novega izdelka/storitve z namenom zagotavljanja
zaposlitve**

Kandidatka: Dina Košir

Vrsta študija: študentka izrednega študija

Študijski program: Ekonomist

Mentor predavatelj: mag. Vida Perko

Mentor v podjetju: Barbara Mali, dipl. ekon.

Lektor: Manja Žugman, prof. slovenščine

Maribor, 2021

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisana Dina Košir sem avtorica diplomskega dela z naslovom »Razširitev obstoječe dejavnosti podjetja z uvedbo novega izdelka/storitve z namenom zagotavljanja zaposlitve«, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom mag. Vide Perko.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo delo izključno rezultat mojega dela,
- sem poskrbel/a, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia Maribor,
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli kot moje lastne kaznivo po Zakonu o avtorski in sorodnih pravicah (Uradni list RS, št. 16/07 – uradno prečiščeno besedilo, 68/08, 110/13, 56/15 in 63/16 – ZKUASP); prekršek pa podleže tudi ukrepom Višje strokovne šole Academia Maribor skladno z njenimi pravili,
- skladno z 32.a členom ZASP dovoljujem Višji strokovni šoli Academia Maribor objavo diplomskega dela na spletnem portalu šole.

Maribor, januar 2021

Podpis študenta:

ZAHVALA

Zahvaliti bi se želela mag. Vidi Perko, da me je sprejela pod svoje mentorstvo, hkrati mi je nudila izjemno pomoč in hitre odgovore na zastavljena vprašanja.

Zahvaljujem se sinu Žanu za izjemno in čudovito podporo na moji študijski poti. Resnično nikoli ni dvomil v to, da bom diplomirala.

Hvala za podporo tudi preostalim družinskim članom in prijateljem.

POVZETEK

Živimo v dobi, kjer mora biti vsega več, med to več pa sodi tudi razširitev obstoječega podjetja. Družba želi več izbire in zaradi tega tudi več porabi. Več je konkurence in več priložnosti. Vsako podjetje želi napredovati, želi možnosti, priložnosti in sredstva za zagon začetnih investicij ter kasnejše razširjanje dejavnosti in razvoj. Prav tako živimo v času, ko imamo obveznosti, toda velikokrat pozabimo nase in na svoje zdravje. Poskrbeti zase, spomniti se, da je zdravje na prvem mestu, se ustaviti in zanj poskrbeti, je pomemben razlog za nastanek diplomskega dela. Poti, kako ga ohranjati v vseh stresnih dogodkih, so različne in odvisne od vsakega posameznika. Raziskali smo eno izmed teh poti. Osnova raziskovanja je bil obstoječi popoldanski s. p., ki se je pojavil na trgu v začetku leta 2020. V diplomskem delu smo bolj podrobno in realno razdelali izbrano podjetniško idejo. Ugotavljamo, da jo je v danih pogojih možno uresničiti. Osnovna dejavnost podjetja Dina Košir, s. p., so storitve, ki spadajo pod alternativne oblike zdravljenja, in prodaja visokokakovostnih prehranskih dopolnil, primernih za vegetarijance in vegane, stoodstotno ekoloških, vse sestavine pa so predelane tako, da obdržijo čim več hranil. Podjetje ima najete poslovne prostore v holističnem centru v središču Maribora. Ima edinstveno ponudbo storitev, saj se je nosilka dejavnosti izobraževala na področju energetskih oblik pomoči pri slovenskih in tujih učiteljih med letoma 2007–2020 in na tem področju konkurence v Mariboru v tovrstni obliki nima. Podjetnica se je udeležila več kot sto izobraževanj ter več kot tisoč predavanj in terapij. Prav tako smo v tem poslovnem načrtu predstavili svoje kupce. To so ljudje, ki spoštujejo svoje zdravje, so v življenju že doživeli kakšno negativno izkušnjo na področju zdravja (npr. izgorelost), pa tudi tisti, ki se želijo izobraževati v tej smeri, spoznati, kako deluje telo in kaj vse lahko dosežemo, če umirimo svoje misli. Pregledali smo konkurenco v Sloveniji in na področju Podravske regije ugotovili, da je zelo podobne konkurence malo, zaradi česar pa se konkurence ne bojimo, a jo bomo skrbno spremljali. Izdelali smo vrednostni načrt prodaje za prihodnja tri leta. Poslovni načrt je smernica, s katero smo želeli raziskati in čim bolj realno prikazati uresničljivost naše poslovne ideje v Podravski regiji.

Ključne besede: storitev, uvedba novega izdelka, samostojni podjetnik, družba, zagotavljanje zaposlitve, masaža, prehranski dodatki.

ABSTRACT

Expansion of Existing Business Activity by Introducing a New Product/Service for the Purpose of Providing Employment

We are living in an age where we want more of everything, and the expansion of an existing company is one of these things. Society wants more choice and therefore also spends more. There is more competition and more opportunities. Every company wants to progress and possibilities, opportunities, and means to start initial investments and later to expand activities and develop. We are also living in a society where we have many responsibilities, but we often forget about ourselves and our health. Taking care of yourself, remembering that health comes first, stopping and taking care of our health is an essential reason for writing this diploma thesis. The ways to maintain health through all the stressful situations differ and depend on each individual. One of these paths was explored. The research was based on an existing part-time sole proprietorship, which entered the market early last year. In this diploma thesis, I have analysed the selected business expansion idea in greater detail and realistically, and have found that it can be realized under the given conditions. The company Dina Košir, s. p., provides services that fall under alternative forms of treatment and sells high-quality nutritional supplements suitable for vegetarians and vegans, 100 % organic, with all ingredients processed to retain as many nutrients as possible. The company has rented business premises at a holistic centre in Maribor. The company has a unique offer of services, as the operator was educated in the field of energy medicine by Slovenian and foreign teachers between 2007–2020; in this field, the company has no competition in Maribor. She has already given more than 100 training sessions and more than 1000 lectures and therapies. The company's business plan also presents our customers, i. e., people who value their health, who have already had a negative experience relating to health (burnout), as well as those who want to be educated in this field, who want to get to know how the body works and what all we can achieve if we calm our thoughts. The competition in Slovenia and in the Podravska region was reviewed and found that there is very little of similar competitors. Therefore, we are not afraid of the competition, but we will monitor it closely. We have developed a sales value plan for the next three years. The business plan is a guideline with which we wanted to explore and show the feasibility of our business idea in the Podravska region.

Keywords: service, new product introduction, sole proprietor, company, providing employment, massage, food supplement

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	6
1.1	OPIS PODROČJA IN OPREDELITEV PROBLEMA	6
1.2	NAMEN, CILJI IN OSNOVNE TRDITVE	7
1.3	PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE	8
1.4	UPORABLJENE RAZISKOVALNE METODE	8
2	POPOLDANSKI IN NAVADNI S. P.....	9
2.1	PREDNOSTI IN SLABOSTI POPOLDANSKEGA S. P. V KONKRETNEM PRIMERU.....	9
2.2	PREDNOSTI IN SLABOSTI NAVADNEGA S. P.	10
3	POSLOVNI NAČRT PODJETJA	15
3.1	POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA	15
3.2	OPIS POSLOVNEGA SUBJEKTA.....	15
3.3	CILJI POSLOVANJA IN STRATEGIJE	16
3.4	TRŽIŠČE, PANOGA, RAZVOJNE MOŽNOSTI.....	17
3.5	PODJETJE, STORITVE, PROIZVODI	18
3.6	TRŽNE RAZISKAVE, KUPCI, DOBAVITELJI, KONKURENCA	21
3.6.1	<i>Kupci.....</i>	21
3.6.2	<i>Dobavitelji</i>	22
3.6.3	<i>Konkurenti</i>	23
3.6.3.1	<i>Raziskava trga (podjetij z alternativnimi oblikami zdravljenja in prehranskimi dopolnili).....</i>	25
3.6.4	<i>Tržna raziskava</i>	30
3.6.4.1	<i>Opredelitev raziskovalnega problema</i>	31
3.6.4.2	<i>Priprava na raziskavo in ključna vprašanja raziskave z anketo</i>	31
3.6.4.3	<i>Analiza ankete in ugotovitve</i>	33
3.7	NAČRT TRŽENJA, SWOT ANALIZA, CILJI IN STRATEGIJE	34
3.7.1	<i>Načrt trženja</i>	34
3.7.2	<i>SWOT analiza</i>	35
3.7.3	<i>Cilji in strategije</i>	36
3.7.4	<i>Poslanstvo in vizija</i>	37
3.8	MANAGEMENT, ORGANIZACIJA, LASTNIŠTVO	37
4	EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA	40
4.1	NAČRT PRODAJE	40
4.2	NAČRT NABAVE	45
4.3	AMORTIZACIJA	47
4.4	ZAPOSLOVANJE DELAVCEV – STROŠKI DELA	48
4.5	STROŠKI POSLOVANJA.....	49

4.6 NAČRT USPEŠNOSTI POSLOVANJA – IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA.....	50
4.7 KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI.....	51
5. MOŽNOSTI ZAPOSLOVANJA NOVIH LJUDI V PODJETJU OB UPOŠTEVANJU UPRAVLJANJA TALENTOV	52
6 SKLEP.....	54
7 VIRI, LITERATURA.....	56
8 PRILOGE.....	60

KAZALO SLIK

SLIKA 1: LOGOTIP PODJETJA.....	18
SLIKA 2: GRAFIČNA ANALIZA TRGA.....	26
SLIKA 3: PRIHODKI PODJETJA ZA PREHRANSKA DOPOLNILA V EVR.....	28
SLIKA 4: REFLEKSNE CONE NA STOPALIH	42

KAZALO TABEL

TABELA 1: VELIKOSTI PODJETIJ GLEDE NA ŠTEVILO OSEB, KI DELAJO.....	14
TABELA 2: OSNOVNI PODATKI PODJETJA	16
TABELA 3: DOBAVITELJI	23
TABELA 4: IZBRANI KONKURENTI.....	24
TABELA 5: ŠTEVILO SUBJEKTOV PO LETIH	25
TABELA 6: DOBIČEK IN PRIHODKI PODJETIJ V EVR	26
TABELA 7: ŠTEVILO POSLOVNIH SUBJEKTOV G 46.900.....	27
TABELA 8: PRIHODKI PODJETIJ S ŠIFRO GLAVNE DEJAVNOSTI G 46.900.....	28
TABELA 9: KOLIČINSKI NAČRT PRODAJE.....	44
TABELA 10: VREDNOSTNI NAČRT PRODAJE V EVR.....	44
TABELA 11: KOLIČINSKI NAČRT NABAVE BLAGA.....	46
TABELA 12: VREDNOSTNI NAČRT NABAVE V EVR	47
TABELA 13: OSNOVNA SREDSTVA V EVR	48
TABELA 14: IZRAČUN AMORTIZACIJE OSNOVNIH SREDSTEV V EVR	48
TABELA 15: NAČRT ZAPOSLOVANJA DELAVCEV	48

TABELA 16: STROŠKI ZAPOSLENIH V EVR.....	49
TABELA 17: STROŠKI POSLOVANJA V EVR.....	49
TABELA 18: NAČRTOVANI POSLOVNI IZID PODJETJA V EVR.....	50

KAZALO GRAFIKONOV

GRAF 1: VEDNO OPRAVIMO STORITEV PRAVOČASNO.....	64
GRAF 2: PRITOŽBE IN PROBLEMI SE REŠUJEJO SKRBNOSTNO IN TAKOJ	64
GRAF 3: STRANKA PRIDE NA STORITEV ŠE ISTI DAN KOT ŽELI ALI NAJKASNEJE DAN KASNEJE ...	65
GRAF 4: STRANKO POKLIČEMO NAZAJ V ROKU ENE URE, ČE JI NE DVIGNEMO TELEFONA	65
GRAF 5: STRANKA JE PRIPRAVLJENA PLAČATI VEČ ZA STORITEV, KI ZADOVOLJI IN PRESEŽE VSA NJENA PRIČAKOVANJA	66
GRAF 6: VEČ KOT 50% ALTERNATIVNIH OBLIK ZDRAVLJENJA MORAJO BITI BREZPLAČNE.....	66
GRAF 7: IZKUŠNJA, KI PRESEŽE PRIČAKOVANJA JE POMEMBNEJŠA OD CENE	67
GRAF 8: CENA JE PRED KAKOVOSTJO STORITEV.....	67
GRAF 9: ČE IZVAJALEC STORITEV NI PRIJAZEN IN USTREŽLJIV SE STRANKA VEČ NE VRNEM	68
GRAF 10: ZELO POMEMBNO JE, DA STRANKI IZVAJALCI STORITEV ZNAJO ODGOVORITI NA VSAKO VPRAŠANJE	68
GRAF 11: V ČASU OPRAVLJANJA STORITEV SE IZVAJALEC STORITEV POSVETI STRANKI V CELOTI, SAJ JI S TEM IZKAŽEMO SPOŠTOVANJE	69
GRAF 12: STRANKA ŽELI, DA IMA IZVAJALEC STORITEV VEDNO ČAS TAKRAT, KO IMA ONA ČAS	69
GRAF 13: STRANKA SE VEDNO VRAČA K STORITVI, KI JE KAKOVOSTNA IN IZVAJALCI PRIJAZNI.	70
GRAF 14: POSLUŠANJE MEDITACIJE V ANGLEŠKEM JEZIKU	70
GRAF 15: SPOL ANKETIRANCEV.....	71
GRAF 16: STATUS ANKETIRANCEV	71
GRAF 17: REGIJA ANKETIRANCEV	72

1 UVOD

V diplomskem delu je izdelan poslovni načrt za podjetje Dina Košir, s. p. Podjetje bomo razširili na osnovi obstoječega popoldanskega s. p.-ja, torej obstoječe dejavnosti podjetja, ki deluje od 18. 1. 2019. Razširili ga bomo v »polni« s. p. z uvedbo novega izdelka in storitve. Namen našega poslovnega načrta je preučitev dejavnosti in potreb na trgu ter priprava načrta tako, da bo podjetje (s. p.) zagotavljalo polno zaposlitev za eno osebo. Naše storitve se nanašajo na alternativne oblike zdravljenja in odpravljajo stres v vsakdanjem življenju. Cilji diplomskega dela v obliki poslovnega načrta so: predstaviti novo poslovno idejo podjetja, raziskati dejavnosti, s katerimi se bo podjetje ukvarjalo, pripraviti tržno raziskavo in na koncu analizo z ugotovitvami o možni uspešnosti podjetja.

Uspešen poslovni načrt mora vsebovati odgovore na ključna vprašanja: kdo, kaj, kdaj, zakaj in kje. Podjetniku odgovori nanje povedo najpomembnejše; to je, kako bo uresničil svojo zamisel. Pomaga nam ugotoviti, kaj potrebujemo za uspeh. To obsega vse od delovne sile do kapitala, določitve kraja poslovanja in oglaševanja (Sutton, 2012).

Znanje je novo bojišče za države, podjetja in posameznike. Okoliščine od nas čedalje bolj zahtevajo več znanja, če sploh želimo delovati in dolgoročno preživeti. Okrog znanja ni mogoče zgraditi zidu. Ni ga mogoče osamiti. Znanje je. Pretaka se po telefonskih povezavah, je v zraku in v virtualnem prostoru. Obdaja človeško vrsto. Hitro širjenje svetovnega spleta omogoča, da je vsem skoraj vse dostopno, povsod in v vsakem trenutku. Znanje je veličastno (in včasih skrb vzbujajoče), neodvisno od časa, kraja in sredstev. Če je znanje moč, je moč danes potencialno povsod (Nordström & Ridderstråle, 2008).

Diplomsko delo se nanaša na to znanje, ki je osnova za razširitev popoldanske dejavnosti s. p. v »polni« s. p. Cilj je zagotoviti in ohraniti zaposlitev ene osebe, kasneje pa razširiti možnost in dodati zaposlitev še za drugo osebo.

1.1 Opis področja in opredelitev problema

Glavni cilj diplomskega dela je raziskati možnosti, ki so danes na razpolago, da razširimo obstoječi popoldanski s. p. v »polni« s. p. z uvedbo novega izdelka in storitve s pomočjo znanja, izobraževanja in možnosti financiranja, ki ga imamo na razpolago v Sloveniji. Predvsem nas je zanimalo, kako lahko majhno storitveno podjetje preživi na trgu v našem okolju ob konkurenci, ki jo imamo na domačih tleh.

Raziskovali smo tudi, v kakšni obliki se del storitev podjetja pojavi na tujih trgih, zanimalo pa nas je še, če lahko podjetje poveča svoje prihodke z uvedbo novega izdelka in storitve.

Novo konkurenčno bojišče nista motor in klima, temveč oblikovanje, garancija, servisne storitve, imidž in finančna ponudba. Inteligenca in neotipljivi vidiki. Čustva. In seveda ljudje. Vaša organizacija, izdelki ali storitve so lahko enkratni samo zaradi ljudi, uspeh pa bo odvisen od tega, kako jih vodite in usmerjate ter organizirate vaše poslovanje (Nordström & Ridderstråle, 2008). Družba na trgu ne more delovati sama in ne more biti sama sebi namen. Poslovanje torej izhaja iz nas, naših pogledov in čustev, iz človeka. Enkratnost pomeni neponovljivo izkušnjo, ki jo lahko ponudimo kupcem, jo damo na trg, oblikovano in ciljno usmerimo ven, med ljudi. Le celovita, dobro organizirana družba z jasno oblikovano ponudbo, za katero stoji, družba, ki ustvarja dobiček in se istočasno zmora prilagajati spremembam, ki so edina stalnica v naši družbi, zmora dosegati svoje kratkoročne in dolgoročne cilje. Vse je namenjeno ljudem. Če se kupci vračajo, z vrnitvijo potrjujejo enkratnost. Vedno se vrnejo zaradi kakovostne storitve, ker držimo svoje obljube in ker presežemo njihova pričakovanja.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve

Namen diplomskega dela je v teoretičnem in praktičnem delu predstaviti dejavnosti, s katerimi bi se ukvarjalo novonastalo podjetje: prodajo storitev, ki spadajo v alternativne oblike zdravljenja in rešujejo stres v vsakodnevnom življenju, ter izdelkov, ki sodijo med prehranska dopolnila. Podjetje prav tako želi pridobiti zadostno število strank za doseg prometa, ki bi podjetju omogočalo zaposlitev ene osebe, redno plačevanje davkov, prispevkov in stroškov poslovanja ter ustvarjanje dobička. Cilj poslovnega načrta je ugotoviti možnosti, ali bi z razširitvijo popoldanskega s. p. v »polni« s. p., dodajanjem dodatne storitve refleksoterapije stopal in prodaje prehranskih dopolnil podjetje lahko preživel naslednja tri leta in več. Ker je uspeh storitvenih podjetij odvisen od nakupnih odločitev uporabnikov storitev, bomo v praktičnem delu s pomočjo ankete raziskali, če je za kupce bolj pomembna kakovost ali cena, zanesljivost ali odzivnost, zaupanje ali usmerjenost k strankam. Cilj diplomskega dela je pripraviti poslovni načrt za novo nastalo podjetje, ki smo ga razširili iz obstoječega popoldanskega s. p.-ja.

1.3 Predpostavke in omejitve

Omejitve pri pisanju diplomskega dela in uresničitvi poslovne ideje vidimo v drugačnih odzivih ciljne skupine, kot jih predpostavljamo mi (velik interes, zanimanje za naše izdelke/storitve).

Predpostavke diplomskega dela so:

- H1: z uvedbo novega izdelka in storitve je možno povečati prodajo, kar omogoča redno zaposlitev ene osebe;
- H2: potreba po storitvi svetovanja, masaži in prehranskih dopolnilih raste;
- H3: na tuji trg je možno prodreti s storitvami meditacije v angleškem jeziku.

1.4 Uporabljene raziskovalne metode

Pri pisanju diplomskega dela smo uporabili literaturo v slovenskem in angleškem jeziku, ki je na razpolago, uporabili smo spletne vire in osebne vire z izobraževanj. Prav tako smo uporabili naslednje metode dela:

- deduktivna metoda (logično sklepanje),
- metoda opazovanja (kvalitativna metoda raziskave, spoznanje procesov),
- komparativna metoda (primerjanje podatkov),
- metoda kompilacije (lastne ugotovitve in povzemanje drugih avtorjev),
- induktivna metoda (sklepanje od posameznega k celoti).

2 POPOLDANSKI IN NAVADNI S. P.

2.1 Prednosti in slabosti popoldanskega s. p. v konkretnem primeru

Razmišljanje je osnovni človeški vir, vendarle nikoli ne moremo biti zadovoljni s svojo najbolj pomembno večino. Ne glede na to, kako zelo dobri smo postali, vedno bomo želeli biti boljši (Edward, 2005).

Popoldanski s. p. je pogovorni izraz, ki označuje poseben tip samostojnega podjetnika. Tak podjetnik opravlja dejavnost kot postranski poklic in v obvezno socialno zavarovanje ni vključen na podlagi opravljanja dejavnosti, temveč praviloma na podlagi delovnega razmerja (FURS, 2019).

V konkretnem primeru smo 16. 1. 2019 ustanovili podjetje Dotik srca, izobraževanje in druge storitve s. p., kot storitveni, popoldanski s. p. s sedežem v Mariboru. Glavna dejavnost podjetja (po SKD) je 85.590 (Drugi načini izobraževanja, izpopolnjevanja in usposabljanja).

Dodali smo še naslednje dejavnosti (iz SKD):

46.180 Spec. posr. pri prod. dr. določenih izd.

47.890 Trg. dr., stoj. in trž. z dr. blagom

47.910 Trg. dr. po pošti ali po internetu

70.220 Dr. podjetniško in poslovno svetovanje

74.100 Oblikovanje, aranžerstvo, dekoraterstvo

86.901 Alternativne oblike zdravljenja

90.010 Umetniško uprizarjanje

96.090 Dr. storitvene dej., d. n.

Poslovni račun ima podjetje odprto pri NOVI KBM d. d., ki omogoča tudi on-line poslovanje.

Prednosti popoldanskega s. p. v konkretnem primeru so:

- storitve se lahko izvajajo kadarkoli po predhodni prijavi; posledično ni konkretnega delovnega časa in ni potrebe po stalnem najemu prostora, kar zmanjša stroške podjetja;
- obvezno socialno zavarovanje je urejeno na podlagi rednega delovnega razmerja;

- vključenost v obvezno PIZ za polni delovni čas drugje pomeni, da za popoldanski s. p. plačujemo samo pavšalne prispevke;
- gre za manjši obseg dejavnosti, s čimer je uresničena želja po dodatnem ustvarjanju in podjetniškem udejstvovanju;
- individualni pristop, široko znanje, prilagodljivost, mobilnost, saj se vsebina ponudbe lahko ponudi celotni Sloveniji (fizično) in v on-line obliki (aplikacije Facebook, Viber, Zoom, Skype) ter v drugih aplikacijah, kjer se na primer meditacija lahko naloži v že vnaprej pripravljeno platformo, do katere lahko odjemalec z geslom pristopa kjerkoli in kadarkoli želi;
- fleksibilnost, kar se je odlično pokazalo v času epidemiološkega izbruha korona virusa v Republiki Sloveniji in po svetu; podjetje je izvajalo storitveno dejavnost po elektronskem mediju (po aplikacijah Skype, Facebook, Zoom);
- poslovni odnosi in stiki z naročniki so pristni in na osebni ravni, torej zelo občutljivi in dolgoročni.

Slabosti popoldanskega s. p. so:

- iz naslova popoldanskega s. p. glede na zakonska določila podjetnik ne more pridobiti dodatne pokojninske dobe, prav tako se podjetniku vplačila ne upoštevajo pri oblikovanju pokojninske osnove;
- zaradi redne zaposlitve je malo časa in zato je večja usmerjenost na SV del Slovenije;
- če bi podjetnica želela nameniti več časa uresničevanju kratkoročnih in dolgoročnih ciljev podjetja, nima možnosti, saj je delovni dan večinoma omejen na čas, ki preostane po rednem delovnem razmerju.

2.2 Prednosti in slabosti navadnega s. p.

Samostojni podjetnik je gospodarski subjekt, fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost. Po podatkih Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) je bilo na dan 4. 11. 2020 registriranih 99.031 samostojnih podjetnikov, 73.589 gospodarskih družb, 2.757 pravnih oseb javnega prava, 8.961 nepridobitnih organizacij ter 13.244 drugih fizičnih oseb. To pomeni, da je opravljanje dejavnosti v obliki samostojnega podjetništva najbolj pogosta oblika opravljanja dejavnosti v letu 2020 v Republiki Sloveniji.

Odločitev za opravljanje dejavnosti v obliki statusa samostojnega podjetnika je pogosta zato, ker je pričetek opravljanja dejavnosti na tovrsten način najenostavnejši in cenovno najugodnejši. Za pričetek opravljanja dejavnosti s statusom samostojnega

podjetnika ni potrebno zagotoviti osnovnega kapitala, postopek ustanovitve pa je možno opraviti (osebno ali po spletu) na enem mestu na VEM/SPOT točkah. Poslovanje s statusom samostojnega podjetnika je enostavno, podjetnik lahko prosto razpolaga z denarnimi sredstvi na transakcijskem računu in je obdavčen z dohodnino. Dodatna prednost delovanja tovrstne oblike je samostojnost in neodvisnost ter možnost opravljanja več del. Prav tako ni nobene omejitve glede razporejanja delovnega časa, kako bo delo opravljeno, da bi čim bolj povečal svoj zaslužek (Goršič, in drugi, 2011).

Ustanovitev s. p. se lahko izvede fizično na sedežu AJPES v Mariboru.

Prednosti s. p. v konkretnem primeru so navedene v nadaljevanju.

– Enostavni postopek ustanovitve »polnega« s. p. Potrebno je izpolniti tri M obrazce. M2 obrazec izpolni trenutni delodajalec in delavca z njim odjavi iz obveznega socialnega zavarovanja. Drugi korak je obrazec M12, ki ga izpolni podjetnik. S tem obrazcem podjetnik odda odjavo zavarovanja za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni. Tretji obrazec M1 izpolni podjetnik dan po tem, ko ga je delodajalec odjavil iz obveznih socialnih zavarovanj, prijavil v obvezna socialna zavarovanja kot samozaposlena oseba. Vse obrazce lahko odda preko portala eVem ali VEM/SPOT točke (Fortuna, 2018).

– Nizki stroški ustanovitve, saj minimalni osnovni kapital ni predpisan.

– Popolni nadzor nad poslovanjem, saj bomo posle vodili v celoti sami, torej sledi enostavno upravljanje in poslovanje.

– Stroški poslovanja so nizki, prosto je razpolaganje z denarnimi sredstvi po plačilu prispevkov in (akontacije) dohodnine.

– Enostaven prenos sredstev med podjetjem in gospodinjstvom (Goršič, in drugi, 2011).

– Individualni pristop, široko znanje, prilagodljivost, mobilnost, saj se vsebina ponudbe lahko ponudi celotni Sloveniji (fizično) in v on-line obliki (aplikacije Facebook, Viber, Zoom, Skype) in ostalih aplikacij, kjer se na primer meditacija lahko naloži v že vnaprej pripravljeno platformo, kjer lahko odjemalec z geslom pristopa kjerkoli in kadarkoli želi.

– Če ponovno izbruhne epidemija, lahko podjetje izvaja storitveno in trgovsko dejavnost po elektronskem mediju v celoti (Skype, Facebook, Zoom ali spletna trgovina).

– Poslovni odnosi in stiki z naročniki so pristni in osebni, torej zelo občutljivi in dolgoročni.

Slabosti s. p. v konkretnem primeru so navedene v nadaljevanju besedila.

- Neomejena odgovornost podjetnika, kar pomeni, da za vse obveznosti odgovarja s svojim celotnim premoženjem.
- Omejene možnosti dodatnega financiranja zaradi nezaupanja posojilodajalcev.
- Obveznost zagotavljanja dovolj prihodkov podjetja za plačilo vseh prispevkov in preostanka kot zaslužka podjetnika, ki je polno zaposlen in potrebuje zaslužek za svoje preživetje ter nadaljnji razvoj dejavnosti.

Podjetje sodi med profitne storitvene organizacije, nudi osebne uporabniške storitve, ki zadovoljijo končno povpraševanje kupca. Dejavnost ponudbe alternativne oblike zdravljenja v Sloveniji smo pregledali in primerjali podatke po različnih poslovnih imenikih.

AJPES (EPRS)

Po pregledu podatkov spletne strani Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES) lahko ugotovimo, da je v Sloveniji na dan 28. 11. 2020 registriranih 318 aktivnih subjektov, ki imajo registrirano dejavnost po SKD 86.901 Alternativne oblike zdravljenja. Od teh jih je 77 (24,21 %) registriranih kot družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), en objekt (0,31 %) kot družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.), 206 (64,77 %) kot samostojni podjetnik (s. p.), 3 inštituti (0,94 %) in 32 (10,06 %) zavodov. Na področju Podravske, Pomurske in Koroške regije naj bi bilo 59 podjetij, ki se ukvarjajo z alternativnimi oblikami zdravljenja. Na področju Maribora je takšnih trinajst. Eno podjetje je registrirano kot zavod, eno kot institut, dve podjetji sta družba z omejeno odgovornostjo, devet pa jih je registriranih kot samostojni podjetnik posameznik. Izmed teh eno ponuja trening motivacije in obvladovanja stresa, eno Access bars z izobraževanji, eno manualno terapijo – osteopatija, diagnostika, rehabilitacija, eno medicinska akupunktura, dve podjetji, ki se ukvarjata z lepotnimi storitvami, pet z bioenergijo, eno z Ayurvedo, dve z bioresonanco (AJPES, 2020).

PIRS

V Poslovnem informatorju Republike Slovenije (v nadaljevanju PIRS) smo našli podatek o številu podjetij, ki so v Sloveniji registrirana za dejavnost ponudbe alternativnih oblik zdravljenja. Za Slovenijo je v ta poslovni register vpisanih 414 podjetij, ki spadajo v panogo alternativnih oblik zdravljenja. Zanima nas ponudba SV dela Slovenije. Na področju Podravske, Pomurske in Koroške regije naj bi bilo 99 podjetij, ki se ukvarjajo z alternativnimi oblikami zdravljenja. Na področju Maribora je takšnih 29 in 6, ki vršijo prodajo prehranskih

dopolnil. Od tega dve podjetji, ki se ukvarjata z lepotnimi storitvami, pet z bioenergijo, eno z Ayurvedo, eno z akupunkturo, dve z bioresonanco, sedem z manualno medicino, tri z masažo, štiri s psihološkim svetovanjem in štiri s svetovanjem na področju zdravega načina življenja. PIRS je plačani poslovni imenik, ki vsebuje podatke o vseh v Sloveniji registriranih podjetjih, ki so aktivna, razen tistih, ki so zahtevala brisanje iz poslovnega imenika. Je plačljiv, pa vendar omogoča dobro oceno stanja. Ugotavljamo, da je v Mariboru še vedno premalo podjetij za prodajo kompleksnih storitev za zdravje na enem mestu oz. v enem podjetju. V mislih imamo storitve alternativnih oblik zdravljenja za zmanjševanje stresa v vsakdanjem življenju in na primer tudi prehranska dopolnila. Ni podjetja, ki bi združilo tovrstne storitve alternativne oblike zdravljenja in prodajo prehranskih dopolnil. Na osnovi teh podatkov menimo, da bi z ustvarjanjem novega podjetja s premišljenim vodenjem podjetje lahko postalo konkurent ostalim podjetjem (Slovenska knjiga d.o.o., 2020).

BIZI

Poslovni asistent bizi.si uporabniku ponuja finančne, poslovne, kontaktne podatke o narokih in insolventnostih postopkih, najnovejše poslovne novice ter informacije o poslovnih dogodkih in prostih delovnih mestih. Poslovni asistent bizi.si je najbolj obiskana poslovna spletna stran v Sloveniji, na kateri mesečno finančne, poslovne in kontaktne podatke išče kar 241.698 različnih uporabnikov. Viri finančnih podatkov in orodij so Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJ PES) in Bisnode d. o. o. V tem poslovnem asistentu lahko ugotovimo, da je na dan 4. 12. 2020 delujočih 509 subjektov, ki imajo registrirano dejavnost po SKD 86.901 Alternativne oblike zdravljenja. Od tega jih je v Osrednjeslovenski regiji 228, na Štajerskem in v Prekmurju 131 subjektov, v Gorenjski regiji 54 subjektov, Dolenjska jih ima 37, Primorska regija pa 63. Če se osredotočimo na lokacijo, kjer bo delovalo naše podjetje, imamo v Mariboru 30 podjetij, v bližnji okolici še 38 dodatnih. V Mariboru jih je 21 (70 %) registriranih kot samostojni podjetnik (s. p.), 4 (13,3 %) kot družba z omejeno odgovornostjo, 3 (10 %) kot društvo, 1 (3,3 %) kot zavod in 1 (3,3 %) kot inštitut (TSmedia, d.o.o., 2020).

SURS

Statistični urad RS vodi in vzdržuje podatke o podjetjih na območju Republike Slovenije – Statistični poslovni register (SPR), na podlagi 33. člena Zakona o državni statistiki in Uredbe (ES), št. 177/2008 Evropskega parlamenta in Sveta o vzpostavitvi skupnega okvira za poslovne registre v statistične namene. Zanimalo nas je, koliko podjetij je po pravnoorganizacijskih

oblikah in velikosti (glede na število oseb), ki delajo. Za leto 2011 smo dobili stanje, prikazano v spodnji tabeli.

Tabela 1: Velikosti podjetij glede na število oseb, ki delajo

		Velikost podjetij glede na število oseb, ki delajo				
		Mikro		Majhna	Srednje velika	Velika
		0–1	2–9	10–49	50–249	250+
SKUPAJ – podjetja	169.360	119.791	40.195	6.950	2.082	342
SKUPAJ – osebe, ki delajo	822.368	88.563	138.434	139.586	203.572	252.213
SKUPAJ – prihodek (1000 EUR)	90.789.676	5.095.757	12.772.197	18.520.793	24.008.761	30.392.168

Vir: Lastni vir

Iz tabele je razvidno, da je bilo v Sloveniji 169.360 podjetij. Od tega jih je največ 119.791 mikro (70,73 %), kjer je en zaposleni, od 2 do 9 zaposlenih pa imamo v Sloveniji 40.195 (23,73 %). Majhnih podjetij, kjer imamo od 10 do 49 zaposlenih, je 6.950 (4,10 %). Srednjih podjetij, kjer je 50–249 zaposlenih, imamo 2.082 (1,22 %), velikih, kjer je zaposlenih 250 in več, je 342 (0,20 %).

3 POSLOVNI NAČRT PODJETJA

3.1 Povzetek poslovnega načrta

Za naše novonastalo podjetje Dotik srca, Dina Košir, s. p., v nadaljevanju predstavljamo poslovni načrt za prodajo storitev alternativnih oblik zdravljenja za zmanjševanje stresa. Obstoječi popoldanski s. p. smo razširili v »polni« s. p., razširili obstoječo dejavnost s storitvijo refleksoterapije stopal in prodajo prehranskih dopolnil. Sedež novonastalega podjetja bo v Mariboru. Mesto izvajanja storitev bo v najetih prostorih, prav tako v Mariboru (Podravska regija). Naše podjetje se bo ukvarjalo s prodajo storitev, ki spadajo pod alternativne oblike zdravljenja, in prodajo prehranskih dopolnil. Za to dejavnost smo se odločili, saj se nosilka podjetja že od leta 2007 izobražuje na področju alternativnih oblik zdravljenja in ima o tem široko znanje. Prav tako jo to področje zelo veseli in meni, da lahko z različnimi pristopi pomaga ljudem na področju zmanjševanja stresnih dejavnikov vsakodnevnem življenju. V poslovnem načrtu smo raziskali ponudbo dejavnosti, s katero se bo podjetje ukvarjalo, pripravili smo tržno raziskavo in analizirali podatke ter zapisali ugotovitve. Raziskali smo trg in kupce, panogo, dobavitelje in konkurente. V poslovnem načrtu smo načrtovali prodajo za tri leta vnaprej, zapisali načrtovane cilje in strategije, pripravili SWOT analizo ter navedli kratkoročne in dolgoročne cilje za tri leta poslovanja podjetja. Zapisali smo predvideno vrednostno nabavo izdelkov, ki jih potrebujemo, plače in število zaposlenih ter potrebno opremo podjetja. Pri ustanovitvi podjetja je direktorica podjetja prispevala osnovno opremo za izvedbo storitev (masažno mizo, pokrivala, vzglavnike, copate, razkužila, olja). Prav tako bomo uporabili obstoječo spletno stran www.izberisebe.com, za katero ima podjetje zakupljeno domeno do 25. 11. 2021.

3.2 Opis poslovnega subjekta

Podjetje mora najprej razviti izhodišča za svoje poslanstvo glede na gospodarsko panogo, v kateri deluje, izdelke in njihovo uporabo, tržne segmente in geografska območja, na katerih prodaja. Dobro opredeljeno poslanstvo zagotavlja zaposlenim povezovalni učinek glede namena, možnosti in smeri delovanja podjetja (Potočnik, Temelji trženja s primeri iz prakse, 2002).

Novonastalo podjetje bo nadgradnja obstoječega popoldanskega s. p., ki smo ga registrirali 18. 1. 2019. Nadgradilo bo osnovno dejavnost, prodaja storitev za zmanjševanje stresa v

vsakdanjem življenju. Vključuje tehnike samozdravljenja, znanja na področju meditacijskih tehnik in izvajanj le-teh. Nosilka podjetja se je med letoma 2007–2020 izobraževala pri slovenskih in tujih učiteljih na področju alternativnih oblik zdravljenja ter neposredne prodaje, saj ima šestnajstletne izkušnje v trženju oglasnega prostora za tiskane medije in organizacije dogodkov. Bila je neposredno vpeta v dogajanje na trgu in je želela izpolniti svojo željo po izobraževanju na področju storitvene dejavnosti – pomoči ljudem v stresnih razmerah. Vizija podjetja v obdobju treh let se nanaša na uvedbo prodaje prehranskih dopolnil in novo storitev, to je refleksoterapijo stopal. Z uvedbo dodatnega izdelka in storitve bi odprli in ohranili novo delovno mesto. Smoter poslovanja je zadovoljiti potrebe in želje uporabnikov. Namen poslovanja je ustanoviti podjetje, ki bo v obdobju treh let prinašalo dobiček.

Tabela 2: Osnovni podatki podjetja

Dolgo ime podjetja:	Dotik srca, izobraževanje in druge storitve, Dina Košir, s. p.
Kratko ime podjetja:	Dina Košir, s. p.
Sedež podjetja:	Maribor
Izvajanje storitev:	Holistični center Moč srca, Vetrinjska 12, Maribor
Direktorica:	Dina Košir
Pravno organizacijska oblika:	Samostojni podjetnik, s. p.
Osnovna dejavnost:	SKD 86.901 Alternativne oblike zdravljenja
Elektronska pošta:	dotik.srecnegasrca@gmail.com
Spletna stran:	www.izberisebe.com

Vir: Lastni vir

3.3 Cilji poslovanja in strategije

Osnovni cilji so zadovoljni naročniki storitev in ustvarjanje pozitivnega vzdušja v podjetju. Ker se zavedamo, da gre za osebno storitev, je zelo pomembno, da se naročniki vračajo, kajti to pomeni rast dobička, razvoj in širitev dejavnosti na dodatna področja. Na začetku se bo zaposlila ena oseba kot nosilka polnega s. p.-ja. Nov izdelek oz. storitev v podjetje bi vpeljali na osnovi ugotovitev tržne raziskave v podjetju, kar zahteva minimalno znanje in ročne spretnosti. Refleksoterapijo bomo uvedli z začetnim tečajem refleksne masaže stopal. To je

zelo intenziven tečaj, ki poteka čez vikend in na katerem se udeleženci naučijo masirati stopala. Prepričani smo, da bomo s strokovnim in učinkovitim delom cilje dosegli, tako pa upravičili zaupanje strank ter uresničili kratkoročne in dolgoročne cilje.

Naša celotna tržna strategija bo usmerjena v pridobivanje in zadovoljevanje strank oziroma kupcev naših izdelkov in storitev oz. ohranjanju kupcev. Cilje bomo dosegli s kvalitetnimi izvedbami vseh storitev, konkurenčnimi cenami, s prilagodljivostjo naročniku, dodano vrednostjo za stalne naročnike in celovitim pristopom k odpravljanju težav. Delo na sebi je dolgotrajen proces, zato bomo budno spremljali napredek vsake stranke posebej z uvedbo elektronske kartoteke, ki bo omogočala vpogled v zgodovino storitev.

3.4 Tržišče, panoga, razvojne možnosti

Podjetje bo delovalo v panogi (zdravstvenih) storitev, zato bomo predstavili nekaj podatkov o trendih na teh področju storitev v zadnjih letih v Sloveniji.

V letu 2018 je v Sloveniji poslovalo 200.174 podjetij. Zaposlovala so 914.224 oseb in ustvarila 117.041 milijonov evrov prihodka. Če pogledamo leto 2017, je bilo v Sloveniji evidentiranih 195.756 podjetij. Zaposlovala so 881.920 oseb in ustvarila 108.840 milijonov evrov prihodka. Vrednosti vseh navedenih podatkov so bile višje kot v prejšnjem letu, tj. v letu 2017: število podjetij je bilo višje za 2,3 %, število oseb, ki delajo, za 3,7 %, ustvarjeni prihodek pa za 7,5 %. V letu 2017 je bilo 54,7 % evidentiranih podjetij kot fizične osebe, 45,3 % pa pravne osebe. Najštevilnejši med vsemi so bili samostojni podjetniki posamezniki; bilo jih je 48,5 %.

Če pogledamo zdravstveno stanje v Sloveniji za leto 2019, vidimo, da se je za 1 % znižala ocena splošnega zdravstvenega stanja kot zelo dobro na 20 % prebivalcev, starih 16 ali več let, zvišal se je za 1 % delež prebivalstva, ki meni, da je njihovo splošno zdravstveno stanje zelo slabo. V zadnjih 14 letih se je delež prebivalcev, ki svoje zdravje ocenjujejo kot zelo dobro ali dobro, povečal s 54 % na 65 %. V zadnjih 4 tednih pred anketiranjem v 2018 je bilo ves čas ali večino časa srečnih skoraj šest oseb od desetih, starih 16 ali več let. Med moškimi in ženskami ni bilo razlik. V enakem obdobju je bilo ves čas ali večino časa zelo nervoznih 12 % oseb. Delež žensk, ki so bile zelo nervozne ves čas oz. večino časa, je bil višji (14 %) od deleža moških (10 %). Razlike v deležih so bile opazne glede na starostne razrede, predvsem med mladimi (16–24 let) in starejšimi (65 ali več let). Mladi so se počutili srečne daljši čas kot starejši. Bili pa so tudi dlje časa zelo nervozni. Pri mladih je bila opazna razlika med deležema tudi glede na spol: zelo

nervoznih je bilo ves čas oz. večino časa 24 % žensk in 11 % moških (Statistični urad Republike Slovenije, 2019).

Podjetje se uvršča med storitveno dejavnost, ki vključuje ponudbo storitev, ki spadajo pod alternativne oblike zdravljenja. Izraz alternativna medicina zajema široko področje in številne pojme ter razlage. Po definiciji je alternativna oblika zdravljenja (komplementarna, nekonvencionalna, neortodoksna) pravzaprav neka druga možnost, neka vzporednica zahodni medicini (uradna, z dokazi podprta, dobra medicina). Alternativni načini zdravljenja lahko vključujejo akupunkturo z akupunkturnimi iglicami, biološke snovi (kot so npr. vitamini) ali pa ročne spretnosti zdravilca (npr. manipulacije). Alternativna medicina vključuje tudi meditacije in energije, ki se uporabljajo za zdravljenje in delujejo tudi na daljavo, saj pri teh oblikah fizična prisotnost človeka ni nujno potrebna (Smaka, 2017).

Danes sodobna medicina telesa ne obravnava več kot stroja, temveč vidi pred seboj človeka, ki je zapleten in izredno kompleksen sistem. Naše zdravje je v največji meri odvisno od nas samih, zanj pa se moramo tudi sami odločati. Sodobna znanost ugotavlja, da dedni vplivi na naše zdravje zavzemajo okrog 10 %, vsi preostali vplivi na naše zdravje pa izvirajo od našega življenjskega sloga, delovnih razmer, misli, okolja in prehrane. Zato je zdravje stanje, pri katerem imamo stabilno in čvrsto energijo, mladostnost, lepoto, vesel pogled, čustveno ravnovesje, smo vitalni, vzdržljivi in odporni proti boleznim (Merljak & Koman, 2014).

3.5 Podjetje, storitve, proizvodi

Podjetje Dotik srca, Dina Košir, s. p., je storitveno podjetje. Po standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) bo podjetje kot glavno dejavnost registriralo dejavnost alternativne oblike zdravljenja, šifra te dejavnosti je G 86.901. Pravna organizacijska oblika je oblika samostojnega podjetnika (s. p.). Oblikovali smo tudi že logotip podjetja.



Slika 1: Logotip podjetja

Vir: Lastni vir

Uporabili bomo že obstoječi poslovni račun, odprt pri Novi KBM d. o. o, ki omogoča tudi on-line poslovanje.

Podjetje bo ponudilo naslednje storitve, ki sodijo med alternativne oblike zdravljenja, natančneje alternativne oblike zdravljenja z energijami, ki temelji na predpostavki povzročenega neravnovesja v določenih energijskih poljih znotraj človeškega telesa. Ta energijska polja so izredno senzibilna in občutljiva, njihovo neravnovesje povzroča bolezni. Ponovno jih lahko balansiramo in uravnovesimo z določenimi manualnimi tehnikami in še bolje z meditacijami ter namero ozdravitve. Med najbolj poznane sodi reiki, poznano je tudi polaganje kristalov. Gre za naravne tehnike, ki so se razvijale več let (Smaka, 2017).

Ponudili bomo storitve, navedene v nadaljevanju.

Reiki terapija

Reiki je japonska beseda za univerzalno življenjsko energijo, ki nas oživlja. Je sistem, ki ga je uvedel dr. Mikao Usui, japonski teolog, po katerem se sistem imenuje. Odkril je že dolgo pozabljeno umetnost zdravljenja s prenosom univerzalne življenjske energije, potem ko je dolga leta raziskoval spise nekega učenca Gautama Bude (Lübeck, 2005).

Od tistega časa se reiki uporablja že 5.000 let, reiki terapija pa je razširjena po vsem svetu. Na temo reikija je napisanih veliko knjig; v Sloveniji je na knjižnih policah v ponudbi 67 tiskanih knjig in 4 e-knjige, kar potrjuje, da je reiki terapija poznana. Traja 60 minut, med terapijo stranka leži na masažni mizi.

Access Bars terapija

Access Bars (v nadaljevanju Barsi) so osnovni sistem Access Consciousnessa, ki pomeni dostop do zavedanja. Ustanovitelj je Gary Douglas. Barsi; to je 32 točk na naši glavi, kjer se shranijo misli, občutki, omejitve in blokade na vseh področjih v našem življenju (Access Consciousness, 2020). Traja 60 minut, med terapijo stranka leži na masažni mizi.

Meditacija

Ta oblika sproščanja se bo ponudila v obliki skupinske in individualne meditacije. Izboljšuje koncentracijo, tako pa izboljša organiziranost in učinkovitosti pri delu. Povečuje kreativnost in inovativnost. Odnosi so boljši in harmonični. Pomaga pri premagovanju težav s kajenjem in alkoholom. Omogoča razvoj zavesti, širjenje in razvijanje mentalnih sposobnosti (Kezele, brez datuma). Meditacijo bomo v podjetju prilagajali. Ne bomo izvajali samo integralne meditacije. Meditacija traja 60 minut.

Podjetje bo uvedlo novo storitev; to je refleksoterapijo stopal.

Refleksoterapija stopal

Refleksoterapevt je oseba, ki se poklicno ukvarja z refleksno masažo. Njegova naloga je, da zna ovrednotiti zdravstveno stanje osebe preko stopal in z masažo vzpostaviti homeostazo – notranje ravnesje. To doseže z osnovnimi principi refleksne masaže stopal (Al, 2015). Ker je bioenergetski potencial težko dokazljiv, se bomo povezali z Inštitutom za bioelektroniko in novo biologijo – BION. S pomočjo raziskav bomo dobil certifikat, ki bo potrjeval bioenergetski potencial. BION, Inštitut za bioelektromagnetiko in novo biologijo, je zasebni raziskovalni inštitut, ustanovljen leta 1990. Kmalu po ustanovitvi je bil vpisan v register raziskovalnih organizacij pri ministrstvu za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. Svoje delo posveča temeljnim in uporabnim raziskavam na področju bioelektromagnetike in znanosti o vodi. Inštitut razvija in izvaja standardizirana testiranja različnih naprav in predmetov ter terapevtov. Testiranja preverjajo in ugotavljajo njihove objektivne zmožnosti vplivanja na človeško fiziologijo in vibracijska stanja vode. Inštitut ima tudi svoj izobraževalni program, ki se izvaja predvsem prek akademije za zdravilstvo in se osredotoča na komplementarno zdravljenje. Poleg tega je bila pod mentorstvom prof. dr. Jermana dokončana že vrsta diplomskih del, magisterijev in doktoratov. Znanstveniki inštituta nenehno izpopolnjujejo svoje znanje in izkušnje ter redno predstavljajo nova spoznanja in odkritja na mednarodnih in domačih konferencah ter tudi preko znanstvenih objav. V preteklih šestnajstih letih je Inštitut razvil veliko praktičnih aplikacij svojega raziskovalnega dela. Na Inštitutu BION smo po dalj časa trajajočem in temeljitem razvoju zgradili sistem testiranja, ki na znanstveni način preverja in dokazuje objektivno moč (bio)energijskega delovanja različnih energijskih terapevtov. Tako znanstveno potrdijo objektivnost energijskega delovanja, kar je potrditev in dodatna vzpodbuda za delo terapevta. Podjetja tako pridobijo večje zaupanje strank, možnost dodatne predstavitve, prednost in zaščito pred nelojalno konkurenco, tržnemu inšpektorju dokazuje dejanski energijski vpliv (Jerman, 2020).

V prodajo bomo uvedli nov izdelek; to so prehranska dopolnila.

Prehranska dopolnila

Kot nov izdelek v obliki kapsul; gre za 53 izdelkov za pokrivanje potreb celotnega organizma in za široko ciljno publiko, brez polnil, veziv in ostalih aditivov, popolnoma naravna različica. Ime podjetja zaradi varstva poslovnih podatkov ni navedeno. Naše podjetje bo za prodajo na začetku izbralo sedem prehranskih dopolnil.

3.6 Tržne raziskave, kupci, dobavitelji, konkurenca

3.6.1 Kupci

Nagovarjali bomo kupce v Podravski statistični regiji. V Podravski statistični regiji je v 2018 živel 16 % prebivalcev Slovenije. Z gostoto poseljenosti povprečno 148 prebivalcev na kvadratni kilometer sodi med naše gosteje poseljene regije. Delež mladih prebivalcev (t. j. starih 0–14 let) je bil v Podravski statistični regiji drugi najnižji (13,8 %); nižji je bil samo še v Pomurski. Stopnja delovne aktivnosti prebivalcev te regije je bila 2018 ena najnižjih na ravni regij (59,6-odstotna). Zunaj regije svojega prebivališča je delalo 16 % delovno aktivnih prebivalcev regije. Podravska regija je v 2018 ustvarila 12,6 % nacionalnega BDP, ki je bil na prebivalca te regije četrti najnižji med regijami. V 2018 je tukaj delovalo nekaj več kot 26.400 podjetij; vsako je zaposlovalo povprečno 4,7 osebe. Stopnja tveganja revščine je bila tukaj ena višjih (z dohodki, ki so bili nižji od praga tveganja revščine, je tukaj živel 15,6 % oseb) (Statistični urad Republike Slovenije, 2020).

V našem podjetju bodo kupci velikega pomena, zato pričakujemo naslednje kupce:

- ženske in moške, stare od 20 do 75 let; pogledali smo prebivalstvo, staro 15 ali več let, po starosti, spolu in statusu aktivnosti, 1. januar 2012 smo dobili podatke: v Sloveniji je bilo na ta dan 1.761.347 prebivalcev, od tega 100.129 starih manj kot 20 let in 162.354 starih 75 let in več, zato je za nas zanimivih 1.498.864 potencialnih prebivalcev v Sloveniji (STAT, 2013);
- ljudi, ki jim je zdravje na prvem mestu;
- ljudi, ki so že doživeli kakšno negativno izkušnjo na področju zdravja;
- aktivne ljudi pod stresom, ki imajo veliko stresnih razmer.

Povprečna letno porabljen denarna sredstva gospodinjstev v letu 2012 znašajo na gospodinjstvo 19.250 evrov, od tega na člana v gospodinjstvu 7.669 evrov. Za zunajbolnišnične zdravstvene storitve je ta poraba na gospodinjstvo 154 evrov in na člana 61 evrov, kar znaša 0,8 %. Poraba osebne nege je 343 evrov na gospodinjstvo, 137 evrov na člana, kar znes 1,8 %. Poraba za druge storitve, kamor sodijo tudi alternativne oblike zdravljenja, je na gospodinjstvo 90 evrov in na člana 36 evrov, kar znes 0,5 % (STAT, 2012).

3.6.2 Dobavitelji

Predmet nabave je material, ki ga potrebujemo za izvedbo storitve refleksoterapije stopal. To so: masažna miza, papirnata perforirana rola dimenzije 60x50 cm za masažno mizo, brisače za enkratno uporabo, razkužilo za roke in noge, razkužilo za masažno mizo, oljčno olje, dišeča svečka za prostor. Za vse druge terapije oljčnega olja ne potrebujemo. Naš ključni dobavitelj bo podjetje Sanolabor d. o. o., ki ima vse na enem mestu. Napoved nabave je odvisna od letne napovedi prodaje in se glede na načrt prodaje veča.

Dobavitelj prehranskih dopolnil je podjetje, ki zaradi varstva poslovnih podatkov ni navedeno z imenom, zato ga bomo označili z XY. Načrtujemo sodelovanje s skrbno izbranim dobaviteljem, s katerim smo že sklenili pismo o nameri o sodelovanju.

»Trditev, da je hrana bolj »revna« kot nekoč, delno drži, saj z intenzivnim kmetijstvom in masovno pridelavo hrane izgubljam na sami kvaliteti osnovnega živila. Prav tako se veliko živil predela in s predelavo oz. procesiranjem živila prav tako izgubljam na sami hranilni vrednosti. Zaradi tega se vedno več proizvajalcev odloča za obogatitev svojih izdelkov z različnimi vitamini in minerali in tukaj se odpre področje tako imenovanih funkcionalnih živil« (Benedik, 2020).

»Prehranska dopolnila obravnava zakonodaja o živilih, saj so ti izdelki živila, katerih osnovni namen je dopolnjevati običajno prehrano. So koncentrirani viri snovi s hranilnim ali fiziološkim učinkom. Najpogosteje vsebujejo vitamine in minerale, lahko pa tudi aminokisline, rastline in rastlinske izvlečke ter druge snovi s hranilnim ali fiziološkim učinkom, pod pogojem, da je njihova varnost v prehrani ljudi znanstveno utemeljena. Niso nadomestilo za uravnoteženo in raznovrstno prehrano, njihov namen je dopolnjevati običajno prehrano in ne zdraviti, preprečevati ali ozdraviti bolezni, kot to velja za zdravila. Uporabljali naj bi jih ljudje, ki nimajo redne, kvalitetne in raznovrstne prehrane ali imajo povečane potrebe po določenih snoveh, ki jih v zadostni količini težko zagotovijo s hrano. Tako EU kot slovenska zakonodaja ne predpisujeta predhodnega preverjanja dejanske sestave prehranskega dopolnila in skladnosti z živilsko zakonodajo« (Gorenjske lekarne, 2017).

Tabela 3: Dobavitelji

Dobavitelj	Plačilni pogoji	Dobavni pogoji
Sanolabor d. o. o.	Plačilo takoj z gotovino.	Dobavljivo takoj na odjemnem mestu.
Prehranska dopolnila izbranega dobavitelja XY	Plačilo po predračunu.	Dobava v roku 8 dni po plačilu predračuna.

Vir: Lastni vir

Tabela kaže, da imamo dva glavna dobavitelja. Prvi dobavitelj nam omogoča nakup vsega materiala, ki ga potrebujemo za izvedbo storitvenega dela podjetja in prodajo prehranskih dopolnil. Nakup za storitveni del izvedemo fizično v trgovini, kar nam omogoča plačilo z gotovino in to, da je material takoj na razpolago, brez rokov za dobavo in možnosti, da česa v trgovini nimajo. Tukaj je velika prednost, saj je tudi izbira velika. Drugi dobavitelj omogoča dobavo prehranskih dopolnil na osnovi naročila in plačila predračuna. V roku 8 dni dobavi blago na sedež podjetja z dostavnim paketom preko Pošte Slovenije d. o. o.

3.6.3 Konkurenti

Po pregledu podatkov spletne strani Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES) lahko ugotovimo, da je v Sloveniji na dan 28. 11. 2020 registriranih 318 aktivnih subjektov, ki imajo registrirano dejavnost po SKD 86.901 Alternativne oblike zdravljenja. Izmed teh jih je 77 (24,21 %) registriranih kot družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), en subjekt (0,31 %) kot družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.), 206 (64,77 %) kot samostojni podjetnik (s. p.), 3 inštituti (0,94 %) in 32 (10,06 %) zavodov. V Mariboru je takšnih podjetij 13; od teh je en zavod, en inštitut, dve družbi z omejeno odgovornostjo in devet samostojnih podjetnikov (AJPES, 2020).

Kot podjetje nas zanimajo vsi konkurenti, zato jih bomo opazovali in se prav tako prilagajali glede na novonastali položaj. Opazovali bomo cene in temu primerno ponudili nižje cene storitev, saj jih določamo sami. Prav tako bomo ponudili možnost zakupa štirih storitev, kjer bo ena brezplačna in jo bo potrebno izkoristiti v dveh mesecih. Ta ponudba se lahko prenaša na člane gospodinjstva in prijatelje. Vsakega, ki bo pripeljal dodatnega kupca, bomo nagradili s

praktičnim darilom. S konkurenti, ki se ukvarjajo z podobno dejavnostjo in so v bližini, moramo postati enakovredni ali boljši, da bomo na trgu obstali. V nadaljevanju bomo podali nekaj izbranih konkurentov.

Tabela 4: Izbrani konkurenti

Izbrani konkurenti iz Slovenije	Prednosti (+)	Slabosti (-)
Društvo Pesem Srca 	Uveljavljenost na trgu, razširjena ponudba, finančna moč. Imajo svojo televizijo, ki oddaja na področju Dolenjske, vse oddaje so na youtube, podjetje se ne nahaja v Podravski regiji.	Ne trudi se za manjše naročnike.
Barbara Klaus s. p. 	Uveljavljenost na trgu, razširjena ponudba, finančna moč, tekoče znanje angleškega jezika.	Ne trudi se za manjše naročnike, podjetje se nahaja v Podravski regiji.
La vita – Rozalija Hartman s. p. 	Uveljavljenost na trgu, ponudba se razlikuje od ponudbe našega podjetja.	Ozka usmerjenost, saj ponuja eno storitev.
Ariana – Gordana Lesjak s. p.	Podjetje se ne nahaja v Podravski regiji.	Kontaktira se lahko le po kontaktnem obrazcu.

		
Darinka Brešar s. p. 小李 DARINKA TUINA	Ukvarja se s tuina masažo.	Podjetje izvaja eno storitev.

Vir: Lastni vir

3.6.3.1 Raziskava trga (podjetij z alternativnimi oblikami zdravljenja in prehranskimi dopolnili)

Alternativne oblike zdravljenja

Naredili smo raziskavo na osnovi podatkov iz leta 2017, 2018 in 2019 na osnovi informacij v poslovnem asistentu bizi.si. Pogledali smo, koliko je bilo v zadnjih treh letih registriranih poslovnih subjektov v Sloveniji, ki so imeli registrirano dejavnost po SKD 86.901 Alternativne oblike zdravljenja, kar prikazuje naslednja tabela.

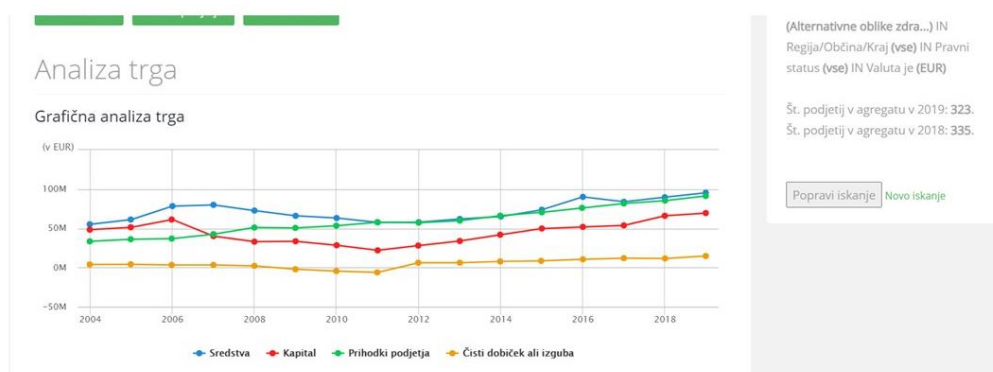
Tabela 5: Število subjektov po letih

Leto:	Število analiziranih poslovnih subjektov:
Leto 2017	350 subjektov
Leto 2018	335 subjektov
Leto 2019	323 subjektov

Vir: <https://www.bizi.si/moj-bizi/analize-trgov/nova-analiza/?rw=1>

Tabela kaže, da je v letu 2018 zabeležen 4,28-odstotni padec podjetij v primerjavi z letom 2017, v letu 2019 je zaznati 7,7-odstotni padec v primerjavi z letom 2017.

Prav tako smo pogledali čisti dobiček ali prodajo za pretekla tri leta in prihodke od prodaje podjetij v panogi.



Slika 2: Grafična analiza trga

Vir: <https://www.bizi.si/moj-bizi/analize-trgov/nova-analiza/?rw=1>

Številčno stanje prikazuje spodnja tabela.

Tabela 6: Dobiček in prihodki podjetij v EVR

	2017 (EVR)	2018 (EVR)	2019 (EVR)
Čisti dobiček	11.948.967	11.561.979	14.676.134
Prihodki podjetja	53.731.085	65.956.460	69.467,523

Vir: <https://www.bizi.si/moj-bizi/analize-trgov/nova-analiza/?rw=1>

Tabela kaže, da je čisti dobiček v letu 2018 padel za 3,23 %, kar znaša 386.988 evrov. To lahko potrdimo z dejstvom, da je bilo v letu 2018 za 4,28 % manj podjetij, ki so se ukvarjali s to vrsto storitev. Prav tako vidimo, da je čisti dobiček v letu 2019 zrasel za 26,93 %, kar znaša 3.114.155 evrov v primerjavi z letom 2018 in v primerjavi z letom 2017 je prav tako zrasel za 22,82 % ali za 2.727.167 evrov. To lahko potrdimo z gospodarsko rastjo v Sloveniji, ki je v letu 2019 znašala 2,8 %. Na stabilizacijo gospodarske rasti naj bi vplivalo predvsem postopno upočasnjevanje rasti tujega povpraševanja in demografski dejavniki, ki se bodo odrazili v nižjih rasteh zaposlenosti in potrošnji gospodinjstev (Vleposlaništvo republike Slovenije, brez datuma).

Prihodki podjetja so se v letu 2018 zvišali za 22,75 % ali za 12.225.375 evrov od leta 2017, prav tako vidimo, da so prihodki v letu 2019 višji za 5,32 % ali za 351.063 evrov od leta 2018 in za celo 29,28 % ali za 15.736.437 evrov od leta 2017. Iz navedenega je razvidno, da je ta storitev v Sloveniji doživela številčno rast v letih 2017, 2018 in 2019. Na podlagi tega lahko za leto 2021 optimistično napovemo porast povpraševanja na področju alternativnih oblik zdravljenja.

Prehranska dopolnila

Prehranska dopolnila so koncentrirani viri posameznih ali kombiniranih hranil ali drugih snovi s hranilnim ali fiziološkim učinkom, ki se dajejo v promet v farmacevtskih oblikah, da se jih lahko uživa v odmerjenih majhnih količinskih enotah. Ureja jih zakonodaja o živilih. Kot že samo ime pove, gre pri prehranskih dopolnilih za izdelke, katerih namen je dopolnjevati običajno prehrano in ne zdraviti ali preprečevati bolezni ter bolezenska stanja in po definiciji ne ustrezajo zdravilom. Praviloma ne smejo vsebovati sestavin s farmakološkim učinkom in v količinah, ki imajo zdravilno delovanje (Javna agencija RS za zdravila in medicinske pripomočke, 2017).

Naredili smo raziskavo trga za leto 2017, 2018 in 2019 na osnovi informacij v poslovnem asistentu bizi.si. Pogledali smo, koliko je bilo v zadnjih treh letih registriranih poslovnih subjektov v Sloveniji, ki so imeli registrirano dejavnost po SKD G 46.900 – Nespecializirana trgovina na debelo, kamor spada prodaja prehranskih dopolnil. Zanimalo nas je, koliko je bilo teh subjektov v Sloveniji in kakšen promet so dosegali zadnja tri leta.

Tabela 7: Število poslovnih subjektov G 46.900

Leto:	Število analiziranih poslovnih subjektov:
2017	1842
2018	1803
2019	1765

Vir: <https://www.bizi.si/moj-bizi/analize-trgov/nova-analiza/?rw=1>

Tabela kaže, da število subjektov zadnja tri leta pada. Leto 2019 beleži 4,18-odstotni padec, kar je za 77 poslovnih subjektov manj v primerjavi z letom 2017. V primerjavi z letom 2018 pa 2,10-odstotni padec, kar je za 38 poslovnih subjektov manj. V številkah je stanje prikazano v tabeli.



Slika 3: Prihodki podjetja za prehranska dopolnila v EVR

Vir: <https://www.bizi.si/moj-bizi/analize-trgov/nova-analiza/?rw=1>

Naredili smo raziskavo trga prihodkov podjetij, kot kaže slika 3. Podatkom v tabeli smo dodali čisti dobiček in prihodke podjetja X, od katerega bomo dobavljali prehranska dopolnila, saj je to podjetje generalni uvoznik te blagovne znamke v Sloveniji.

Tabela 8: Prihodki podjetij s šifro glavne dejavnosti G 46.900

Vsi subjekti	2017 (EVR)	2018 (EVR)	2019 (EVR)
Čisti dobiček	57.261.002	80.050.251	75.171.932
Prihodki podjetja	1.867.329.288	2.033.770.389	2.202.962.623
Podjetje XY	2017 (EVR)	2018 (EVR)	2019 (EVR)
Čisti dobiček	8.335	5.652	6.223

Vir: <https://www.bizi.si/moj-bizi/analize-trgov/nova-analiza/?rw=1>

Čisti dobiček v letu 2019 je v primerjavi z letom 2018 manjši za 6,09 %, z letom 2017 pa večji za 31,27 %. V tem primeru ne moremo videti, koliko od tega je predstavljala prodaja prehranskih dopolnil. Prav tako vidimo, da so prihodki podjetij največji v letu 2019.

Če naredimo analizo podjetja XY (naš izbrani dobavitelj), vidimo, da je imelo podjetje v zadnjih treh letih največji dobiček v letu 2017, sledi leto 2019 in na koncu 2018. Dobiček v letu 2019 je bil za 10,10 % (571 evrov) večji od leta 2018 in manjši za 25,33 % (2.112 evrov) od leta 2017. Iz tega sklepamo, da bi naše podjetje glede na trende lahko imelo rast s prodajo prehranskih dopolnil.

Meditacije

Raziskali smo stanje meditacij v svetu. Zanimale so nas Združene države Amerike, ki predstavlja veliko angleško govoreče tržišče, in tržišče Evrope. Priljubljenost meditacije se je v Združenih državah Amerike v zadnjih petih letih povečala za več kot trikrat. Meditacija je postala pomemben del splošne zdravstvene oskrbe. Skupina raziskovalcev iz nacionalnega centra za zdravstveno statistiko, nacionalnega inštituta za zdravje in nacionalnega centra za komplementarno in integrativno zdravje je preučevala porast najbolj priljubljenih komplementarnih praks (joga, meditacija in kiropraktična oskrba) v ZDA za petletno obdobje. Med tremi glavnimi vrstami teh praks je joga najbolj priljubljena, meditacija pa je najhitreje rastoči trend, saj je število uporabnikov poskočilo za več kot trikrat. Leta 2012 je 4,1 % ljudi poročalo o uporabi meditacije, leta 2017 pa se je povečala na 14,2 %. Meditacija v področju raziskovanja narašča, predhodne študije pa začenjajo kazati koristnost za možgane, telo in medsebojne odnose. Tu je nekaj razlogov, zakaj so ljudje začeli z meditacijo in jo tudi ohranjajo. Meditacija lahko pomaga pri usmerjanju stresa; akutnega in kroničnega. Raziskave so pokazale, da lahko »utiša« amigdalno področje možganov, ki se odziva na stres. Redna praksa meditacije izboljša duševno osredotočenost. Krepi sočutje do sebe in do drugih in lahko izboljša duševno zdravje (TLALKA, 2018).

Leta 2020 so v Združenih državah Amerike aktivirali nacionalno pobudo z naslovom Medtitate America. Meditiraj Amerika je nacionalna pobuda, ki se je začela 3. decembra 2020, da bi z dokazi podprto tehniko transcendentalne meditacije vsem v državi, ki so ogroženi ter izpostavljeni stresu in travmam, pomagali z meditacijo na podoben način, kot so na voljo odobrena zdravila. Prva faza pobude je bila izvedba obsežnih raziskav o prednostih tehnike za zdravljenje travme; zmanjšanje visokega krvnega tlaka in tveganja za srčne bolezni in možgansko kap, zmanjšanje tesnobe in depresije. Rezultati preskusov bodo uporabljeni za kvalifikacijo transcendentalne meditacije kot medicinske intervencije, ki jo krijejo zasebne in javne zavarovalnice. Ko bo tehnika odobrena za povračilo stroškov, se bo vsak, ki trpi zaradi stresa in motenj, povezanih s stresom, lahko (na)učil transcendentalne meditacije brez stroškov za posameznika. Tako bo lahko meditiralo kar tristo milijonov ljudi, razvoj, ki bo spremenil zdravje ljudi in naroda. Tu so trije projekti fundacije Davida Lyncha, ki že potekajo v podporo Američanom v stiski. Od leta 2005 je fundacija Davida Lyncha kot neprofitna organizacija pomagala predstaviti tehniko transcendentalne meditacije, ki zmanjšuje stres, več kot milijonu ranljivih otrok in odraslih po vsem svetu (Fundacija Davida Lyncha, 2021).

Raziskali smo stanje na področju meditacij v Sloveniji. V bizi.si je zabeleženih v Sloveniji 11 podjetij; osem v Ljubljani, eno na Štajerskem, eno na Primorskem in eno na Dolenjskem. V letu 2019 so ustvarila 25.536 evrov prihodka. Nihče izmed podjetij v Sloveniji ne ponuja samo meditacij. Te so del ponudbe. Nobeno podjetje ne ustvarja in ne ponuja meditacij za tuji trg, npr. v angleškem jeziku.

V Evropi imamo kar nekaj mest, ki ponujajo meditacijski oddih. Na dan 13. 1. 2021 meditacijski oddih ponujajo Francija, Belorusija, Estonija, Nemčija, Malta, Nizozemska, Portugalska in Španija. Izbor meditacijskih tehnik je širok, prav tako pa se lahko vsak sam odloči, za koliko dni bi odšel na oddih (Tripaneer, 2021).

Sklepamo, da se potreba po meditaciji povečuje, zato smo lahko optimistični pri izvedbi meditacij v angleškem jeziku za tuje trge.

3.6.4 Tržna raziskava

Raziskavo trga pojmuje kot temeljni vsebinski del tržnoinformacijskega sistema. Ukvarja se z zbiranjem, obdelavo in predstavitvijo podatkov o posameznih tržnih pojavih. Podjetja poskušajo z raziskavo trga dobiti odgovore na naslednja vprašanja:

- kakšne so značilnosti določenega trga;
- koliko izdelkov je možno prodati na določenem trgu (v krajšem oz. daljšem roku);
- kakšen je vpliv konkurence na trg;
- kakšen je učinek oglaševanja in prodajno pospeševalnih akcij (Potočnik, Temelji trženja s primeri iz prakse, 2002).

V tržni raziskavi smo z anketnim vprašalnikom izpraševali fizične in pravne osebe o področju storitev alternativnih oblik zdravljenja, kar je predmet poslovnega načrta za podjetje Dina Košir, s. p. Ker lahko storitvena organizacija doseže uspeh samo, če ponudi kakovostno storitev, smo želeli potrditi kriterije, ki so pomembni za pridobitev novih strank, hkrati pa za njihovo vračanje. Osredotočili smo se preveriti dožemanje kakovosti in cene, zanesljivosti in odzivnosti ter zaupanja in usmerjenosti k stranki.

3.6.4.1 Opredelitev raziskovalnega problema

Pri raziskovanju problema smo zbrali odgovore na dana vprašanja. Anketiranje smo izvedli po spletni platformi www.1ka.si, v času od 9. 12. 2020 do 5. 1. 2021. V mesecu dni je sodelovalo 125 anketirancev. Osredotočili smo se na kakovost in ceno, zanesljivost in odzivnost ter na zaupanje in usmerjenost k stranki. Zanimalo nas je, zakaj se stranke vračajo, kateri kriteriji so ključni pri merjenju kakovosti storitev in kaj lahko kot podjetje naredimo, da bo nabor strank rasel in da se bodo obstoječe stranke rade vračale k nam.

3.6.4.2 Priprava na raziskavo in ključna vprašanja raziskave z anketo

V raziskavi trga je pri anketnem vprašalniku sodelovalo 125 anonimnih anketirancev, ki smo jih nagovorili po aplikacijah Facebook, Instagram in po elektronski pošti. Njihove odgovore smo v analizi v celoti upoštevali. Zastavljenih je bilo štirinajst vprašanj oziroma trditev.

Prva trditev: »Obljubo, da bomo pravočasno opravili storitev, vedno držimo«. Ugotovili smo, da je 91 % anketirancev odgovorilo z da, 3 % menijo, da to ni pomembno, medtem ko 6 % anketirancev ni izrazilo mnenja.

Druga trditev: »Kot stranki mi je pomembno, da se pritožbe ali problemi, ki nastanejo, rešujejo zelo skrbno in takoj«. 97 % anketirancev meni, da je to potrebno, 2 % anketirancev se s tem nista strinjala, 1 % anketirancev pa o tem ni izrazil mnenja.

Tretja trditev: »Zelo pomembno mi je, da pridem kot stranka na vrsto za storitev še isti dan, kot želim jaz ali najkasneje dan kasneje«. 58 % anketirancev se je s tem strinjalo, 32 % anketirancev je povedalo, da se jim to ne zdi pomembno, 10 % pa jih je odgovorilo, da o tem nimajo mnenja.

Četrta trditev: »Zelo pomembno mi je, da če mi ne dvignete telefona, da me pokličete nazaj v eni uri, da se lahko dogovorimo za termin storitve«. 72 % anketirancev je menilo, da pokličemo nazaj v eni uri, 24 % jih ni bilo takega mnenja, 4 % anketirancev pa mnenja niso izrazili.

Peta trditev: »Za kakovostno storitev, t. j. tista storitev, ki zadovolji in preseže vsa moja pričakovanja, sem pripravljen/-a plačati tudi do 20 % več od povprečne cene«. Ugotovili smo, da je 72 % anketirancev temu pritrdilo, 13 % anketirancev ni pripravljeno plačati več, 15 % pa jih o tem ni imelo mnenja.

Šesta trditev: »Za storitev alternativnih oblik zdravljenja sem mnenja, da bi morala biti večina storitev (več kot 50 %) brezplačnih. 45 % anketirancev meni, da bi več kot pol alternativnih oblik zdravljenja moralo biti brezplačnih, 38 % se jih s trditvijo ne strinja, 17 % anketirancev pa ni izrazilo mnenja.

Sedma trditev: »Veliko bolj mi je pomembna izkušnja, ki preseže vsa moja pričakovanja od cene pri sami storitvi (da se počutim bolje, lažje in sproščeno). 82 % anketirancev je odgovorilo pritrdilno, 8 % se s tem ni strinjalo, 10 % anketirancev pa ni izrazilo mnenja.

Osma trditev: »Vedno postavim ceno pred kakovostjo storitev, saj mi je pomembna samo cena. Želim plačati čim manj«. 87 % anketirancev meni drugače, 9 % anketirancev se je s tem strinjalo, 4 % anketirancev svojega mnenja ni izrazilo.

Deveta trditev: »Če izvajalec/-ka storitev ni prijazna in mi ni pripravljena ustreči, se kot stranka več ne vrnem«. 92 % anketirancev se več ne bi vrnilo, 3 % so pripravljeni tovrstno izkušnjo ponoviti, 5 % pa jih svojega mnenja ni izrazilo.

Pri desetem vprašanju nas je zanimalo, koliko je stranki pomembno to, da ji izvajalci storitev znajo odgovoriti na vsako vprašanje o sami storitvi. 90 % anketirancev je menilo, da je to zelo pomembno, 4 % se to ni zdelo pomembno, 6 % anketirancev pa svojega mnenja ni izrazilo.

Pri enajstem vprašanju nas je zanimalo, ali stranka med storitvijo želi, da se v celoti posvetimo le njej, saj ji tako izkažemo spoštovanje. 95 % anketirancev je odgovorilo, da je to nujno potrebno, 3 % anketirancev to ni pomembno, 2 % anketirancev pa o tem ni bila prepričana.

Dvanajsta trditev: »Kot stranka želim, da ima izvajalka storitev vedno čas takrat, ko ga imam jaz«. Ugotovili smo, da je stranka glede časa prilagodljiva. 64 % strank je povedalo, da jim to ni pomembno, 27 % je to pomembno, 9 % se jih ni znalo opredeliti.

Trinajsta trditev: »Kot stranka se vedno vračam tja, kjer je storitev kakovostna, izvajalci storitev pa prijazni, zanesljivi, odzivni in se zame potrudijo. 98 % anketirancev meni, da je to kakovostna storitev, izvajalci storitev pa so zanesljivi, odzivni in se za stranko vedno potrudijo. Le 2 % anketirancev se ni znala opredeliti, ni pa bilo anketiranca, ki se s trditvijo ne bi strinjal.

Štirinajsto vprašanje: »Ali bi – če bi imeli možnost – poslušali meditacijo v angleškem jeziku, ki bi vam umirila um?« V Sloveniji je 64 % ljudi, ki bi poslušali meditacijo, ki umiri um v angleškem jeziku. 19 % anketirancev se s tem ni strinjalo, 17 % anketirancev pa se ni opredelilo.

V nadaljevanju predstavljamo še podatke o anketirancih

Podatki o anketirancu. Pri anketi je sodelovalo 79 % žensk in 21 % moških.

Status anketirancev predstavlja: 64 % zaposlenih, 7 % nezaposlenih, 6 % študentov, 10 % upokojencev in 13 % dijakov.

Zanimala nas je tudi regija, od koder so anketiranci. S Podravske regije prihaja večina anketirancev (86 %), v 14 % je anketa dosegla tudi druge slovenske regije.

Status anketiranca: 98 % je bilo posameznikov, 2 % podjetje.

Vprašalnik in analiza vprašalnika sta prikazana v Prilogi 2.

3.6.4.3 Analiza ankete in ugotovitve

Na podlagi vseh zbranih odgovorov 125 anketirancev smo opravili analize posameznih vprašanj ter sklepali o trgu in prodaji storitev. Ugotovitve navajamo v nadaljevanju.

Pomembno je, da se storitve alternativnih oblik zdravljenja izvedejo pravočasno in da se pritožbe rešujejo takoj. V podjetju bomo uvedli knjižico, v katero bomo vpisovali pritožbe in rešitev pritožb. Stranki bomo v tem primeru ponudili brezplačno storitev po izbiri.

Stranke želijo priti na vrsto takrat, ko storitev potrebujejo. Sicer so pripravljene kakšen dan na storitev počakati, a bomo tudi v podjetju prilagodili delovni čas tako, da bomo strankam čim bolj na razpolago.

Stranke si želijo, da jih – če jim takoj ne dvignemo telefona – pokličemo v roku ene ure. Telefona ne dvigujemo zato, ker med zvonjenjem izvajamo storitve. Med izvajanjem teh si bomo med eno in drugo stranko privoščili 45-minutni odmor, da lahko strankam v miru vrnemo klice in jih naročimo na storitev. Ne smemo si dovoliti, da bi stranka imela občutek, da zanjo nimamo časa. Razmišljamo tudi o elektronskem sporočilu, če in ko nismo dosegljivi.

Storitev mora presegati vsa pričakovanja stranke, ki ceni prijaznost in ustrežljivost izvajalca storitve. Poskrbeli bomo za to, da bomo dnevno izvajali največ tri terapije, saj si kot novonastalo podjetje ne moremo privoščiti, da bi stranka ostala nezadovoljna.

Stranka zelo spoštuje znanje izvajalca storitve, pomembno pa ji je tudi, da se ji popolnoma posvetimo.

Stranke zelo cenijo kakovostno storitev in jo tudi postavljajo pred ceno samo. Vračajo se tja, kjer so izvajalci storitev prijazni, zanesljivi, odzivni in se zanje potrudijo. V podjetju bomo

poskrbeli tudi za čisto delovno okolje, darila, s katerimi bomo razveselili stranke (majhna pozornost ob rojstnem dnevu), in sporočila navdiha, ki jih bodo pričakala po opravljeni storitvi. Večina anketirancev meni, da mora biti več kot 50 % storitev alternativnih oblik zdravljenja brezplačnih, zato se bomo povezali z inštitutom Bion, kjer bomo pridobili certifikat, ki bo dokazoval kvaliteto storitev. Tako bomo zvišali vrednost storitve in upravičili ceno, ki jo zanjo postavljamo.

Analiza podatkov je prikazala razmišljanje in čustvovanje naše ciljne skupine oziroma potencialnih strank, zato bomo pridobljene podatke skrbno upoštevali. Prilagajali se bomo željam in potrebam strank.

3.7 Načrt trženja, SWOT analiza, cilji in strategije

3.7.1 Načrt trženja

V podjetju Dina Košir, s. p., bomo prodajali storitve, ki odpravljajo posledice stresa v vsakdanjem življenju. Za vsako posamezno leto bomo načrtovali prodajo po storitvah, ki jih bomo izvajali, prodaja pa bo razvidna iz tabele. Opredeljujemo tržni splet oz. marketing miks podjetja, ki je sestavljen iz štirih osnovnih elementov:

- izdelek (podjetje se bo ukvarjalo s prodajo prehranskih dopolnil, ki jih bo kupilo od ekskluzivnega zastopnika za Slovenijo; za začetek smo izbrali deset prehranskih dopolnil, ki so aktualna skozi celo leto, na področju storitev bo podjetje ponujalo reiki terapijo, Bars terapijo, refleksoterapijo stopal in meditacije);
- cena (podjetje bo oblikovalo ljudem dostopne cene, ki bodo pokrivalle vse stroške in dobiček; cene 45-minutne refleksoterapije se v Sloveniji gibljejo od 25 do 45 evrov, reiki terapija znaša 25 evrov in več, Bars terapija od 45 do 150 evrov, meditacije pa od 10 do 60 evrov);
- distribucija (prodajo bomo organizirali v poslovnem prostoru in na spletni strani; v podjetju bomo organizirali prodajo v prodajnem prostoru in preko spletni strani, potekala bo 100-odstotno na domačem trgu za vse storitve in prehranska dopolnila, le meditacija bo izjema, v obliki posnetkov, ki jih lahko prevedemo v angleščino in ponudimo po svetu);
- promocija (oglaševali bomo na svojem spletnem portalu, pošiljali bomo elektronsko pošto (direktni marketing), aktivirali aplikaciji Facebook in Instagram; v podjetju se bomo

promovirali z letaki, pred večjimi trgovskimi središči, po pošti bomo pošiljali reklame, tudi po radijskih postajah in v časopisih, v prvih letih delovanja se bomo posluževali kompenzacij, saj bomo aktivnosti kompenzirali s storitvami našega podjetja).

3.7.2 SWOT analiza

Ena izmed najpogostejših analiz v sklopu poslovnih ved je SWOT analiza oziroma PSPN matrika v slovenski terminologiji, v okviru katere vzamemo pod drobnogled štiri aspekte; in sicer prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti. Namen analize je pomoč pri strateških odločitvah, kam usmeriti poslovanje in katere stvari opustiti ali jih okrepiti.

Najprej je potrebno razmejiti prednosti/slabosti, ki se nanašajo na notranje dejavnike, in priložnosti/nevarnosti, ki se nanašajo na zunanje. Razlika je, da imamo pri notranjih dejavnikih vpliv, da se prilagodimo, razvijemo ali kako drugače ukrepamo. Pri notranjih dejavnikih se nahajamo v območju lastnega vpliva. Priložnosti/nevarnosti se nanašajo na zunanje dejavnike, na katere nimamo vpliva in neposredno ne moremo sami narediti nič, kot le to, da se prilagodimo. Torej gre za dve območji; eno je območje vpliva, kjer imamo moč sami neposredno vplivati s svojimi dejanji, drugi dejavniki so izven našega območja vpliva in ne moremo narediti direktno nič, lahko pa te izkoristimo v svoj prid s prilagodljivostjo (Kos, brez datuma).

Prednosti podjetja oziroma podjetnika (notranje značilnosti):

- želja pomagati ljudem,
- kvaliteta in celovitost izvedbe,
- konkurenčna cena,
- prilagodljivost, hitra odzivnost,
- individualni pristop,
- poznavanje trga ponudbe in konkurence,
- znanje iz treningov in usposabljanj.

Slabosti podjetja v primerjavi s konkurenco (notranje značilnosti):

- majhna finančna moč,
- neuveljavljenost na trgu,
- nestalnost strank,
- prostor v najemu v središču mesta in težave z dostopom,
- od ponedeljka do petka je plačljivo parkiranje na modri coni.

Priložnosti podjetja na trgu (zunanje značilnosti):

- povečano povpraševanje po zdravstvenih in z zdravjem povezanih storitvah in izdelkih,
- nivo zavedanja, da je zdravje na prvem mestu iz dneva v dan narašča,
- možnosti delovanja po slovenski državi in v tujini, možnost ponudbe določenih storitev po spletu.

Ovire/nevarnosti za podjetje na trgu (zunanje značilnosti):

- obstoječa konkurenca,
- pojav nove konkurence,
- epidemija korona virusa in ukrepi za omejevanje le-te (zaprtje storitvenih podjetij),
- hitre spremembe zakonodaje in predpisov,
- višanje davkov.

3.7.3 Cilji in strategije

Podjetje ima naslednje kratkoročne cilje (prvo leto):

- predstaviti dejavnost na področju severovzhodne Slovenije,
- uvesti novo storitev in nove izdelke ter zagotoviti zaposlitev ene osebe,
- doseči prepoznavnost na slovenskem trgu in se postaviti ob bok konkurenci,
- povrniti 100 % stroškov začetne investicije.

Podjetje ima naslednje dolgoročne cilje v obdobju treh let:

- postati ena vodilnih in iskanih oseb na slovenskem ozemlju na področju izvajanja storitev, ki zmanjšujejo stres v vsakdanjem življenju,
- razširiti svojo dejavnost po celi državi,
- podpisati dve pogodbi o sodelovanju z dvema zunanjima sodelavkama,
- postati prepoznano in konkurenčno podjetje,
- razširiti ponudbo in zaposliti dodatno osebo,
- stalno posodabljanje znanja, dodatna izobraževanja v svetovnem merilu,
- povečati promet in letno doseči minimalno 15 % dobička.

3.7.4 Poslanstvo in vizija

Poslanstvo našega podjetja je pomagati ljudem v stresnih trenutkih in v naslednjih desetih letih postati iskano podjetje na področju alternativnih oblik zdravljenja. Upoštevali bomo vsako željo stranke, obljubljene storitve pa bomo izvedli redno, zanesljivo in natančno. Na razpolago bomo 24 ur dnevno, z unikatno storitvijo pa bomo poskrbeli, da se bodo stranke znova vračale k nam. Stranke bomo spoštovali, do njih bomo pošteni, prav tako pa zanesljivi. Poskrbeli bomo, da bodo naše storitve dostopne vsem. Podjetje bo storilo vse, da se bo dodatno izobraževalo v svetovnem merilu, v svoje delo pa bomo vnašali nova znanja in odkritja na področju alternativnih oblik zdravljenja. Vizija podjetja na domačem trgu je okrepiti položaj in s pomočjo novih pristopov izboljšati zdravje ter postati zanesljiv in dostojen partner za vse, ki vedo, da je posameznik odgovoren za svoje (zdravo) telo. V našem podjetju se trudimo najti rešitve za izboljšanje zdravja in rešitve, ki bi razbremenile zahtevne in obremenjujoče dogodke v posameznikovem življenju.

3.8 Management, organizacija, lastništvo

Podjetje bomo registrirali kot »polni« s. p., katerega upravljanje bo v pristojnosti direktorice, ki bo na začetku poslovanja opravljala tudi druga dela (trženje, komerciala, pisarniška dela). Naročila na storitve bomo sprejemali po telefonu, elektronski pošti, osebno s priporočili, ki jih bodo izpolnjevali naročniki, obrazca na spletni strani in na Facebooku.

Direktorica bo prav tako izvajala vse storitve, vključujoč refleksoterapijo stopal, in naročila ter prodajo prehranskih dopolnil, ki vključujejo svetovanje.

Kot »polni« s. p. redno plačujemo prispevke za socialno varnost. Vključiti se moramo v vsa štiri obvezna zavarovanja:

- pokojninsko in invalidsko zavarovanje (PIZ),
- zdravstveno zavarovanje (ZZ),
- zavarovanje za starševsko varstvo,
- zavarovanje za primer brezposelnosti.

Ta oblika poslovanja (s. p.) nima plače v obliki, ki jo določena s kolektivno pogodbo. Naša obveznost je plačilo prispevkov. Lastništvo je 100-odstotno v lasti direktorice, solastnikov ni.

Odločili smo se za normiran s. p., saj nam tako ni potrebno najemati računovodskega servisa, ni potrebno oddajati letnih poročil in pojasnil o poslovnem izidu. Ugotavljanje davčne osnove na podlagi normiranih odhodkov je primernejše za tiste, ki imajo razne storitvene dejavnosti (intelektualne, umetniške, novinarske, odvetniške, računovodske, zdravstvene). Primerno je torej za osebe z dejavnostjo, ki nima visokih stroškov z nabavo materiala, blaga in osnovnih sredstev. Naša dolžnost je, da vodimo evidenco izdanih računov in evidenco osnovnih sredstev ter da ob roku oddamo davčni obračun.

Imamo vezano knjigo računov, ki jih s pomočjo aplikacije miniBlagajna vsak dan javljamo v sistem in račun poročamo. Vezane knjige računov so na razpolago v knjigarnah. Pred prvo izdajo računa je treba to knjigo potrditi pri Finančni upravi RS. To se stori z elektronskim vnosom njene serijske številke v sistem e-Davki. Zavezanec mora davčnemu organu poslati podatke o računih po elektronski povezavi do desetega dne v mesecu, ki sledi mesecu izdaje računa. Podatke o računih, izdanih iz vezane knjige računov, lahko zavezanec posreduje tudi po brezplačni aplikaciji miniBlagajna.

Ugotavljanje davčne osnove z upoštevanjem normiranih odhodkov pomeni poenostavljen način ugotavljanja davčne osnove, saj zavezancem ni treba voditi knjigovodstva, temveč le poenostavljene evidence. Zavezanci ugotovimo davčno osnovo tako, da od ustvarjenih prihodkov odštejemo normirane odhodke v višini 80 % ustvarjenih prihodkov. Pri ugotavljanju davčne osnove se upoštevajo prihodki ob njihovem nastanku (po načelu fakturirane realizacije). Dohodnina od dohodka iz dejavnosti se odmeri po davčni stopnji 20 % in se šteje za dokončen davek.

Prednosti:

- ni treba voditi evidence o odhodkih poslovanja,
- ni treba predložiti letnega poročila (bilanc za davčne in za statistične namene),
- prihranek časa pri knjigovodstvu.

Slabosti:

- ni mogoče uveljavljati olajšav (niti za vzdrževane družinske člane),
- davčne osnove ni mogoče zmanjšati na račun zneskov izgub iz preteklih let.

Osebe z dejavnostjo moramo poslovati s Finančno upravo RS elektronsko v portalu e-Davki. To pomeni, da moramo obračune predlagati izključno elektronsko v portal e-Davki. Vanj se registriramo s kvalificiranim digitalnim potrdilom.

Prav tako bomo uporabljali mobilno aplikacijo e-Davki. V mobilni aplikaciji je namreč med drugim na voljo poenostavljen vpogled v knjigovodsko kartico, kjer lahko zavezanec z enim klikom preveri, če že ima obveznost plačila akontacije davka ali prispevkov za socialno varnost, koliko znaša ta obveznost in do kdaj mora znesek poravnati. Aplikacija tudi samoiniciativno obvešča zavezanca o izteku roka plačila obveznosti na podlagi t. i. »push obvestil«, četudi je zaprta.

Ob začetku opravljanja dejavnosti moramo tudi Finančni upravi RS predložiti obrazec davčnega obračuna (letne) akontacije dohodnine in dohodnine od dohodka iz dejavnosti najkasneje v osmih dneh od vpisa v primarni register (npr. če gre za s. p., je to najkasneje v osmih dneh od vpisa v Poslovni register Slovenije). V obračunu izračunamo mesečni obrok akontacije davka v znesku glede na višino predvidene davčne osnove davčnega leta. Glede na to, da bomo ugotavljali davčno osnovo z upoštevanjem normiranih odhodkov, bomo hkrati s prej omenjenim obrazcem morali davčnemu organu predložiti tudi Priglasitev ugotavljanja davčne osnove z upoštevanjem normiranih odhodkov ob začetku opravljanja dejavnosti, in sicer najkasneje v osmih dneh od vpisa v primarni register (npr. če gre za s. p., je to najkasneje v osmih dneh od vpisa v Poslovni register Slovenije). Na podlagi oddanega obračuna si bomo izračunali mesečni obrok akontacije davka (ali trimesečni, če ta znaša na leto manj kot 400 evrov). Obračun bomo predložili davčnemu organu, vsak mesec pa nam bo FURS v e-Davkih podal tudi predizpolnjen obračun prispevkov za socialno varnost (OPSVZ) (Finančna uprava Republike Slovenije, 2020).

4 EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA

4.1 Načrt prodaje

Reiki terapija

Reiki je japonsko poimenovanje za univerzalno življenjsko energijo, ki nas oživlja. Je sistem, ki ga je uvedel dr. Mikao Usui, japonski teolog, po katerem se sistem tudi imenuje. Odkril je že dolgo pozabljeno umetnost zdravljenja s prenosom univerzalne življenjske energije, potem ko je dolga leta raziskoval spise nekega učenca Gautama Bude. To se je zgodilo v nekem budističnem samostanu konec prejšnjega stoletja. Po enaindvajsetih dneh posta in meditacij je bil posvečen v to umetnost. Od tedaj je bil dr. Usui sposoben prenašati energijo reikija in v drugih ljudeh ustvariti kanale za njegovo moč. Reiki ni ne pozitiven ne negativen, predstavlja pa človeku najvišjo razpoložljivo vibracijo življenjske energije. Ko se učiš izvajati reiki, ki ima 3 stopnje in zadnjo mojstrsko učiteljsko stopnjo, lahko ta načela reikija uporabljamo v vsakdanjem življenju. Ta načela so: prav danes se ne razburjajte, prav danes ne skrbite, bodite dobri do svoji bližnjih, služite kruh s poštenim delom in bodite hvaležni za blagoslove življenja (Lübeck, 2005).

Reiki se uporablja že 5.000 let, reiki terapija je razširjena po vsem svetu. Na temo reikija je na slovenskih knjižnih policah v ponudbi sedeminšestdeset tiskanih knjig in štiri elektronske, kar potrjuje, da je reiki terapija poznana. Reiki terapija se lahko izvaja tudi na daljavo. Nosilka podjetja je pridobila naziv mojstrica in učiteljica reiki terapij in te redno izvaja od leta 2008. Terapija traja 60 minut, med terapijo stranka leži na masažni mizi.

Access Bars terapija

Access Bars (v nadaljevanju Barsi) je osnovni sistem Access Consciousnessa, ki pomeni dostop do zavedanja. Ustanovitelj je Gary Douglas. Barsi je poimenovanje za 32 točk na naši glavi, kjer se shranijo misli, občutki, omejitve in blokade na vseh področjih v našem življenju. Pomagali so že tisočim ljudem, da spremenijo številne vidike svojega življenja. Ljudje poročajo o boljšem zdravju, spanju, hujšanju, o izboljšanem seksualnem življenju, o medsebojnih odnosih, olajšanju tesnobe, o manj stresnih trenutkih in še veliko več (Access Consciousness, 2020). Terapija traja 60 minut, med terapijo stranka leži na masažni mizi.

Meditacija

Oblika sproščanja se bo ponudila kot skupinska in individualna meditacija. Najpomembnejši učinek je odpravljanje stresa in napetosti iz duha in telesa. Pomaga pri odpravljanju psihosomatskih motenj (nespečnost, glavobol, utrujenost, težave s prebavo). Izboljšuje koncentracijo, organiziranost in učinkovitosti pri delu. Povečuje kreativnost in inovativnost. Odnosi so boljši in harmonični. Pomaga pri premagovanju težav s kajenjem in alkoholom. Omogoča razvoj zavesti, širjenje in razvijanje mentalnih sposobnosti (Kezele, brez datuma). Meditacijo bomo v podjetju prilagajali. Ne bomo izvajali samo integralne meditacije. Sproščanje traja 60 minut.

Podjetje bo uvedlo novo storitev; to je refleksoterapijo stopal.

Refleksoterapija stopal

Refleksoterapevt je oseba, ki se poklicno ukvarja z refleksno masažo. Njegova naloga je, da zna ovrednotiti zdravstveno stanje osebe po njenih stopalih in z masažo vzpostaviti homeostazo – notranje ravnovesje. To doseže z osnovnimi principi refleksne masaže stopal. Vodila naj bi ga pristna želja z refleksno masažo pomagati in presegati meje zdravljenja. Zaveda se umetnosti zdravlilnega dotika in sposobnosti sprožanja zdravlilne moči, ki so v človeku. Osebo obravnava v vseh njenih razsežnostih – fizični, psihični in mentalni, z njo vzpostavlja ravnovesje. Prav tako skrbi za poglobljanje svojega znanja in sodeluje z zdravniki. Zavedati pa se mora svojih omejitev in ne sme postavljati medicinskih diagnoz (Al, 2015).

Refleksoterapijo bomo uvedli z začetnim tečajem refleksne masaže stopal. To je intenziven vikend tečaj, na katerem se udeleženci naučijo samostojno masirati stopala. Na tečaj se lahko prijavi vsakdo, ki želi izboljšati zdravje v svoji družini ali pa postati certificirani refleksoterapevt. Posebnost tečajev Oli Lukner je ta, da človeka obravnavamo celostno, torej upoštevamo njegov psihološki, duhovni in energetski sistem, s čimer se zdravljenje poglobi. Program začetnega tečaja vsebuje teoretični del in zajema zgodovino refleksne masaže stopal, kako in zakaj deluje refleksna masaža stopal, učinki refleksne masaže, energijske poti v telesu, stopalo kot ogledalo telesa ter osebnosti človeka, indikacije, kontraindikacije, načini masaže za posebne starostne skupine in zdravstvene težave, pregled anatomije človeka, reakcije med masažo, reakcije po masaži, priprava terapevta, kanal za energijo, odnos stranka – terapevt, odnos, ki zdravi, čustveni vzroki za nastanek zdravstvenih težav, čustveni odzivi strank na masažo, masažne tehnike in uporaba pritiska na cone, simptomatske in vzročne cone, način »diagnostike« na stopalu, test A na stopalu, potek terapije in trajanje terapije, priprava

terapevtskega prostora, namestitve stranke, vodenje podatkov – kartoteka, zemljevid refleksnih con na stopalu. Izobraževanje zavzema tudi praktični del, ki ga vadeči vadijo na različne načine, vedno v parih, na masažnih mizah. Tečajniki usvojijo refleksne cone in masažne tehnike. Ob koncu tečaja vsak tečajnik samostojno opravi celotno refleksno masažo stopal, ne da bi si pri tem pomagal s slikovnim gradivom. Tečaj se izvaja v Ljubljani. Čas tečaja: ob petkih od 17. do 20. ure, ob sobotah in nedeljah pa od 9. do 17. ure.



Slika 4: Refleksne cone na stopalih

Vir: (Oli Lukner, 2014) <http://www.zdravljenje.si/nudim-vam/teaji-refleksne-masae-stopal.html#div12>

(OLI, Izobraževanje, Olga Lukner s.p., 2014)

Ker je bioenergetski potencial težko dokazati, se bomo povezali z Inštitutom za bioelektroniko in novo biologijo BION. S pomočjo raziskav bomo dobil certifikat, ki bo potrjeval bioenergetski potencial. BION, Inštitut za bioelektromagnetiko in novo biologijo, je zasebni raziskovalni inštitut, ustanovljen leta 1990. Kmalu po ustanovitvi je bil vpisan v register raziskovalnih organizacij pri ministrstvu za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo. Svoje delo posveča temeljnim in uporabnim raziskavam na področju bioelektromagnetike in znanosti o vodi. Inštitut razvija in izvaja standardizirana testiranja različnih naprav in predmetov ter terapevtov. Testiranja preverjajo in ugotavljajo njihove objektivne zmožnosti, s katerimi vplivajo na človeško fiziologijo in vibracijska stanja vode. Inštitut ima svoj izobraževalni program, ki ga izvaja akademija za zdravilstvo in se osredotoča na komplementarno zdravljenje.

Poleg tega je bila pod mentorstvom prof. dr. Jermana opravljena že vrsta diplomskih del, magisterijev in doktoratov. Znanstveniki inštituta nenehno izpopolnjujejo svoje znanje in izkušnje ter redno predstavljajo svoja nova spoznanja in odkritja z znanstvenimi objavami ter na domačih in mednarodnih konferencah. V preteklih šestnajstih letih je inštitut razvil tudi veliko praktičnih aplikacij svojega raziskovalnega dela. Na Inštitutu BION smo po dalj časa trajajočem in temeljitnem razvoju zgradili sistem testiranja, ki na znanstveni način preverja in dokazuje objektivno moč (bio)energijskega delovanja različnih energijskih terapevtov. Tako znanstveno potrjuje objektivnosti energijskega delovanja, kar je dodatna spodbuda za terapevtsko delo. Podjetja tako pridobijo večje zaupanje strank, možnost dodatne predstavitve, prednost in zaščito pred nelojalno konkurenco, tržnemu inšpektorju pa dokazuje dejanski energijski vpliv (Jerman, 2020).

V prodajo bomo uvedli nov izdelek; to so prehranska dopolnila.

Prehranska dopolnila

Novi izdelki v obliki kapsul (53 izdelkov) bodo zadostovali potrebam celotnega organizma in bodo namenjeni široki ciljni publiki. So brez polnil, veziv in ostalih aditivov, popolnoma naravni. Ime podjetja zaradi varstva poslovnih podatkov ne bo navedeno. Naše podjetje bo za prodajo izbralo sedem prehranskih dopolnil. V človekovi prehrani so vitamini in minerali izredno pomembni, saj jih telo ne more samo ustvariti oz. v primeru vitaminov to zmore le v omejenem obsegu (Merljak & Koman, 2014). Izbrali smo Koencim Q10, probiotični kompleks s prebiotiki, omega olje 3-6-7-9, železo, magnezij kalcij kompleks, multivitamini za moške, multivitamini za ženske.

V nadaljevanju je pripravljen količinski načrt prodaje.

Tabela 9: Količinski načrt prodaje

Izdelek/storitev	EM	mesečno	1. leto	2. leto	3. leto
Storitev					
Reiki terapija	storitev	10,00	120,00	140,00	160,00
Access bars terapija	storitev	10,00	120,00	140,00	160,00
Meditacije	storitev	30,00	360,00	380,00	400,00
Refleksoterapija stopal	storitev	20,00	240,00	260,00	280,00
Izdelek					
Koencim Q10	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00
Probiotiki s prebiotiki	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00
Omega olje	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00
Železo	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00
Magnezij kalcij kompleks	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00
Multivitamini za moške	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00
Multivitamini za ženske	izdelek	2,00	24,00	26,00	28,00

Vir: Lastni vir

Na osnovi predvidenih prodajnih količin in povprečnih cen izdelkov/storitev je pripravljen vrednostni načrt prodaje.

Tabela 10: Vrednostni načrt prodaje v EVR

Izdelek/storitev	Prodajna cena	mesečno	1. leto	2. leto	3. leto
Reiki terapija	40,00	400,00	4.800,00	5.600,00	6.400,00
Access bars terapija	40,00	400,00	4.800,00	5.600,00	6.400,00
Meditacije	20,00	600,00	7.200,00	5.600,00	8.000,00
Refleksna masaža	30,00	600,00	7.200,00	5.600,00	8.400,00
Skupaj storitve	-	2.000,00	24.000,00	22.400,00	29.200,00
Koencim Q10	25,00	50,00	600,00	650,00	700,00
Probiotiki s prebiotiki	26,50	53,00	636,00	689,00	742,00
Omega olje	34,00	68,00	816,00	884,00	952,00
Železo	14,00	28,00	336,00	364,00	392,00
Magnezij kalcij kompleks	17,00	34,00	408,00	442,00	476,00
Multivitamini za moške	28,00	56,00	672,00	728,00	784,00
Multivitamini za ženske	28,00	56,00	672,00	728,00	784,00
Skupaj izdelki	-	295,00	3.540,00	3.835,00	4.130,00
Skupaj izdelki + storitve	-	2.295,00	27.540,00	36.285,00	36.630,00

Vir: Lastni vir

4.2 Načrt nabave

Podjetje bo nabavljalo naslednje blago oziroma izdelke/polizdelke (opisno):

- brisače za enkratno uporabo,
- razkužilo za roke,
- razkužilo za masažno mizo,

- dišeča svečka,
- oljčno olje,
- perforirana podloga za masažno mizo dimenzije 60x50 cm,
- prehranska dopolnila.

V nadaljevanju je pripravljen količinski načrt nabave po izdelkih oziroma skupinah izdelkov.

Tabela 11: Količinski načrt nabave blaga

Izdelek/storitev	EM	mesečno	1. leto	2. leto	3. leto
Brisače	kos	6,00	72,00	75,00	75,00
Razkužilo za roke	kos	2,00	24,00	27,00	27,00
Razkužilo za masažno mizo	kos	2,00	24,00	27,00	27,00
Dišeča svečka	kos	6,00	72,00	75,00	75,00
Oljčno olje	kos/liter	2,00	24,00	27,00	27,00
Perforirana podloga	kos	6,00	72,00	75,00	75,00
Koencim Q10	kos	2,00	24,00	26,00	28,00
Probiotiki s prebiotiki	kos	2,00	24,00	26,00	28,00
Omega olje	kos	2,00	24,00	26,00	28,00
Železo	kos	2,00	24,00	26,00	28,00
Magnezij kalcij kompleks	kos	2,00	24,00	26,00	28,00
Multivitamini za moške	kos	2,00	24,00	26,00	28,00
Multivitamini za ženske	kos	2,00	24,00	26,00	28,00

Vir: Lastni vir

Na osnovi povprečnih nabavnih cen je pripravljen vrednostni načrt nabave.

Tabela 12: Vrednostni načrt nabave v EVR

Izdelek/storitev	Nabavna cena v EVR	mesečno	1. leto	2. leto	3. leto
Brisače za enkratno uporabo	2,20	13,20	158,40	165,00	165,00
Razkužilo za roke	9,60	19,20	23,40	259,20	259,20
Razkužilo za masažno mizo	9,60	19,20	23,40	259,20	259,20
Dišeča svečka	4,60	18,40	331,20	345,00	345,00
Oljčno olje	15,00	30,00	360,00	405,00	405,00
Perforirana podloga	21,00	126,00	1512,00	1575,00	1575,00
Koencim Q10	24,30	48,60	583,20	631,80	680,40
Probiotiki s prebiotiki	26,07	52,14	625,68	677,82	729,96
Omega olje	33,52	67,04	804,48	871,52	938,56
Železo	13,52	27,04	324,48	351,52	378,56
Magnezij kalcij kompleks	16,32	32,64	391,68	424,32	456,96
Multivitamini za moške	27,82	55,64	667,68	723,32	778,96
Multivitamini za ženske	27,82	55,64	667,68	723,32	778,96
Skupaj nabava	231,37	564,74	6473,28	7412,02	7750,76

Vir: Lastni vir

Podjetje želi prodajati prehranska dopolnila, ki so visokokakovostna in 100-odstotno ekološka, primerna za vegetarijance in vegane. Prepričani smo v kakovost svojih storitev in kupcem želimo ponuditi le najboljše. Želimo si, da se k nam vračajo.

4.3 Amortizacija

Podjetje bo za poslovanje potrebovalo osnovna sredstva, nabavljena po okvirnih cenah iz spodnje tabele.

Tabela 13: Osnovna sredstva v EVR

Osnovna sredstva	1. leto	2. leto	3. leto
masažna miza, profesionalna	330,00	0,00	0,00
Skupaj	330,00	0,00	0,00

Vir: Lastni vir

Letni stroški amortizacije osnovnih sredstev so prikazani v naslednji tabeli.

Tabela 14: Izračun amortizacije osnovnih sredstev v EVR

Osnovna sredstva	Vrednost v EUR	Amorti- zacijska stopnja	1. leto	2. leto	3. leto
Masažna miza, profesionalna	330,00	10 %	33,00	33,00	33,00
Skupaj	330,00	-	33,00	33,00	33,00

Vir: Lastni vir

4.4 Zaposlovanje delavcev – stroški dela

V podjetju bo zaposlena samo nosilka polnega s. p.-ja.

Tabela 15: Načrt zaposlovanja delavcev

Delovno mesto	1. leto	2. leto	3. leto
Direktorica, lastnica podjetja	1	1	1
Skupaj	1	1	1

Vir: Lastni vir

Stroški dela zaposlene osebe so predstavljeni v spodnji tabeli.

Tabela 16: Stroški zaposlenih v EVR

Delovno mesto	1. leto	2. leto	3. leto
Direktorica – prispevki 402 evra na mesec	4.824,00	4.824,00	4.824,00
Skupaj	4.824,00	4.824,00	4.824,00

Vir: Lastni vir

Predpostavka je narejena na podlagi tega, da so trenutno minimalni prispevki 402 evra na mesec, ki pa se bodo v naslednjih letih verjetno zvišali.

4.5 Stroški poslovanja

Stroški poslovanja podjetja so predstavljeni v spodnji tabeli.

Tabela 17: Stroški poslovanja v EVR

Stroški poslovanja	mesečno	1. leto	2. leto	3. leto
Najemnina	300,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
elektrika, ogrevanje ...	100,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Zavarovanje	0,00	0,00	0,00	0,00
prispevki s. p.	402,00	4.824,00	4.824,00	4.824,00
tečaji	0,00	280,00	400,00	400,00
amortizacija	0,00	33,00	33,00	33,00
strošek nabave	564,74	6.473,28	7.412,02	7.750,76
telefon, internet	0,00	0,00	0,00	0,00
promocija	10,00	120,00	240,00	360,00
drugi stroški	10,00	120,00	120,00	120,00
Skupaj	1.386,74	16.650,28	17.829,02	18.287,76

Vir: Lastni vir

Podjetje bo na začetku najemalo poslovni prostor v Holističnem centru Moč srca na Vetrinjski 12 v Mariboru, kjer bo mogoče najeti prostor, ko se termini zapolnijo. Višina prispevkov za zdravstveno varstvo, pokojnin in starševsko varstvo je znana vsak mesec posebej. Računovodskega servisa podjetje ne bo imelo, saj bo normirani s. p.. Telefonskih stroškov ne bo, saj bomo uporabili paket kot fizična oseba, paketa zaradi vezave in ugodnosti pa ne bomo spreminjali na »polni« s. p., stroški oglaševanja bodo nizki, saj se bomo predstavljali predvsem brezplačno po družbenih medijih.

4.6 Načrt uspešnosti poslovanja – izkaz poslovnega izida

Uspešnost načrtovanega poslovanja podjetja (poenostavljen izkaz poslovnega izida) je prikazana v tabeli 18.

Tabela 18: Načrtovani poslovni izid podjetja v EVR

No.	Postavka	1. leto	2. leto	3. leto
A.	PRIHODKI			
1	Prihodki	27.540,00	36.285,00	36.630,00
2	drugi prihodki	0,00	0,00	0,00
(1+2)	Prihodki skupaj	27.540,00	36.285,00	36.630,00
B.	ODHODKI			
3	stroški nabave	6.473,28	7.412,02	7.750,76
4	stroški dela	4.824,00	4.824,00	4.824,00
5	stroški storitev	4.800,00	4.800,00	4.800,00
6	strošek amortizacije	33,00	33,00	33,00
7	drugi stroški (oglaševanje, izobraževanje)	520,00	760,00	880,00
(3+4+5+6+7)	Stroški skupaj	16.650,28	17.829,02	18.287,76
C.	DOBIČEK/IZGUBA	10.889,72	18.455,98	18.342,24

Načrt stroškov kaže, da se spremenljivi stroški v vseh treh letih povečujejo, ker se več napovedana nabava zaradi večanja napovedane prodaje. Stalni stroški so približno enaki, ker v teh letih ni predvidenega novega zaposlovanja in vlaganja v osnovna sredstva. Poslovni izid kaže na pozitivno in gospodarno poslovanje podjetja v vseh treh letih. Prihodki so vsa štiri leta večji od odhodkov in se iz leta v leto povečujejo glede na vložena sredstva. Podjetje v vseh treh letih posluje gospodarno, saj so prihodki višji od odhodkov. Dobiček prav tako iz leta v leto narašča in v prvem letu zadošča za pokritje minimalne plače podjetnice, kasneje več kot to.

Za podjetje smo izračunali prag rentabilnosti na mesečni ravni, kjer upoštevamo vse prihodke od prodaje in stroške (fiksne in variabilne stroške). S pragom rentabilnosti ugotovimo, od kod naprej podjetje s prihodki pokriva stroške poslovanja. To je storitveno podjetje, zato storitve predstavljajo glavni prihodek v podjetju. Izračunali smo povprečno ceno storitev, ki znaša 32,50 evrov. Kot osnovo za izračun praga rentabilnosti smo vzeli storitev. Izračunali smo, da mora podjetje prodati 44 storitev, da z njimi pokrije vse mesečne stroške. Če želimo, da nam ostane vsaj minimalna plača, ki v letu 2021 znaša 1.024,24 evrov, mora podjetje narediti še dodatnih 33 storitev, kar zneso mesečno 77 storitev, ki jih razdelimo na 19 storitev na teden, kar je uresničljivo.

4.7 Kritična tveganja in problemi

Z razvojem našega podjetja lahko nastopijo različna kritična tveganja in tudi problemi. Kritična tveganja bomo poskušali vnaprej predvideti in jih odpraviti. Zavezali se bomo, da bo podjetje delovalo brezhibno.

Prvo tveganje, ki bi ga izpostavili, je bolezen glavne nosilke podjetja, kar lahko povzroči daljšo odsotnost in krizo v podjetju. Če bo podjetnica zbolela, bomo zaposlili novega sodelavca/sodelavko, ki bo prevzel izvajanje storitev.

Ponovni izbruh epidemije lahko ponovno zapre vse storitvene dejavnosti in povzroči izpad dohodka. Če bo nova epidemija, bomo okrepili spletno mediacijo, pripravili bomo več zvočnih posnetkov in jih tržili na spletnih straneh. Če bo gospodarska kriza, lahko podjetju spremenimo status zaposlene osebe, direktorica se redno zaposli drugje in obdrži popoldanski s. p.

Možno je tudi, da je podjetje pripravilo preveč optimistično napoved prodaje. Če bo konkurenca večja, se bomo dodatno izobraževali in vnašali novitete.

5. MOŽNOSTI ZAPOSLOVANJA NOVIH LJUDI V PODJETJU OB UPOŠTEVANJU UPRAVLJANJA TALENTOV

Ugotavljamo, da je ključni dejavnik uspeha, ki razlikuje boljša in slabša podjetja, nadarjen posameznik. Prepoznavanje in razvoj nadarjenih posameznikov organizacijam omogoča, da so iz leta v leto boljše v svoji dejavnosti. Odlična in uspešna podjetja znajo zadržati nadarjene ljudi in z njimi upravljati tako, da izkoristijo njihov potencial (Vilman & Žezlina, 2009).

Podjetje bo v tretjem letu poslovanja preiskalo možnosti zaposlitve dodatne osebe, ki bi jo lahko vključili v četrto leto poslovanja.

Če upoštevamo jasna navodila po (Vilman & Žezlina, 2009), se bomo tega lotili s strategijo, s katero si bo podjetje zagotovilo strokovno in osebnostno kompetentnega posameznika (m/ž), ki bo deležen skrbne pozornosti. Najprej ga je treba poiskati, nato pa pripeljati v podjetje. Podjetje mora zanj poskrbeti, ga podpirati, motivirati, navduševati. Skratka, treba ga je spoštovati in mu to tudi pokazati, da ne bo odšel h konkurenci.

V podjetju se bomo držali naslednjega načrta, ki smo ga povzeli po (Žezlina, 2011), saj si želimo posameznika, ki bo z veseljem opravljal redne storitve. Želimo si nekoga, ki bo razširil obstoječo dejavnost ponudbe storitev. Držali se bomo načrta, predstavljenega v nadaljevanju.

Nadarjenega posameznika bomo iskali in spoznavali vsaj tri mesece, preden ga bomo potrebovali. Aktivno se bomo udeleževali srečanj in konferenc naše dejavnosti. Tam bomo spoznavali najboljše posameznike in se zanje zanimali pri strokovnih kolegih. Sistematično bomo gradili ta socialni kapital in se družili z najboljšimi posamezniki v stroki, pa tudi širše. Vsekakor si želimo posameznika, ki bi lahko našo dejavnost razširil. Spraševali se bomo, kakšen je posameznik kot človek in kaj najraje počne. Zanimalo nas bo, kaj ga zanima, vznemirja in žene naprej. Najboljši čas za resnično spoznavanje človeka in ustvarjanje dobrega odnosa z njim je namreč takrat, ko nam ga ni treba zaposliti.

Vodja v podjetju mora biti zaupanja vreden, zato se bo direktorica vprašala, zakaj bi nadarjeni posameznik želel delati zanjo. Visoko plačilo ni nikoli zadosten razlog za to, da najboljši posamezniki pridejo v podjetje. Pomembno je vodenje, ki mu želijo najboljši zaposleni slediti. Lahko je to pogum pri zagovarjanju vrednot, lahko je ugled nadarjenega mentorja ali pa sposobnost združevanja ljudi različnih pogledov. Predvsem pa moramo že od prvega dne postaviti jasna pričakovanja, kaj lahko pričakujemo od njih mi in kaj lahko pričakujejo

posamezniki od nas. Zanimalo nas bo, kaj se bodo pri nas naučili, česar se ne bodo mogli pri drugih, kaj pričakujemo od njih, da bodo naredili, da bi bili v podjetju uspešni.

Pogledali bomo v njihova srca, ne samo v pamet. Povprečen življenjepis posameznika je dolg, saj navaja dosežke in kvalifikacije, zelo malo pa je na straneh prebrati o njegovem poslanstvu in strasteh. Osredotočili se bomo na motivacijo, vrednote in poslanstvo kandidata.

Pri izbiri kandidata bomo potrpežljivi. Najboljši ljudje so skoraj vedno zasedeni. Pokazali jim bomo, da smo drugačni in da spoštujemo človeka ter njegov vsakdanji doprinos.

Pazljivo in z razmislekom jih bomo vpeljali v podjetje. Vložili bomo svoj čas. Pozorni bomo na kandidatov napredek in razvoj že od vsega začetka. Nikakor ne bomo dopustili, da bo negotov.

Ker bomo imeli v podjetju le eno osebo, bo ta oseba novim kandidatom tudi mentor. Novemu kandidatu bomo dali več kot le golo informacijo in nasvete. Dali mu bomo naloge, izzive, prostor, kjer se bo lahko razvijal.

Skrbeli bomo, da se bo redno izobraževal in dopolnjeval svoja znanja. Z obiskom različnih delavnic in sejamskih dejavnosti bo širil svoja znanja in jih dograjeval.

»In the end, all management can be reduced to three words: people, product, and profits. People come first« Lee Iacocca (Stettner, 2006).

6 SKLEP

Živimo v dobi, kjer mora biti vsega več, kamor pa sodi tudi razširitev obstoječega podjetja. Družba želi več izbire in zaradi tega tudi več porabi. Več je konkurence in priložnosti. Vsako podjetje želi napredovati, želi možnosti, priložnosti in sredstva za zagon začetnih investicij ter kasnejšo razširitev in razvoj dejavnosti.

V dandanašnjem življenjskem vsakdanu imamo veliko obveznosti, toda velikokrat pozabimo nase in na svoje zdravje. Poskrbeti zase, spomniti se, da je zdravje na prvem mestu, se ustaviti in poskrbeti zanj so razlogi za nastanek diplomskega dela. Poti, kako ohranjati zdravje v vseh stresnih trenutkih, so različne in odvisne od vsakega posameznika. Raziskali smo eno izmed tovrstnih poti. Osnova nam je bil popoldanski s. p., ki je z majhnimi koraki stopil na trg v začetku prejšnjega leta. V diplomski nalogi smo razdelali predpostavke o širitvi te poti. Ugotavljamo, da je to podjetniško idejo možno uresničiti.

Glavni namen tega dokumenta je bil natančneje raziskati vse razpoložljive možnosti, da razširimo obstoječi popoldanski s. p. v »polni« s. p. z uvedbo novega izdelka in storitve s pomočjo znanja, izobraževanja in razpoložljivih možnosti financiranja.

Hipotezo 1: Z uvedbo novega izdelka in storitve je možno povečati prodajo, kar bi omogočalo redno zaposlitev ene osebe – **smo potrdili**. Za podjetje smo v celoti pripravili količinski načrt prodaje (tabela 9: Količinski načrt prodaje), ki je vključeval reiki terapijo, Access Bars terapijo, meditacije in novo storitev refleksoterapijo stopal ter sedem prehranskih dopolnil, ki so privlačna vse leto. Ocenili smo, da je vrednost prodaje na mesečni ravni za storitev in izdelke 2.295 evrov, tako pa smo napovedali prodajo za prva tri leta. Prodaja se drugo leto poveča za 8,33 %, tretje leto pa za 7,69 %. V izkazu poslovnega izida vidimo, da podjetje tako lahko uspešno plačuje vse stroške in ima dobiček.

Hipotezo 2: Potreba po storitvi svetovanja, masaži in prehranskih dopolnilih se povečuje – **smo potrdili**. Naredili smo raziskavo trga za leto 2017, 2018 in 2019 za podjetja, ki sodijo v alternativne oblike zdravljenja, in dokazali, da število subjektov v teh letih sicer pada (tabela 5: Število subjektov po letih), vendar podjetja ustvarjajo višji dobiček in prihodke (tabela 6: Dobitek in prihodki podjetja). Raziskali smo podjetja, ki prodajajo prehranska dopolnila. Ugotovili smo, da se prihodki podjetja višajo (tabela 8: Prihodki podjetja G 46.900). Sklepamo,

da se potreba po storitvi svetovanja, masaži in prehranskih dopolnilih v Sloveniji povečuje oziroma je strankam privlačna.

Hipotezo 3: Na tuji trg je možno prodreti s storitvami meditacije v angleškem jeziku – **smo delno potrdili**. Na osnovi ankete in podatkov raziskave sklepamo, da potreba po meditaciji v tujini raste. Osredotočili smo se na ameriški trg in iz raziskave je razvidno, da je cilj meditacije na tem področju, da jo financira zavarovalnica, saj je vedno več dokazov o pozitivnem vplivu meditacije na človekovo zdravje. Ta del lahko potrdimo, vendar pa imamo premalo podatkov, ki bi dokazovali, da je možno prodreti s storitvami naše meditacije v angleškem jeziku na tuji trg. Tega dela torej ne moremo potrditi. Idejo bo podjetje razvijalo, saj meni, da je ozemlje Slovenije majhno in možnost medijev, ki omogočajo predstavitev na tujih trgih, raste. Idejo bomo razvijali v četrtem letu poslovanja, ko bomo zaposlili novega sodelavca (m/ž) za izvajanje storitev alternativnih oblik zdravljenja.

7 VIRI, LITERATURA

- Academia. (18. december 2015). *Gostujoče predavanje sodelavcev časopisa Večer*. Pridobljeno iz Academia Novice: <http://academia.si/novice/gostujoce-predavanje-sodelavcev-casopisa-vecer/>
- Access Consciousness. (1. januar 2020). *Access Consciousness*. Pridobljeno 29. november 2020 iz O zavesti o dostopu: <https://www.accessconsciousness.com/en/about/>
- AJPES. (28. november 2020). *Poslovni register Slovenije*. Pridobljeno 28. november 2020 iz AJPES:
https://www.ajpes.si/prs/rezultati.asp?podrobno=1&tip=0&naziv=&maticna=&davcna=&status=1&ulica=&h_st=&naselje=&obcina=&posta=&dejavnost=86.901&Sektorizacija=&Oblika=&MAXREC=20
- Al, Z. (30. marec 2015). *www.zai.si*. Pridobljeno 10. november 2020 iz NPK REFLEKSOTERAPEVT/REFLEKSOTERAPEVTKA:
<https://www.zai.si/izobrazevanje-npk/refleksoterapevt-refleksoterapevtka>
- Benedik, D. E. (21. oktober 2020). *Strokovnjak odgovarja katera dopolnila res potrebujete*. Pridobljeno iz Mična: <https://micna.slovenskenovice.si/moje-zdravje/strokovnjak-odgovarja-katera-dopolnila-res-potrebujete>
- Borštnik, B. (2. september 2020). *Popoldanski s.p.* Pridobljeno 29. september 2020 iz Mladi podjetnik:
<https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/popoldanski-s-p>
- Bučar, F. (2012). *Rojstvo države*. Ljubljana: Didakta.
- Edward, D. B. (2005). *Šest klobukov razmišljanja*. Ljubljana: New moment, d.o.o.
- Finančna uprava Republike Slovenije. (december 2020). *FURS*. Pridobljeno 9. januar 2021 iz Davki za začetnike in fizične osebe, ki opravljajo dejavnost:
https://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Davki_in_druge_dajatve/Podrocja/Dohodnin_a/Dohodek_iz_dejavnosti/Opis/Davki_za_zacetnike_-_fizicne_osebe_ki_opravljajo_dejavnost.pdf

- Fortuna, M. (19. marec 2018). *Mladi podjetnik*. Pridobljeno 30. oktober 2020 iz Mladi podjetnik: <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/odgovor-strokovnjaka-sprememba-popoldanskega-s-p-v-s-p>
- Fundacija Davida Lyncha. (2021). *Meditate America*. Pridobljeno 12. januar 2021 iz Meditate America: <https://meditateamerica.org/>
- FURS. (29. oktober 2019). *Popoldanski s.p.* Pridobljeno 29. oktober 2020 iz evem.gov.si: <https://evem.gov.si/info/zacenjam/zelim-ustanoviti-podjetje/postopek-ustanovitve-sp/popoldanski-sp/>
- Gorenjske lekarne. (1. julij 2017). *Poznate razlike med zdravili in prehranskimi dopolnili*. Pridobljeno 15. november 2019 iz Gorenjske lekarne: <https://www.gorenjske-lekarne.si/svetovanje-clanek/poznate-razlike-med-zdravili-in-prehranskimi-dopol>
- Goršič, M., Plohl, V., Robnik, L., Jug, A., Hvala, P., Koprivnik, G., . . . Jovanovič, D. (2011). *Sam svoj šef - samostojni podjetnik*. Ljubljana: Tiskarna Premiere d.o.o., Medvode.
- Javna agencija RS za zdravila in medicinske pripomočke. (6. marec 2017). *JAZMP*. Pridobljeno 4. december 2020 iz Ni vse varno, kar je naravno: <https://www.jazmp.si/jazmp-za-paciente-in-javnost/ni-vse-varno-kar-je-naravno/>
- Jerman, p. d. (2020). *Bion*. Pridobljeno 5. januar 2021 iz Bion: <https://bion.si/>
- Kezele, A. (brez datuma). *Adrian Kezele*. Pridobljeno 25. november 2020 iz Integralna meditacija: <https://www.adriankezele.com/sl/integralna-meditacija/>
- Kos, B. (brez datuma). *Blaž Kos*. Pridobljeno 24. november 2020 iz SWOT analiza.
- Lübeck, W. (2005). *Reiki priročnik*. Brežice: Utrip d.o.o.
- Merljak, M., & Koman, M. (2014). *Zdravje je naša odločitev*. Ljubljana: Knjigarna PD.
- Nordström, K. A., & Ridderstråle, J. (2008). *Ta nori posel do konca ali Kako uživati v kapitalizmu*. Ljubljana: GV Založba.
- Oli Lukner. (2014). *Zdravljenje*. Pridobljeno 9. januar 2021 iz Refleksne cone ne stopalih: <http://www.zdravljenje.si/nudim-vam/teaji-refleksne-masae-stopal.html#div12>
- OLI, Izobraževanje, Olga Lukner s.p. (2014). *Zdravljenje*. Pridobljeno 9. januar 2021 iz Tečaji refleksne masaže stopal: <http://www.zdravljenje.si/nudim-vam/teaji-refleksne-masae-stopal.html#div2>

- Potočnik, V. (2002). *Temelji trženja s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
- Potočnik, V. (2002). *Temelji trženja s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
- Potočnik, V. (2002). *Temelji trženja s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
- Potočnik, V. (2002). *Temelji trženja s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
- Slovenska knjiga d.o.o. (29. november 2020). *Pirs*. Pridobljeno iz Pirs: <https://pirs.si/#/>
- Smaka, D. I. (1. januar 2017). *Dr. Flis*. Pridobljeno 29. november 2020 iz Alternativna medicina - kaj je to?: <https://dr-flis.si/alternativna-medicina%E2%80%93kaj-je>
- STAT. (2012). *STAT*. Pridobljeno 1. januar 2021 iz https://www.stat.si/doc/letopis/2013/14_13/14-02-13.html
- STAT. (2013). *STAT*. Pridobljeno 2. januar 2021 iz Letopis: https://www.stat.si/doc/letopis/2013/04_13/04-33-13.html
- Statistični urad Republike Slovenije. (18. december 2019). *Statistični urad Republike Slovenije*. Pridobljeno 2020. november 2020 iz Pregled leta 2019: file:///C:/Users/Dina/Downloads/Pregled_leta_2019.pdf
- Statistični urad Republike Slovenije. (28. november 2020). *Stat*. Pridobljeno 28. november 2020 iz Podravska regija: <https://www.stat.si/obcine/sl/Region/Index/2>
- Stettner, M. (2006). *The New Manager's handbook*. United States of America: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Sutton, G. (2012). *Pisanje uspešnih poslovnih načrtov*. Varaždin: Katarina Zrinski d.o.o.
- TLALKA, S. (11. december 2018). *Mindful*. Pridobljeno 9. januar 2021 iz Meditation-is-the-fastest-growing-health-trend-in-america/: <https://www.mindful.org/meditation-is-the-fastest-growing-health-trend-in-america/>
- Tripaneer. (2021). *Book meditation retreats*. Pridobljeno 13. januar 2021 iz Silent-meditation in europe: https://www.bookmeditationretreats.com/all/c/silent-meditation/d/europe?show_all
- TSmedia, d.o.o. (4. december 2020). *Bizi*. Pridobljeno iz Alternativne oblike zdravljenja: <https://www.bizi.si/iskanje?q=alternativne%20oblike%20zdravljenja>

Veleposlaništvo republike Slovenije. (brez datuma). *Berlin embassy*. Pridobljeno 4. december 2020 iz Osnovne gospodarske informacije o Slovenji: <http://www.berlin.embassy.si/index.php?id=235>

Vilman, L., & Žezlina, J. (1. julij 2009). *Energos consulting group*. Pridobljeno 4. december 2020 iz PREPOZNAVANJE TALENTOV – IDENTIFICIRANJE KLJUČNIH KADROV: <https://ecg.si/clanki/prepoznavanje-talentov-identificiranje-kljucnih-kadrov/>

Žezlina, J. (10. april 2011). *Energos consulting group*. Pridobljeno 5. december 2020 iz Odkrijte še neodkrito: <https://ecg.si/clanki/odkrijte-se-neodkrito/>

8 PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

Sem Dina Košir, študentka VSŠ Academia, in za pripravo diplomskega dela raziskujem trg storitev alternativnih oblik zdravljenja. Vprašalnik zajema 14 vprašanj. Analizo odgovorov bom predstavila v diplomski nalogi. Že vnaprej se vam zahvaljujem za odgovore in čas.

Ali se vam zdijo pomembne naslednje trditve glede storitev alternativnih oblik zdravljenja:

1) »Obljubo, da bomo pravočasno opravili storitev, vedno držimo.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

2) »Kot stranki mi je pomembno, da se pritožbe ali problemi, ki nastanejo, rešujejo zelo skrbno in takoj.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

3) »Zelo pomembno mi je, da pridem kot stranka na vrsto za storitev še isti dan, kot želim jaz, ali dan kasneje.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

4) »Zelo pomembno mi je, če mi ne dvignete telefona, da me pokličete nazaj v eni uri, da se lahko dogovorimo za termin storitve« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

5) »Za kakovostno storitev, ki zadovolji in preseže vsa moja pričakovanja, sem pripravljen/-a plačati tudi do 20 % več od povprečne cene« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

6) »Za storitev alternativnih oblik zdravljenja sem mnenja, da bi morala biti večina storitev (več kot 50 %) brezplačna« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

7) »Veliko bolj mi je pomembna izkušnja pri sami storitvi (da se počutim bolje, lažje in sproščeno), ki preseže vsa moja pričakovanja od cene« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

8) »Vedno postavim ceno pred kakovost storitev, saj mi je pomembna samo cena. Želim plačati čim manj« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

9) »Če izvajalec/-ka storitev ni prijazna in ni pripravljena ustreči, se kot stranka več ne vrnem.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

10) »Zelo pomembno mi je, da mi izvajalec/-ka storitev zna odgovoriti na vsa moja vprašanja, ki me zanimajo o sami storitvi.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

11) »Med opravljanjem storitve želim, da se izvajalec/-ka storitev posveti v celoti samo meni, saj mi tako izkaže spoštovanje.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

12) »Kot stranka želim, da ima izvajalka storitev vedno čas takrat, ko imam jaz kot stranka čas«. (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

13) »Kot stranka se vedno vračam tja, kjer je storitev kakovostna, izvajalci storitev pa prijazni, zanesljivi, odzivni in se zame potrudijo.« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

14) »Če bi imeli možnost, da poslušate meditacijo v angleškem jeziku, ki bi vam umirila um, ali bi jo poslušali?« (označite en odgovor)

- Da
- Ne
- Ne vem

Podatki o anketirancu Spol (obkrožite):

- Moški.
- Ženski.

Status (obkrožite):

- Zaposlen
- Nezaposlen
- Študent/-ka
- Upokojenec/-ka
- Drugo: _____

Status anketiranca:

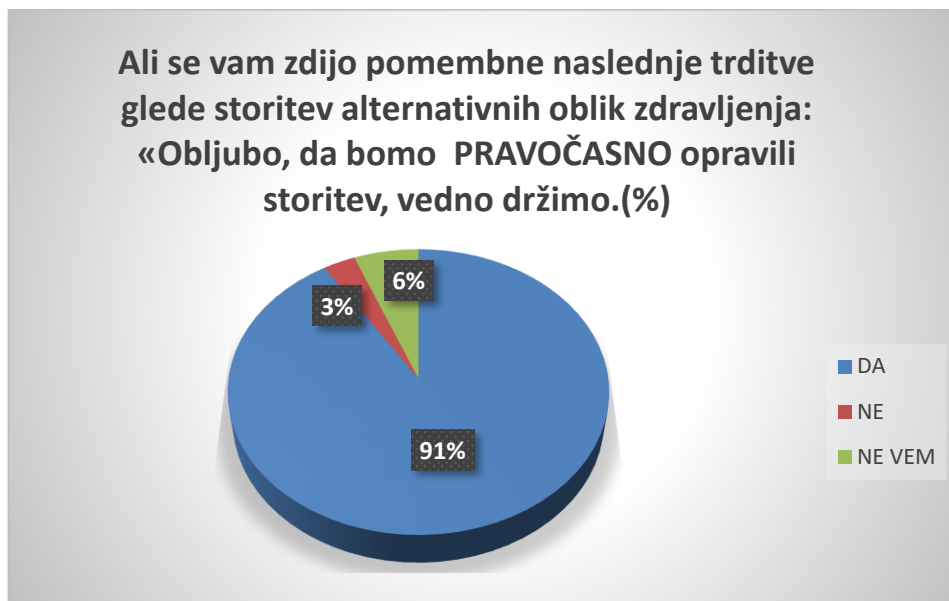
- Podjetje
- Društvo
- Posameznik

Regija anketiranca:

- Podravska
- Ostale slovenske regije

Priloga 2: Anketa v obliki grafa

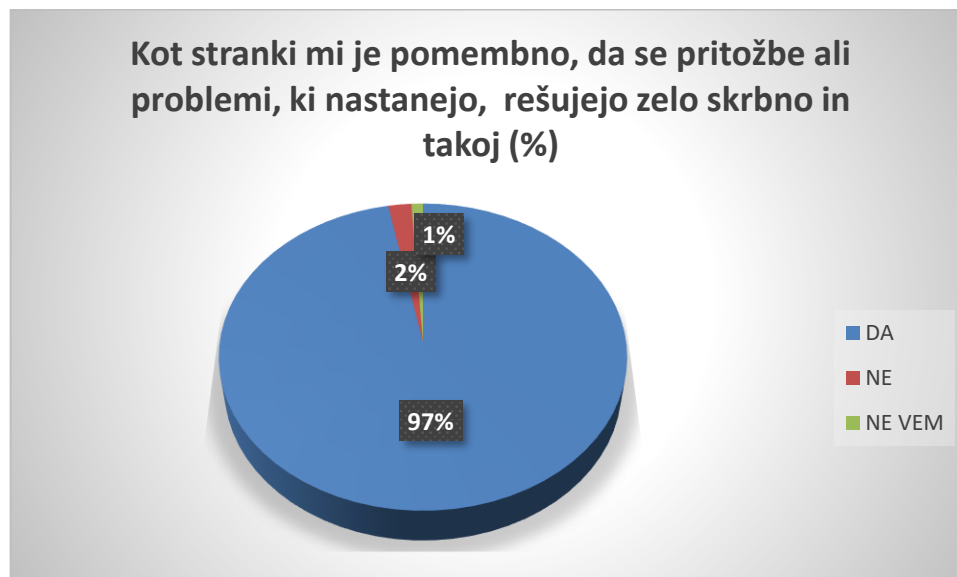
1. VPRAŠANJE



Graf 1: Vedno opravimo storitev pravočasno

Vir: (Lastni vir)

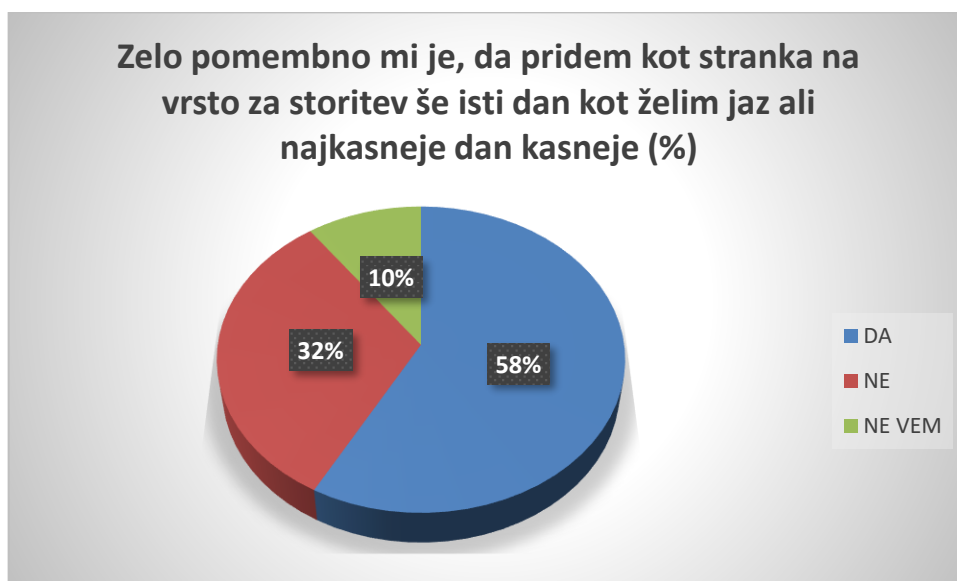
2. VPRAŠANJE



Graf 2: Pritožbe in problemi se rešujejo skrbno in takoj

Vir: (Lastni vir)

3. VPRAŠANJE



Graf 3: Stranka pride na storitev še isti dan kot želi ali najkasneje dan kasneje

Vir: (Lastni vir)

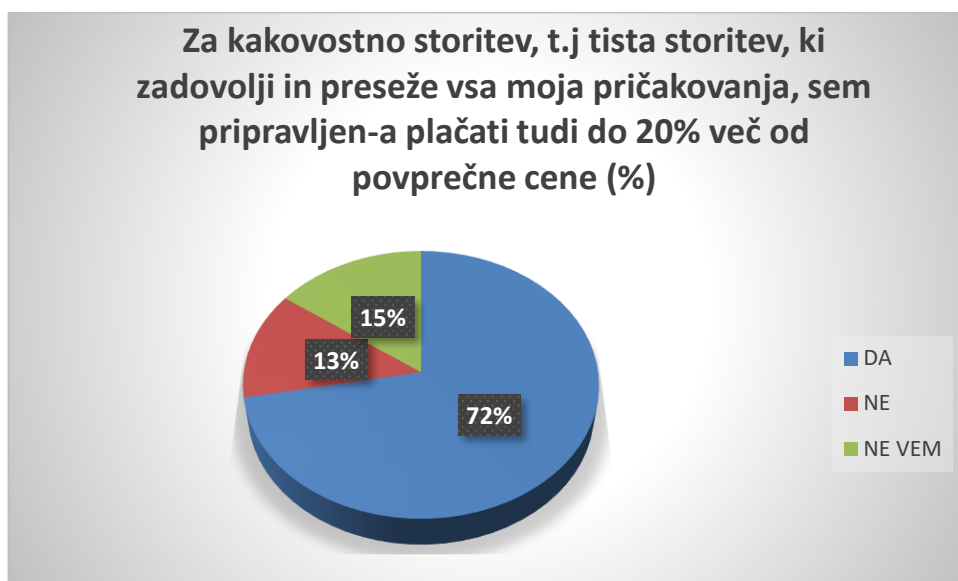
4. VPRAŠANJE



Graf 4: Stranko pokličemo nazaj v roku ene ure, če ji ne dvignemo telefona

Vir: (Lastni vir)

5. VPRAŠANJE



Graf 5: Stranka je pripravljena plačati več za storitev, ki zadovolji in preseže vsa njena pričakovanja

Vir: (Lastni vir)

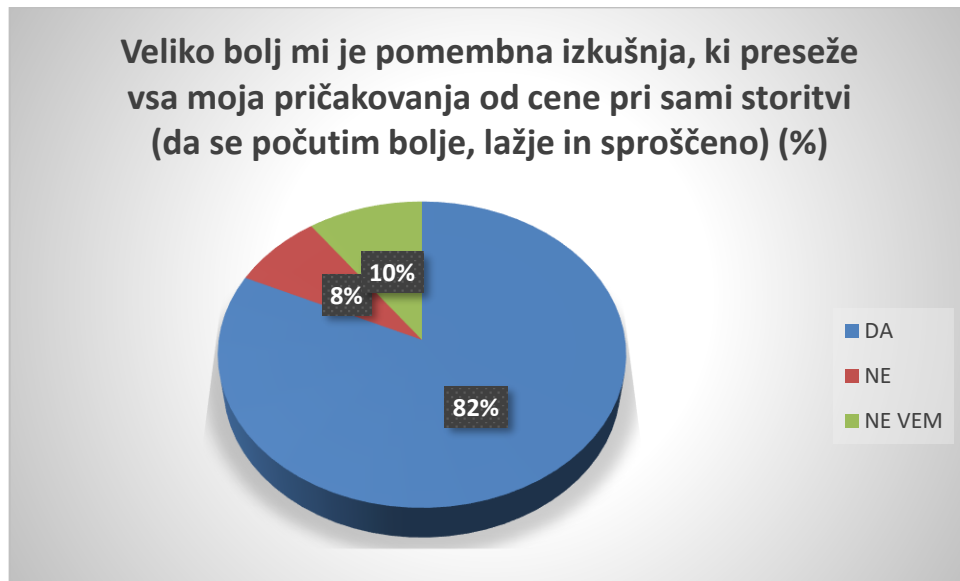
6. VPRAŠANJE



Graf 6: Več kot 50% alternativnih oblik zdravljenja morajo biti brezplačne

Vir: (Lastni vir)

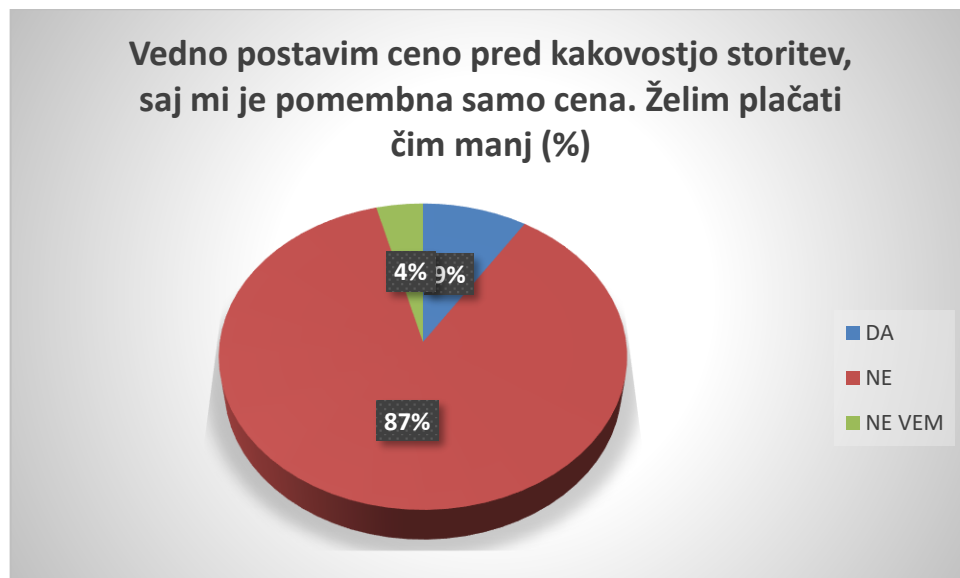
7. VPRAŠANJE



Graf 7: Izkušnja, ki preseže pričakovanja je pomembnejša od cene

Vir: (Lastni vir)

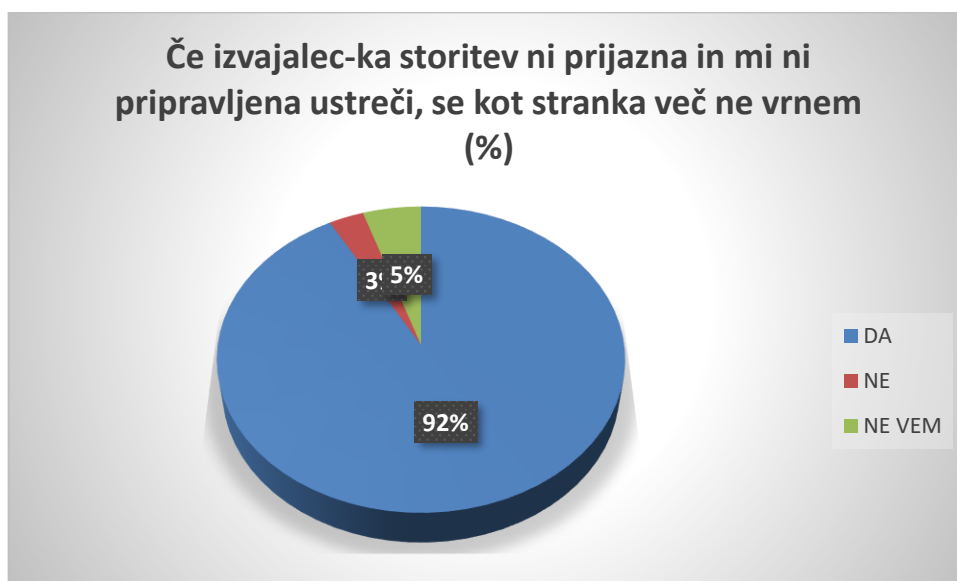
8. VPRAŠANJE



Graf 8: Cena je pred kakovostjo storitev

Vir: (Lastni vir)

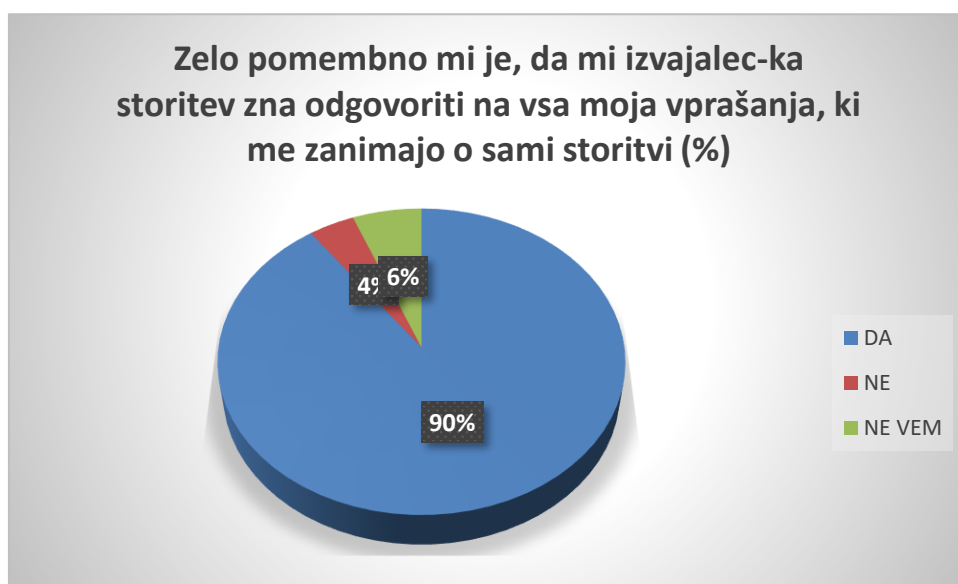
9. VPRAŠANJE



Graf 9: Če izvajalec storitev ni prijazen in ustrežljiv se stranka več ne vrnem

Vir: (Lastni vir)

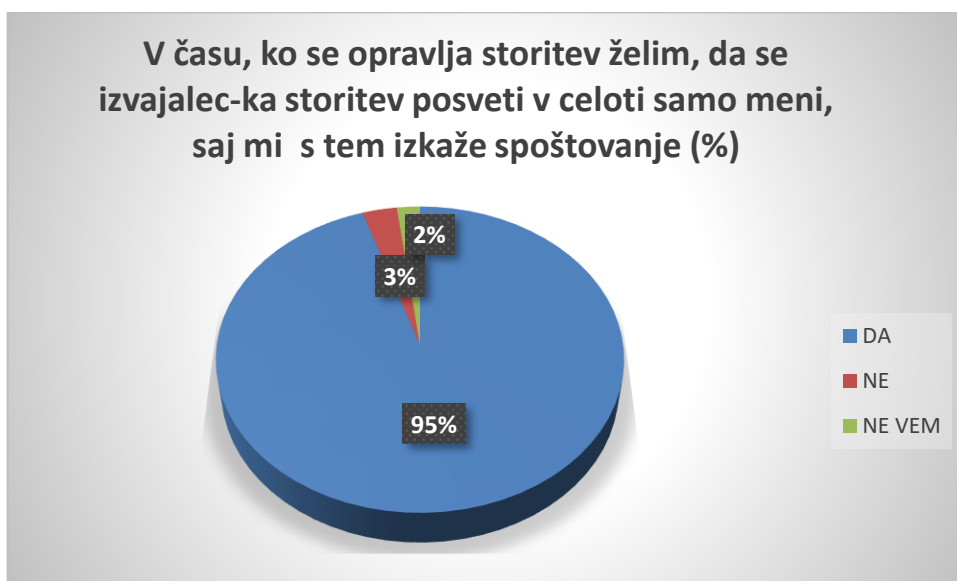
10. VPRAŠANJE



Graf 10: Zelo pomembno je, da stranki izvajalci storitev znajo odgovoriti na vsako vprašanje

Vir: Lastni vir)

11. VPRAŠANJE



Graf 11: V času opravljanja storitev se izvajalec storitev posveti stranki v celoti, saj ji s tem izkažemo spoštovanje

Vir: (Lastni vir)

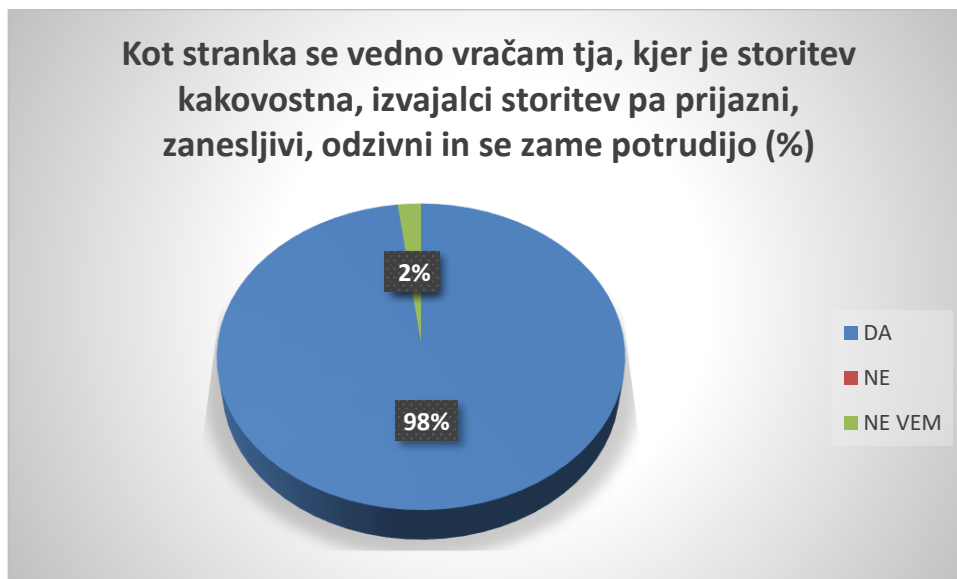
12. VPRAŠANJE



Graf 12: Stranka želi, da ima izvajalec storitev vedno čas takrat, ko ima ona čas

Vir: (Lastni vir)

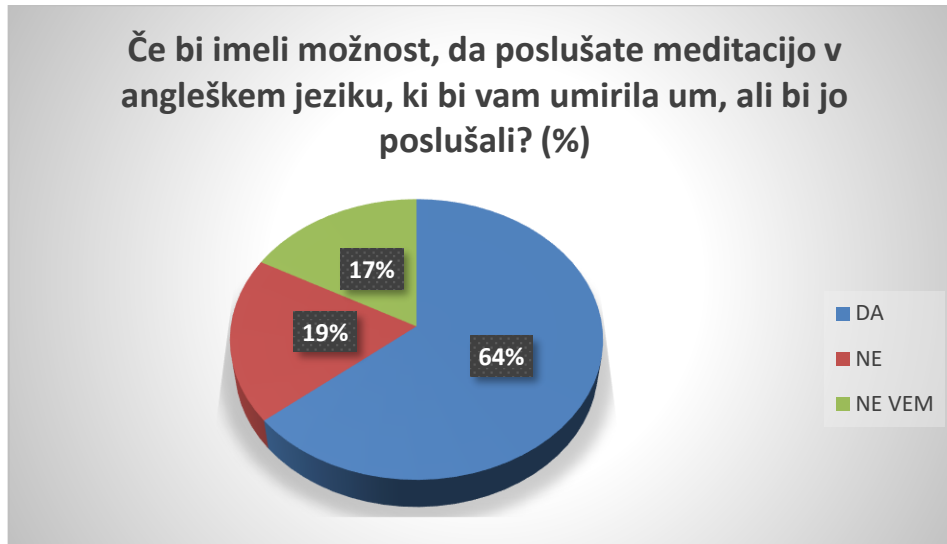
13. VPRAŠANJE



Graf 13: Stranka se vedno vrača k storitvi, ki je kakovostna in izvajalci prijazni

Vir: (Lastni vir)

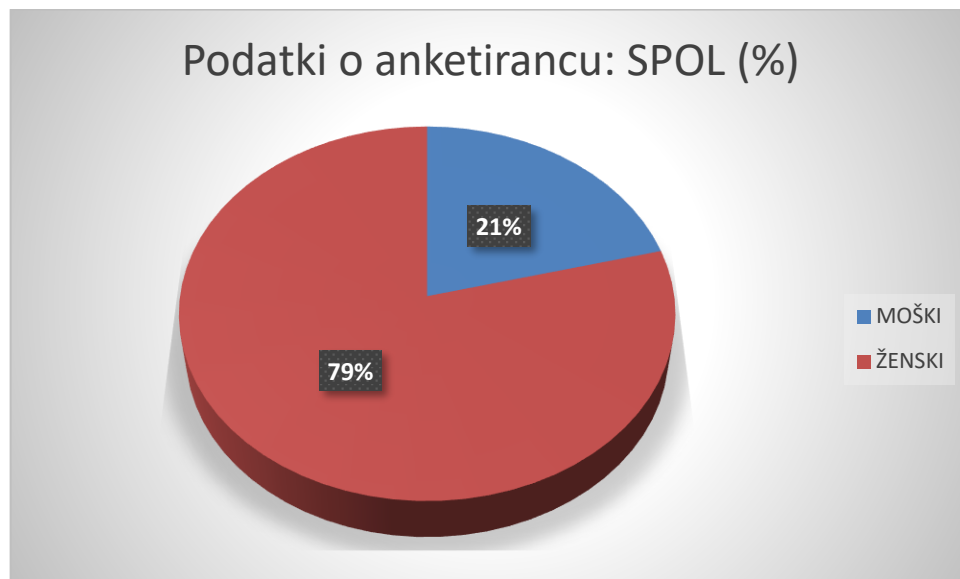
14. VPRAŠANJE



Graf 14: Poslušanje meditacije v angleškem jeziku

Vir: (Lastni vir)

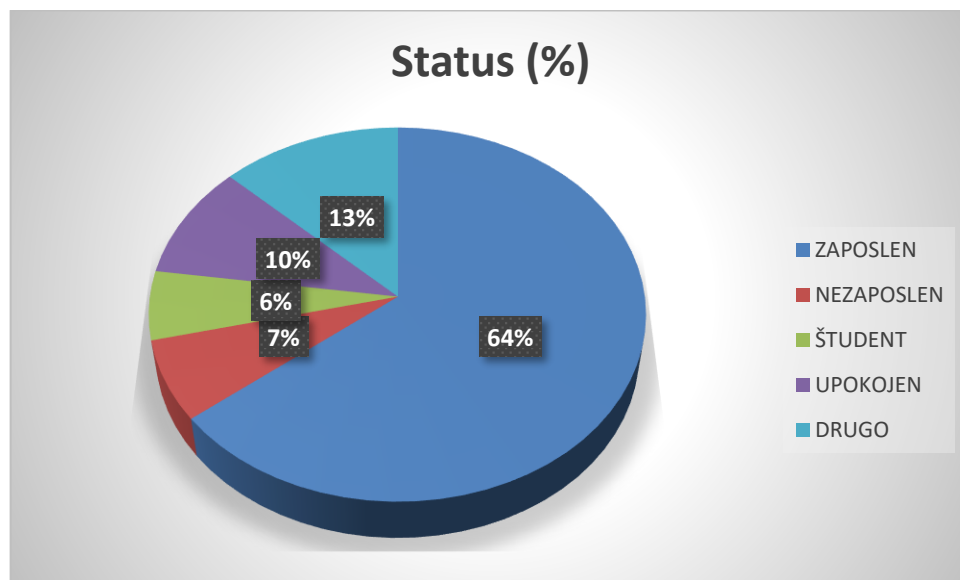
15. VPRAŠANJE



Graf 15: Spol anketirancev

Vir: (Lastni vir)

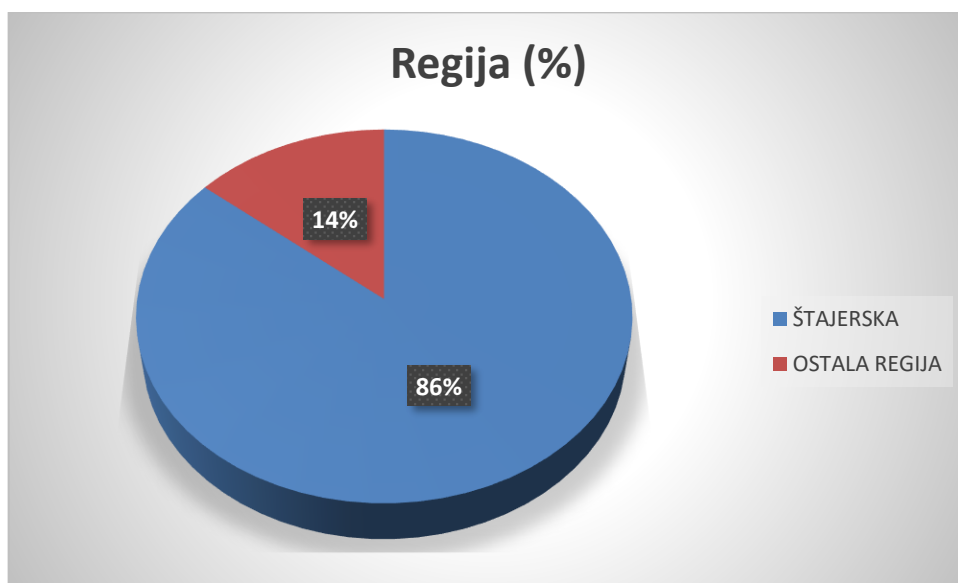
16. VPRAŠANJE



Graf 16: Status anketirancev

Vir: (Lastni vir)

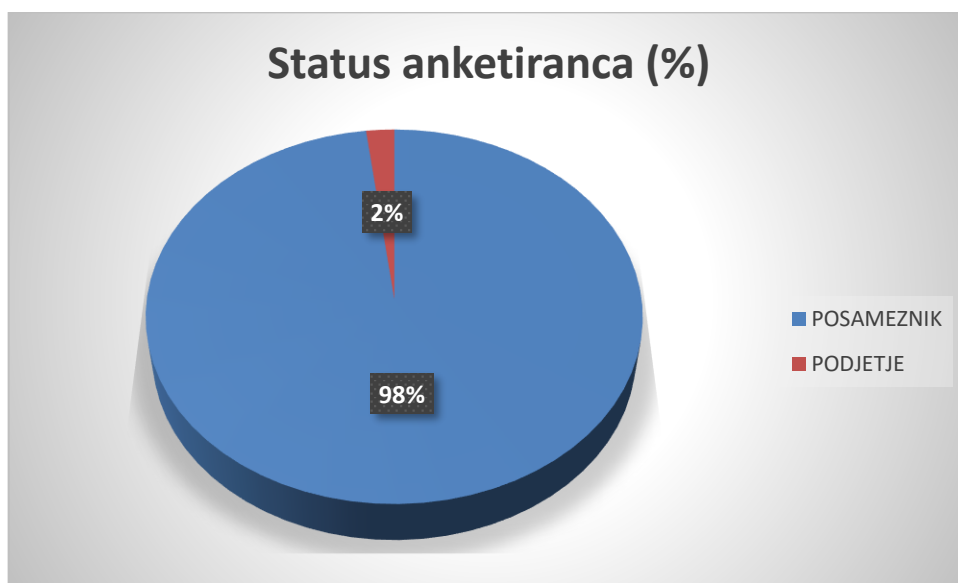
17. VPRAŠANJE



Graf 17: Regija anketirancev

Vir: (Lastni vir)

18. VPRAŠANJE



Graf 17: Status anketiranja

Vir: (Lastni vir)