

RIJEČ UREDNIKA

Balans vremena i novca formula za uspjeh i sreću


 Alma Osmičević,
B2B - Glavni i odgovorni urednik

Poštovani čitatelji,

Brojne su priče o poslovnim uspjesima. Bezbrojni su načini na koje su ljudi, sa pravim idejama izgradili svoja business carstva. A u svakoj od ovih priča jedan od ciljeva koji se nedvojbeno nametnuo kao primaran je **PRODATI**.

Savremeni business svijet funkcioniše na jednostavnom principu - **SVE JE ROBA I SVE JE NA PRODAJU**. Uspješno prodaj ili ćeš biti prodan.

Naravno, sve kreće od ideje. Nekad je i sama ideja dovoljno dobra roba, da oni koji znaju dobro prodati, vrlo lako dolaze do primamljivih iznosa novca. Zašto nam je novac toliko bitan? Kako i zašto je nastao i zbog čega ga svakodnevno toliko trebamo? Mnogo zanimljivosti vezanih za novac možete saznati na stranicama ovog B2B izdanja.

Upravo, mi smo svjedoci i jedne od velikih promjena vezanih za novac. Kreditne, debitne, potrošačke kartice polako i potpuno istiskuju keš iz naših novčanika. Karticama možemo plaćati skoro sve. Ne bih se iznenadila, ni kada bi uskoro, neki modni guru lansirao i liniju novčanika bez pregrada za novac.

A da baš sve i nije u novcu, najbolje znaju oni koji imaju nešto i u dionicama nekih od uspješnih domaćih kompanija.

O tržištu vrijednosnih papira, berzi/ burzi, investicijama, investicionim fondovima, dionicama opširnije govorimo u jednoj od tema. Samo berzansko poslovanje (nažalost) i dalje je tabu tema za mnoge koji za sebe tvrde da su uspješni poslovni ljudi. A upravo oni bi i trebali diktirati situaciju na ovom tržištu, koje je u proteklih par godina doživjelo značajan pad. U želji da javnost BH business okruženja pobliže upoznamo sa berzanskim poslovanjem u BiH, uspostavili smo saradnju sa Sarajevskom berzom/ burzom vrijednosnih papira d.d. (SASE). Kao rezultat ove saradnje, i u nekoliko narednih brojeva imat ćete priliku naučiti dosta toga vezanog za poslovanje na tržištu vrijednosnih papira.

Možda je saradnja sa brokerskim kućama i investicionim fondovima ipak poslovni potencijal koji ne smijemo zanemariti. Moguće je čak, da samo uz malo sreće i jednu uspješnu investiciju, za jako kratko vrijeme postanete i pravi lider na svom tržištu.

Ko su zapravo tržišni lideri? Kako doći na sam vrh business piramide i kako ostati gore što duže? Po mogućnosti zauvijek? Mnogo je analiza, statistike i drugih znanja potrebno da bi se pronašli odgovori na ova pitanja. Uz pomoć saradnika iz NMC-a i web tražilice www.nmc.ba pokušavamo predstaviti neke zanimljive informacije vezane za BH tržišne lidera. Ukoliko volite brojeve, procenete, statistiku i business, sigurno ćete uživati čitajući stranice posvećene ovoj temi.

I opet se vraćamo na prodaju.

Jedno je zajedničko za tržišne lidere u svim branšama - najbolje i najviše prodaju. Pored toga vode izuzetno puno pažnje o potencijalnim kupcima, konstantno se bave procjenama rizika za svaki poslovni poduhvat i ne dopuštaju da nenaplaćena potraživanja postanu teret za poslovanje. Zbog toga i ovaj put podsjećamo na ove, ključne segmente u aktivnostima svake savremene firme.

Ukoliko vam nedostaje inspiracije za put ka vrhu pogledajte šta imaju za reći predstavnici jedne od najuspješnijih svjetskih ekonomija. Japanci, svoj koncept poslovanja, smatraju jedinstvenim i promovišu ga u cijelom svijetu. Nisam sigurna da možemo postati Japanci, ali sam uvjerena da možemo podosta naučiti iz ideje japanskog menadžmenta.

Imali smo priliku porazgovarati i sa čovjekom kojeg smatraju vrhunskim stručnjakom za motivaciju. Smiljan Mori, Slovenac čije su knjige prevedene na više svjetskih jezika, začetnik je ideje pod nazivom MotivaKcija. U svojim knjigama i na predavanjima, kojim prisustvuje i po nekoliko hiljada posjetilaca, Mori afirmiše stavove koji motivišu na akciju. Akciju koja vodi ka balansu poslovnog i privatnog zadovoljstva i uspjeha. Po njegovim riječima, upravo ovaj balans je ono za čim svi tragamo - životna sreća. Znači, ipak nije sve u prodaji...ni novcu...ni dionicama...

Treba znati balansirati. Održati pravi kurs, imati kontrolu i biti stabilan i uravnotežen. Jer i dalje plovimo uzburkanim business morem. Pa onda ne mogu, da još jednom, ne napomenem: svi zajedno, vesla u ruke i u istom ritmu...

