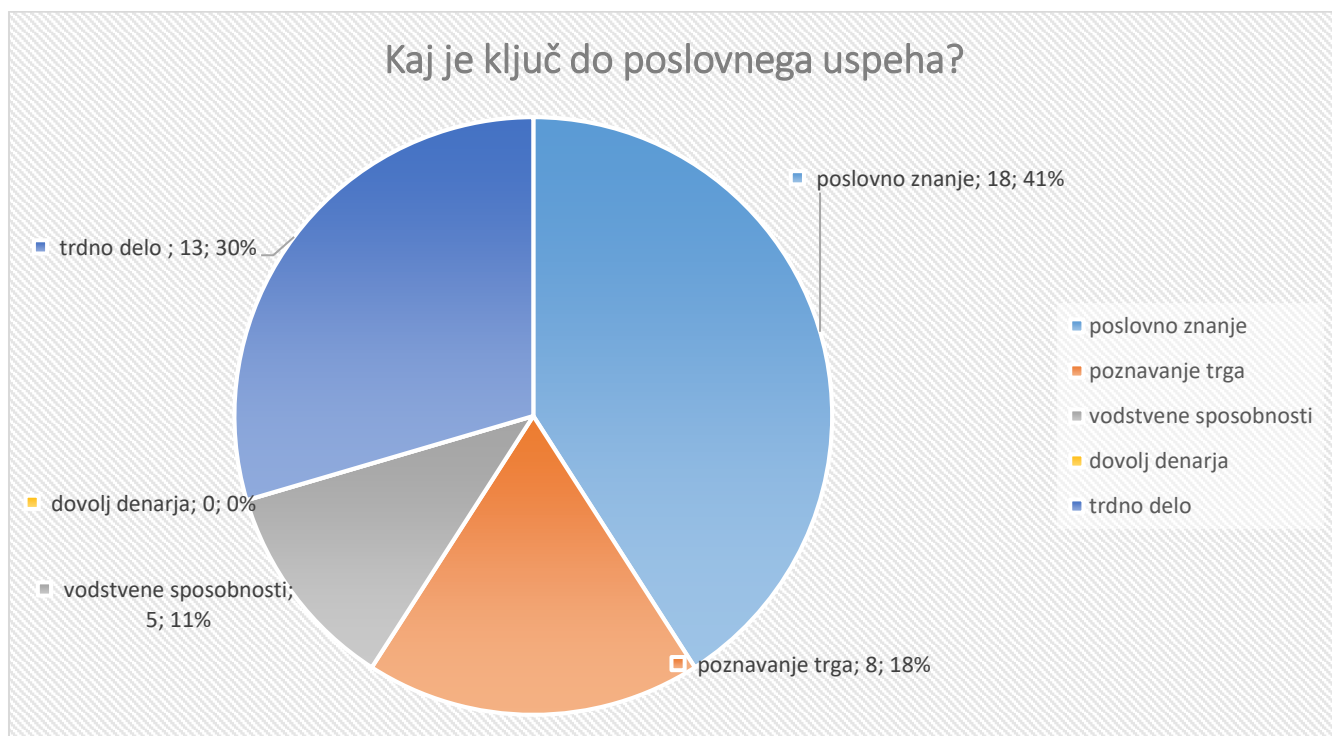


Analiza ankete o finančni pismenosti učiteljev na OŠ Brinje

Anketo je izpolnilo 44 zaposlenih, kar je 55 % zaposlenih.

1. Kaj je ključ do poslovnega uspeha?

Q1	Kaj je ključ do poslovnega uspeha?		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q1a	Poslovno znanje	18	40,9 %
Q1b	Poznavanje trga	8	18,2 %
Q1c	Vodstvene sposobnosti	5	11,3%
Q1d	Dovolj denarja	0	0%
Q1e	Trdo delo	13	29,6%
	SKUPAJ	44	100 %



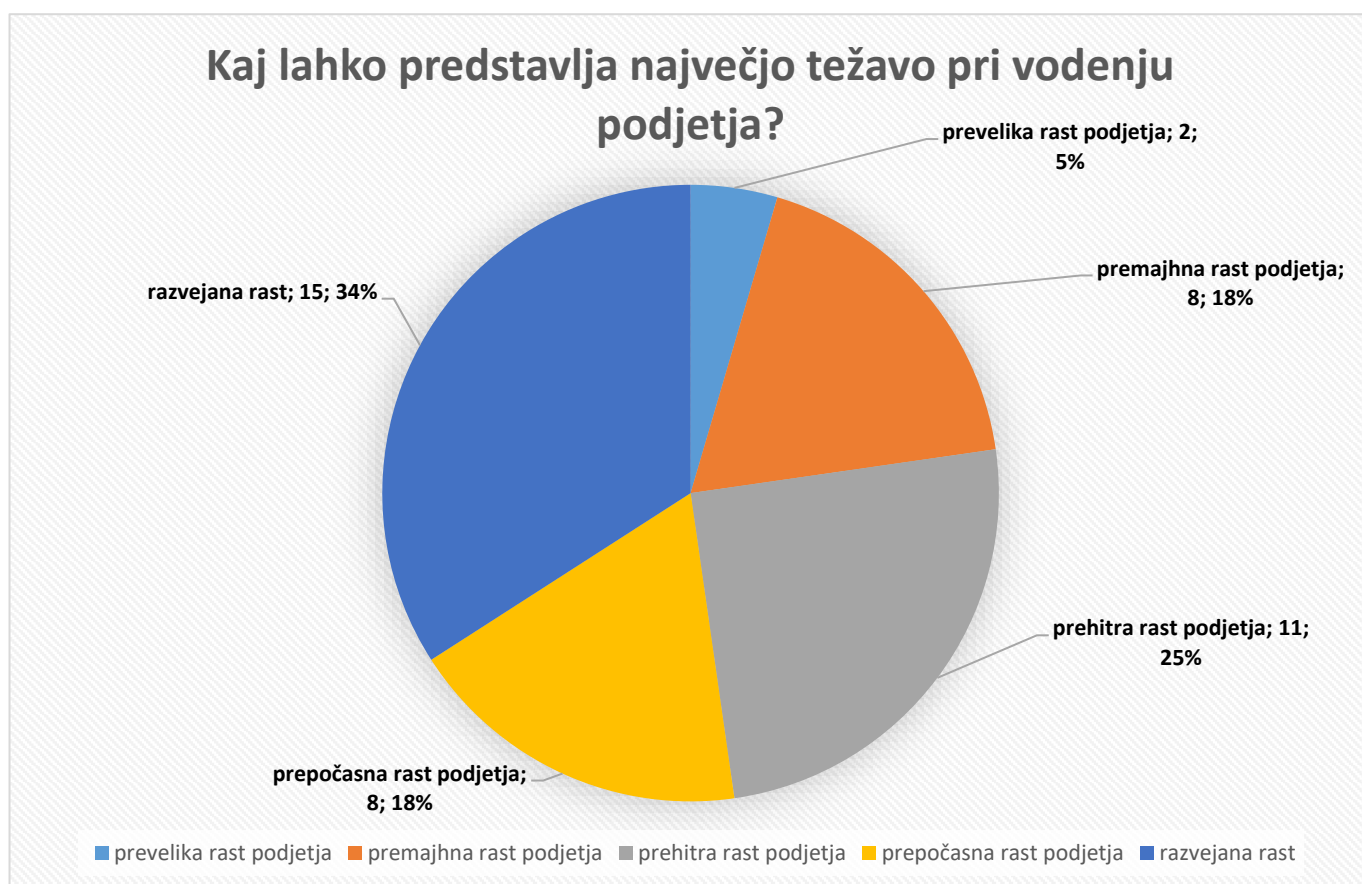
2. Če bi me sorodnik vprašal, kako naj začne svojo poslovno pot, bi mu odgovoril/a:

Q2	Če bi me sorodnik vprašal, kako naj začne svojo poslovno pot, bi mu odgovoril/a:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q2a	Najprej delaj za nekoga drugega.	7	16%
Q2b	Napiši poslovni načrt.	30	68%
Q2c	Študiraj marketing.	2	5%
Q2d	Opusti to idejo.	0	0%
Q2e	Nauči se vodenja financ.	5	11%
	SKUPAJ	44	100%



3. Kaj lahko predstavlja največjo težavo pri vodenju podjetja?

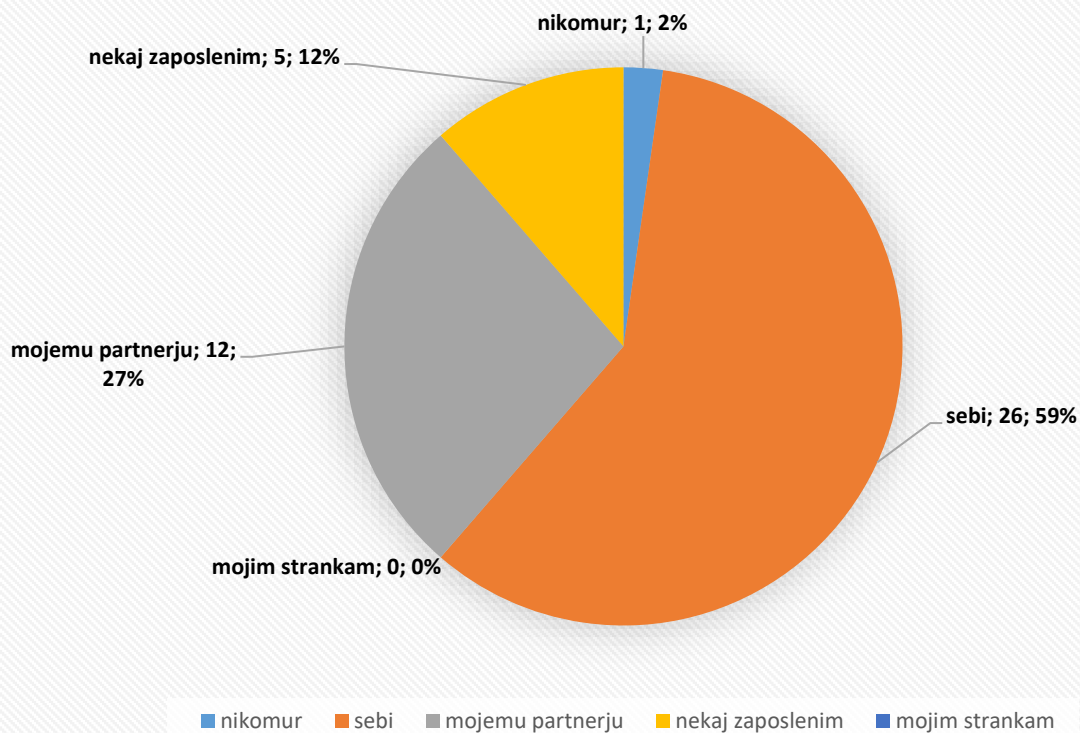
Q3	Kaj lahko predstavlja največjo težavo pri vodenju podjetja?		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q3a	Prevelika rast podjetja	2	5%
Q3b	Premajhna rast podjetja	8	18%
Q3c	Prehitra rast podjetja	11	25%
Q3d	Prepočasna rast podjetja	8	18%
Q3e	Razvejana rast podjetja	15	34%
	SKUPAJ	44	100 %



4. Zaupam...

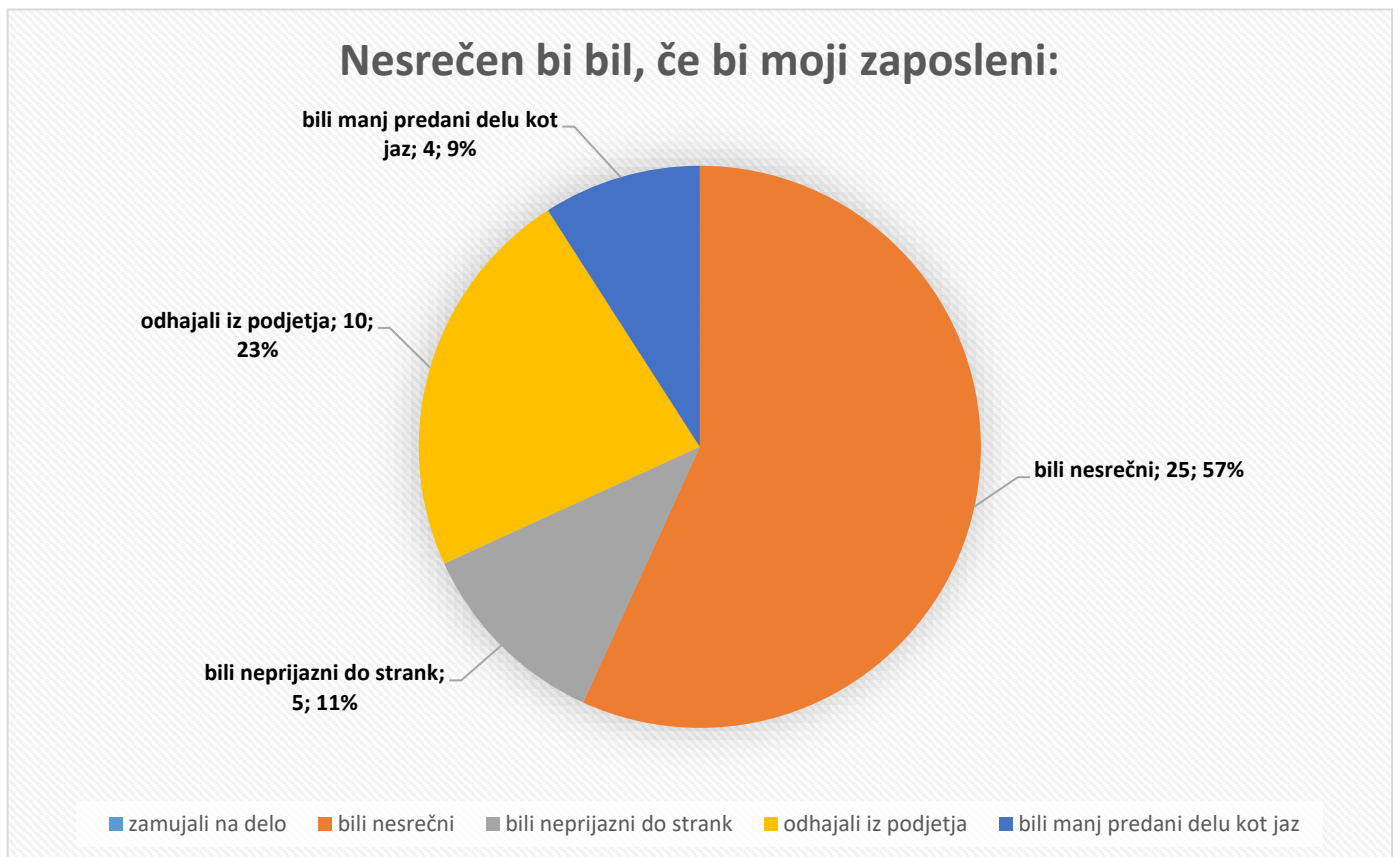
Q4	Zaupam:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q4a	nikomur.	1	2%
Q4b	sebi.	26	59%
Q4c	mojemu partnerju.	12	27%
Q4d	nekaj zaposlenim.	5	11%
Q4e	mojim strankam.	0	0%
	SKUPAJ	44	100%

Zaupam...



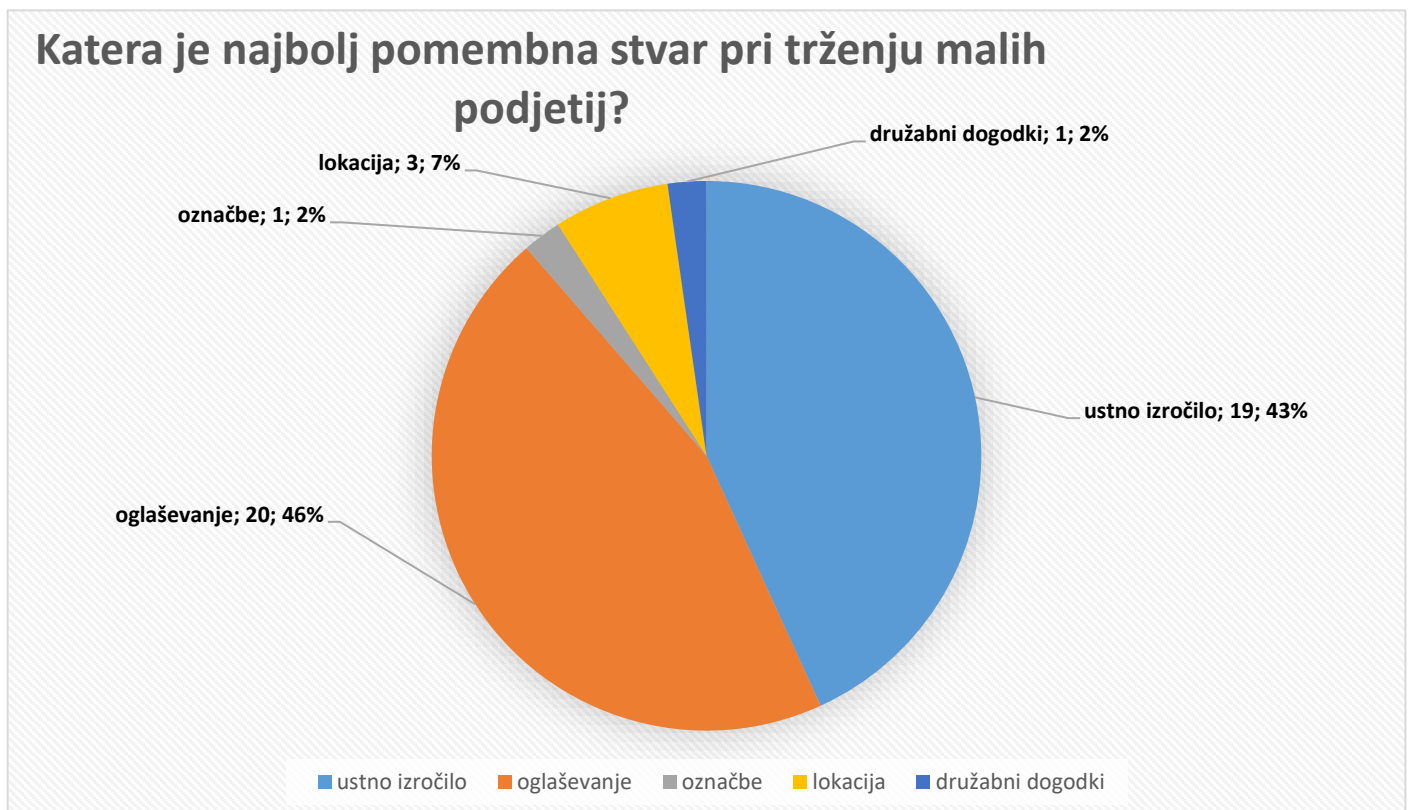
5. Nesrečen bi bil, če bi moji zaposleni:

Q5	Nesrečen bi bil, če bi moji zaposleni:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q5a	zamujali na delo.	0	0%
Q5b	bili nesrečni.	25	57%
Q5c	bili neprijazni do strank.	5	11%
Q5d	odhajali iz podjetja.	10	23%
Q5e	bili manj predani delu kot jaz.	4	9%
	SKUPAJ	44	100%



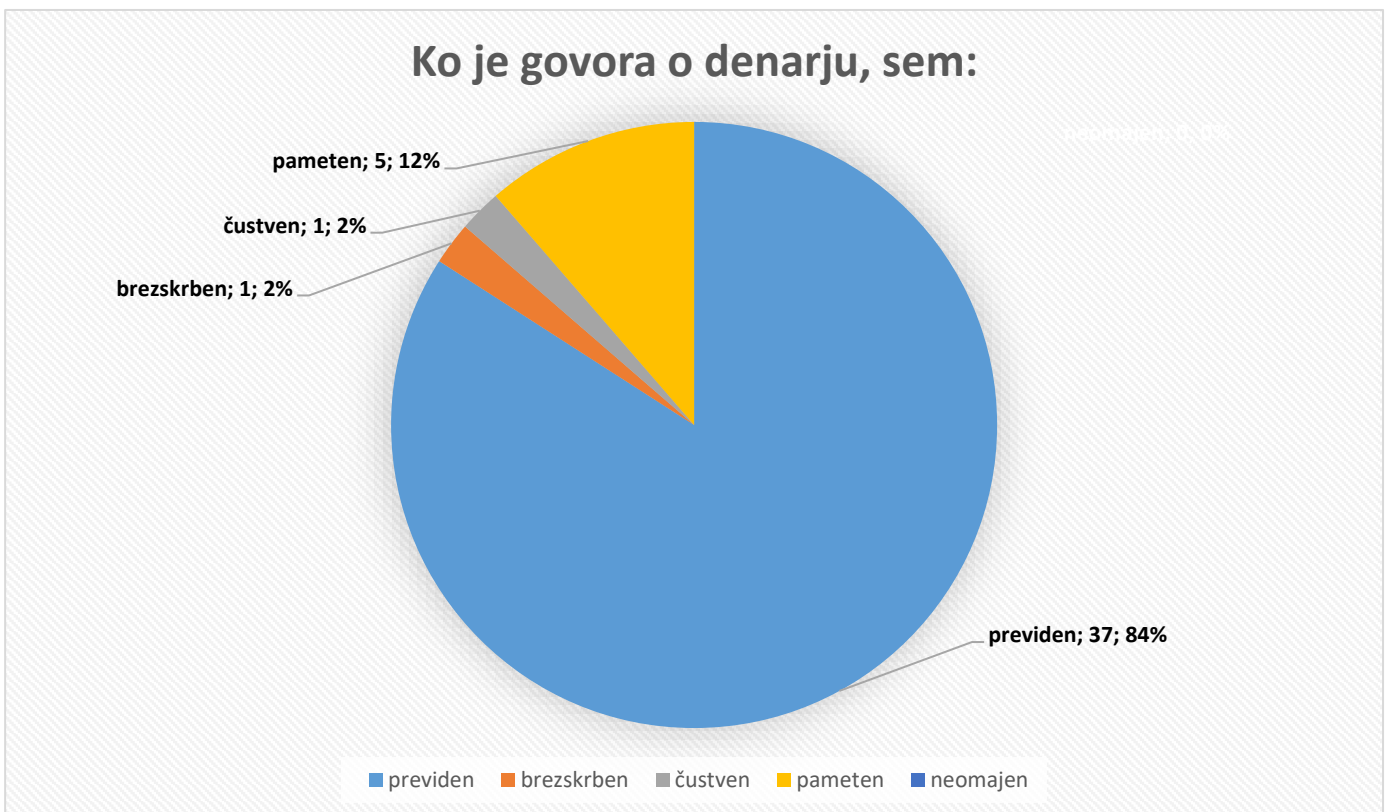
6. Katera je najbolj pomembna stvar pri trženju malih podjetij?

Q6	Katera je najbolj pomembna stvar pri trženju malih podjetij?		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekven ce	% - Veljavni
Q6a	Ustno izročilo	19	43%
Q6b	Oglaševanje	20	45%
Q6c	Označbe	1	2%
Q6d	Lokacija	3	7%
Q6e	Družabni dogodki	1	2%
	SKUPAJ	44	100%



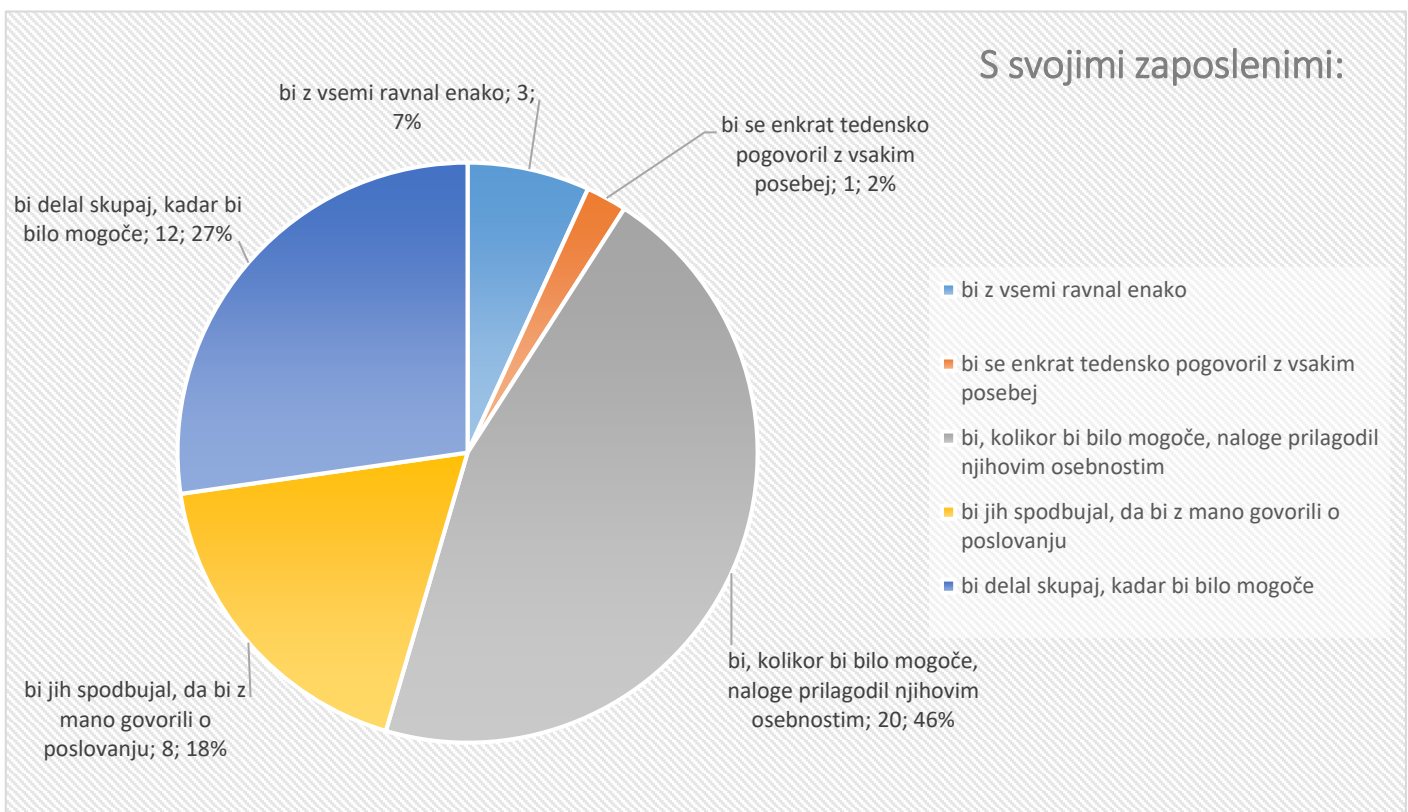
7. Ko je govora o denarju, sem:

Q7	Ko je govora o denarju, sem:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q7a	previden.	37	84%
Q7b	brezskrben.	1	2%
Q7c	čustven.	1	2%
Q7d	pameten.	5	11%
Q7e	neomajen.	0	0%
	SKUPAJ	44	100 %



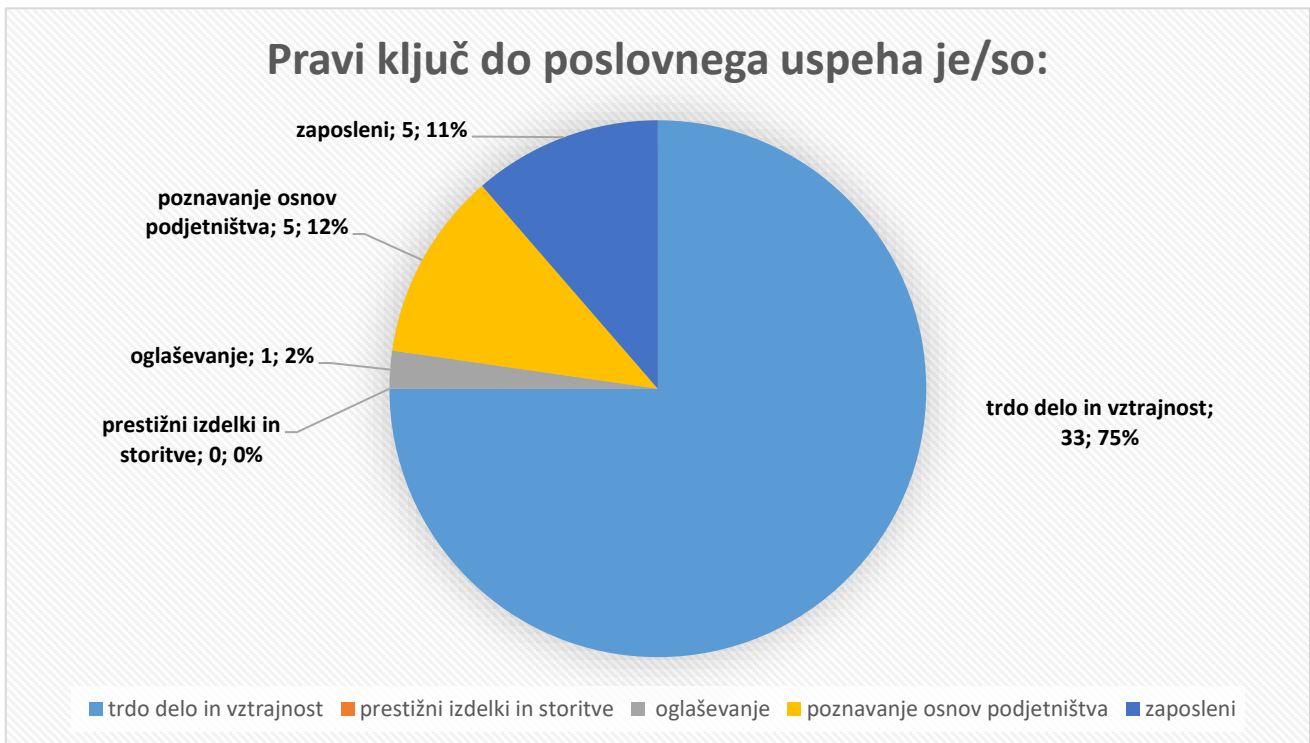
8. S svojimi zaposlenimi:

Q8	S svojimi zaposlenimi:	Enote	
	Podvprašanja	Frekvence	% - Veljavni
Q8a	bi z vsemi ravnal enako.	3	7%
Q8b	bi se enkrat tedensko pogovoril z vsakim posebej.	1	2%
Q8c	bi, kolikor bi bilo mogoče, naloge prilagodil njihovim osebnostim.	20	45%
Q8d	bi jih spodbujal, da bi z mano govorili o poslovanju.	8	18%
Q8e	bi delal skupaj, kadar bi bilo to mogoče.	12	27%
	SKUPAJ	44	100 %



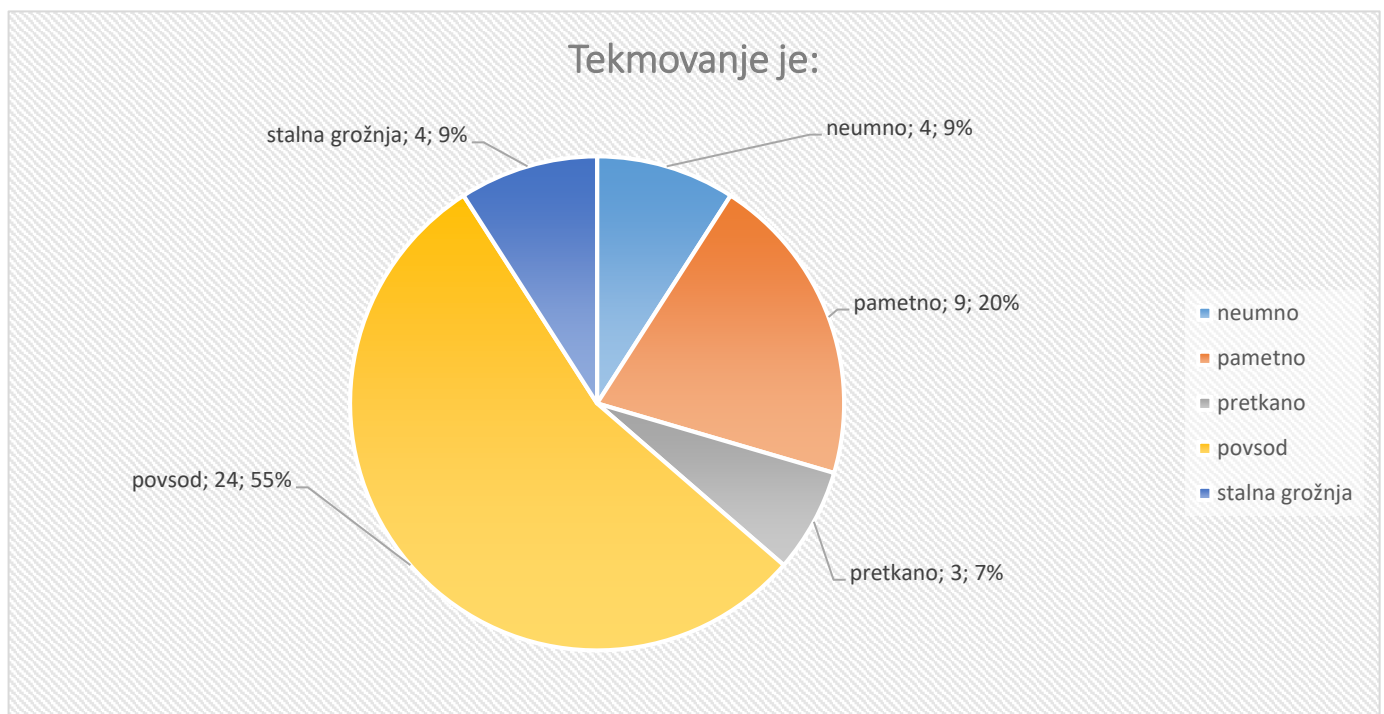
9. Pravi ključ do poslovnega uspeha je/so:

Q9	Pravi ključ do poslovnega uspeha je/so:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q9a	trdo delo in vztrajnost.	33	75%
Q9b	prestižni izdelki in storitve.	0	0%
Q9c	oglaševanje.	1	2%
Q9d	poznavanje osnov podjetništva.	5	11%
Q9e	zaposleni.	5	11%
	SKUPAJ	44	100 %



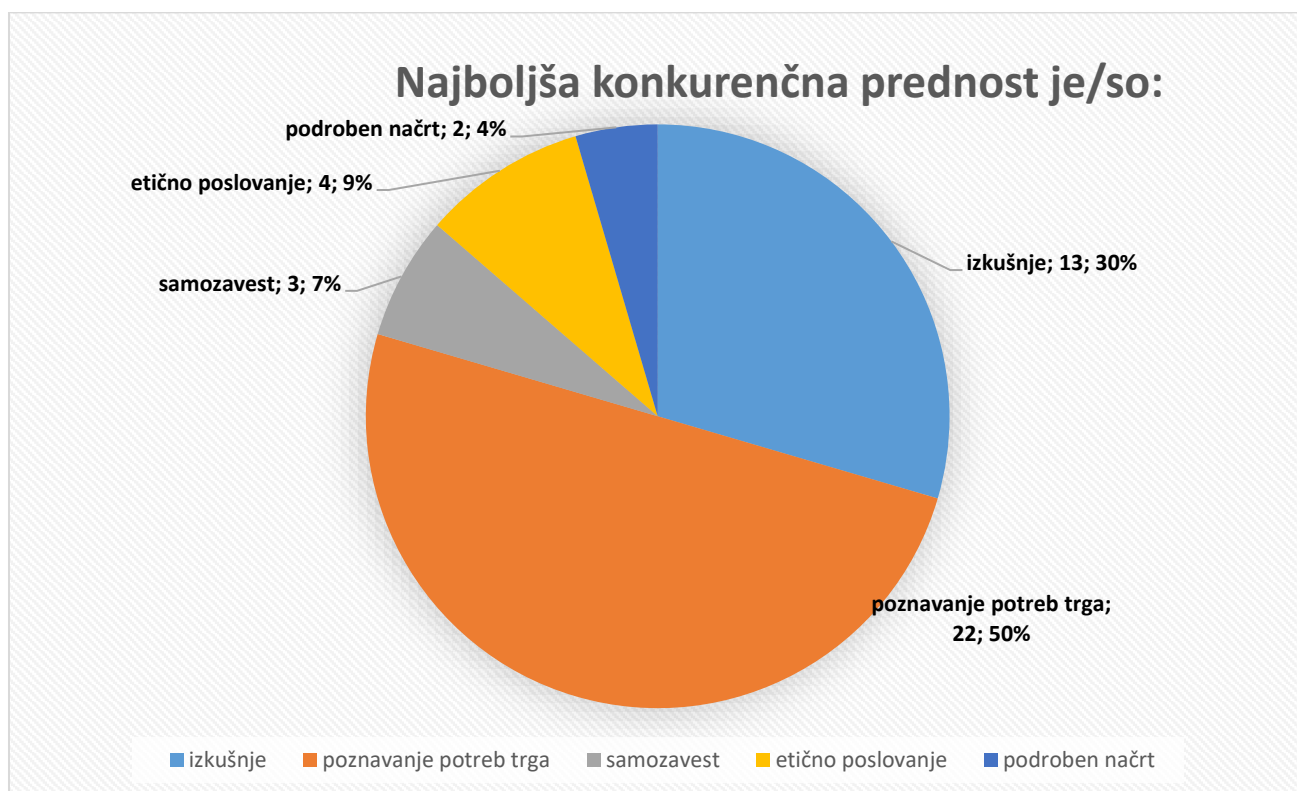
10. Tekmovanje je:

Q10	Tekmovanje je:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q10a	neumno.	4	9%
Q10b	pametno.	9	20%
Q10c	pretkano.	3	7%
Q10d	povsod.	24	55%
Q10e	stalna grožnja.	4	9%
	SKUPAJ	44	100 %



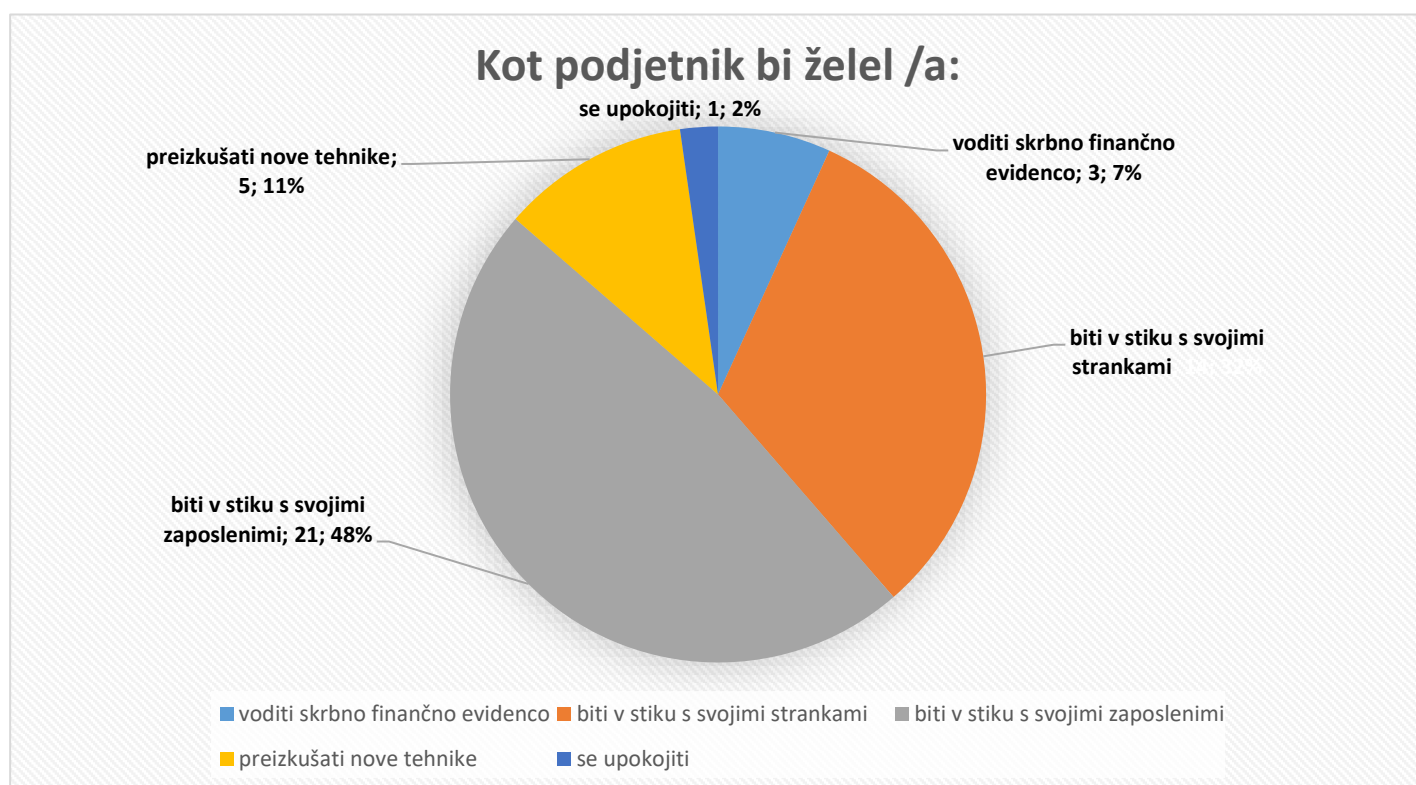
11. Najboljša konkurenčna prednost je/so:

Q11	Najboljša konkurenčna prednost je/so:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q11a	izkušnje.	13	30%
Q11b	poznavanje potreb trga.	22	50%
Q11c	samozavest.	3	7%
Q11d	etično poslovanje.	4	9%
Q11e	podroben načrt.	2	5%
	SKUPAJ	44	100 %



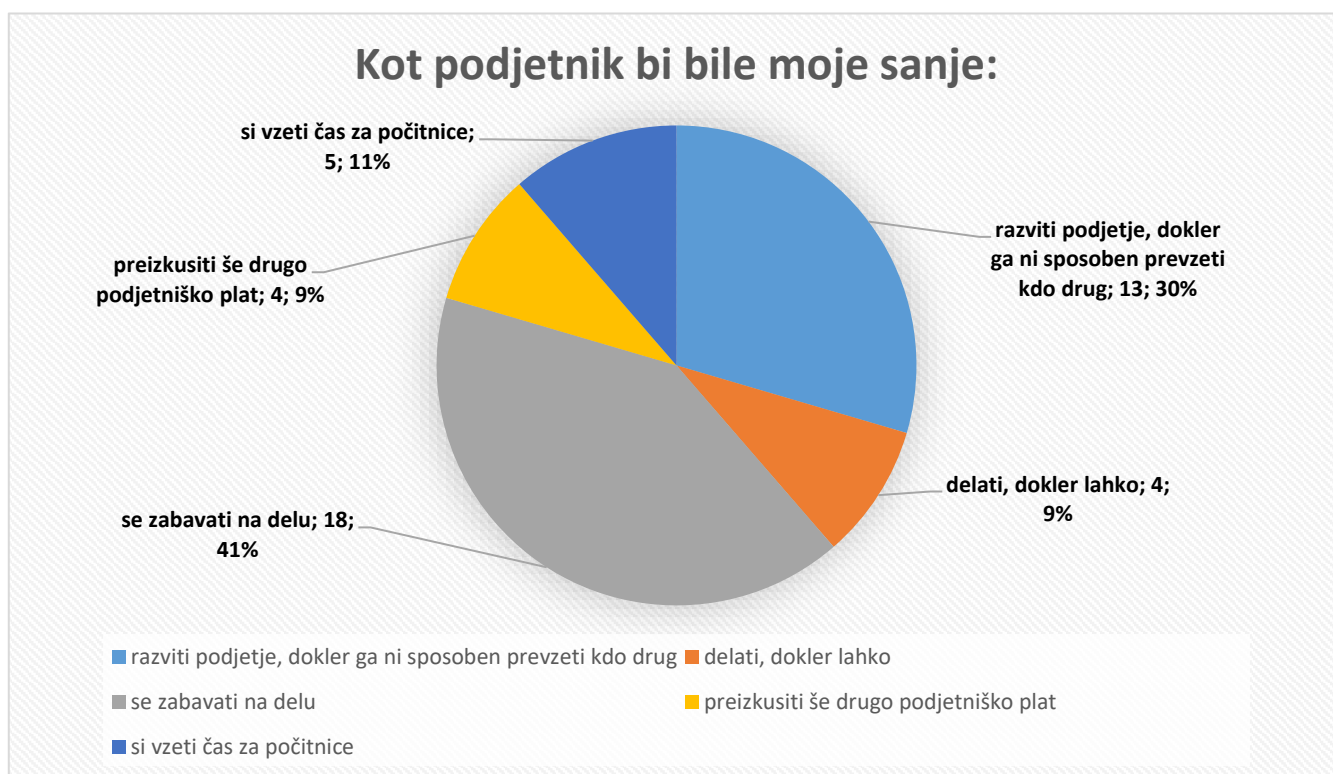
12. Kot podjetnik bi želel/a:

Q12	Kot podjetnik bi želel/a:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q12a	voditi skrbno finančno evidenco.	3	7%
Q12b	biti v stiku s svojimi strankami.	14	32%
Q12c	biti v stiku s svojimi zaposlenimi.	21	48%
Q12d	preizkušati nove tehnike.	5	11%
Q12e	se upokojiti.	1	2%
	SKUPAJ	44	100 %



13. Kot podjetnik bi bile moje sanje:

Q13		Kot podjetniku bi bile moje sanje:	
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q13a	razviti podjetje, dokler ga ni sposoben prevzeti nekdo drug.	13	30%
Q13b	delati, dokler lahko.	4	9%
Q13c	se zabavati na delu.	18	41%
Q13d	preizkusiti še drugo podjetniško pot.	4	9%
Q13e	si vzeti čas za počitnice.	5	11%
	SKUPAJ	44	100 %



14. Menim, da so poslovni načrti:

Q14	Menim, da so poslovni načrti:		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q14a	neuporabni.	0	0%
Q14b	v redu, vendar nepotrebni.	0	0%
Q14c	nekaj, kar bi lahko naredil skupaj z računovodjo.	3	7%
Q14d	koristni in uporabni.	19	43%
Q14e	ključnega pomena za poslovanje.	22	50 %
	SKUPAJ	44	100 %

Menim, da so poslovni načrti:

neuporabni; 0; 0%

v redu, vendar nepotrebni; 0; 0%

ključnega pomena za poslovanje; 22; 50%

nekaj, kar bi lahko naredil skupaj z računovodjo; 3; 7%

koristni in uporabni; 19; 43%

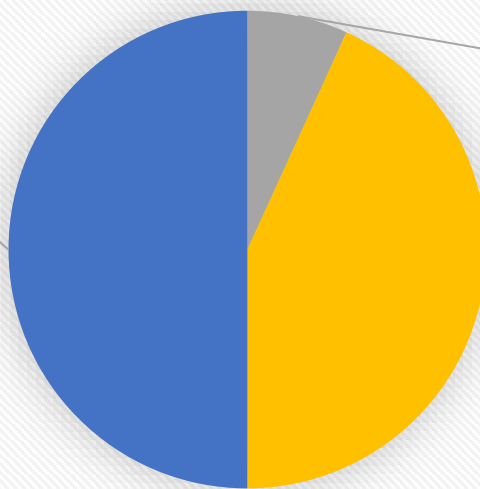
■ neuporabni

■ v redu, vendar nepotrebni

■ nekaj, kar bi lahko naredil skupaj z računovodjo

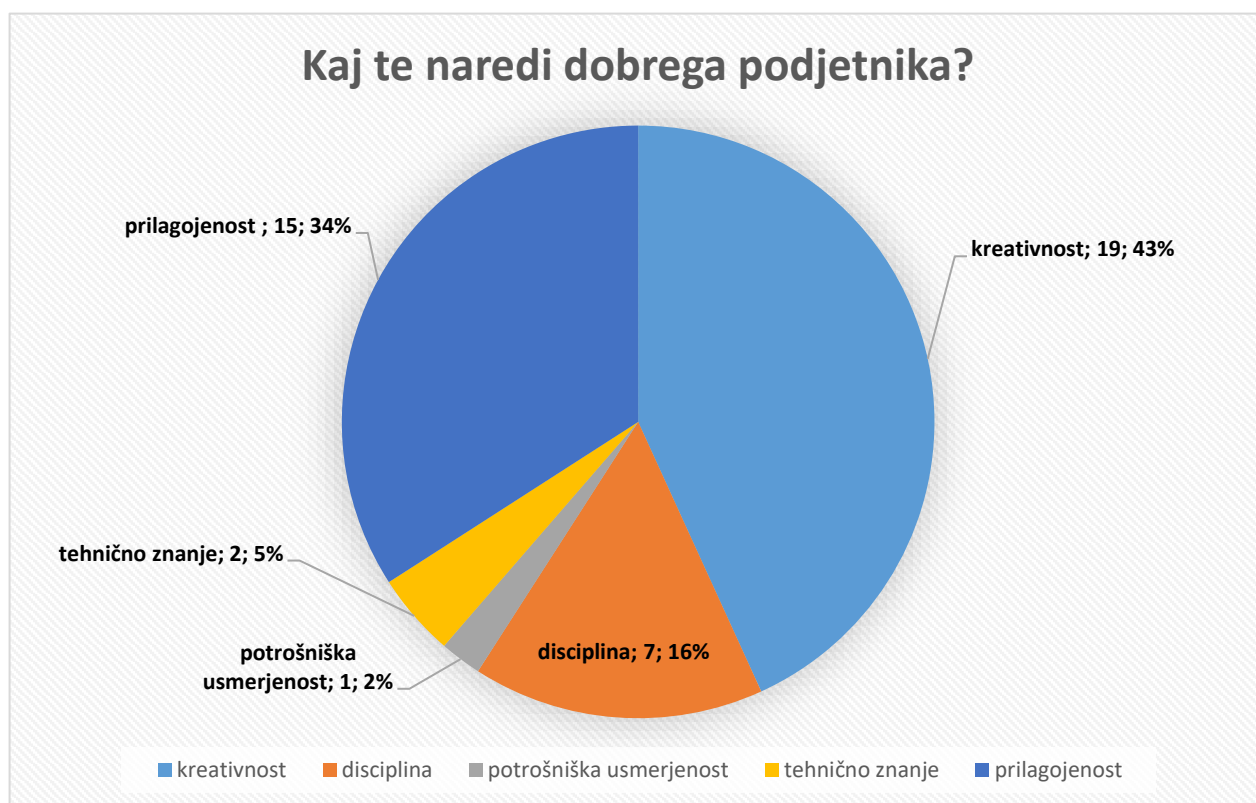
■ koristni in uporabni

■ ključnega pomena za poslovanje



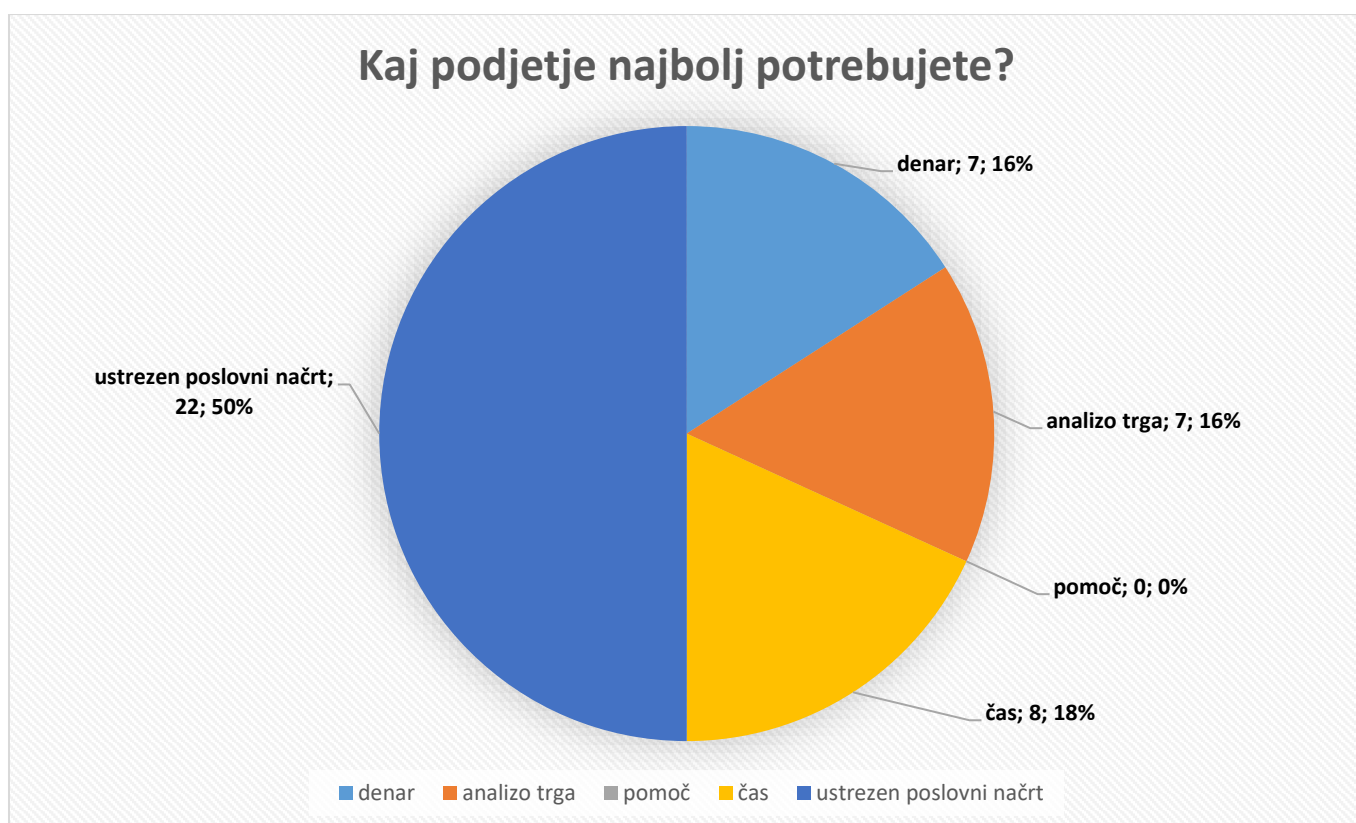
15. Kaj te naredi dobrega podjetnika?

Q15	Kaj te naredi dobrega podjetnika?	Enote	
	Podvprašanja	Frekvence	% - Veljavni
Q15a	Kreativnost	19	43 %
Q15b	Disciplina	7	16 %
Q15c	Potrošniška usmerjenost	1	2 %
Q15d	Tehnično znanje	2	5 %
Q15e	Prilagodljivost	15	34 %
	SKUPAJ	44	100 %



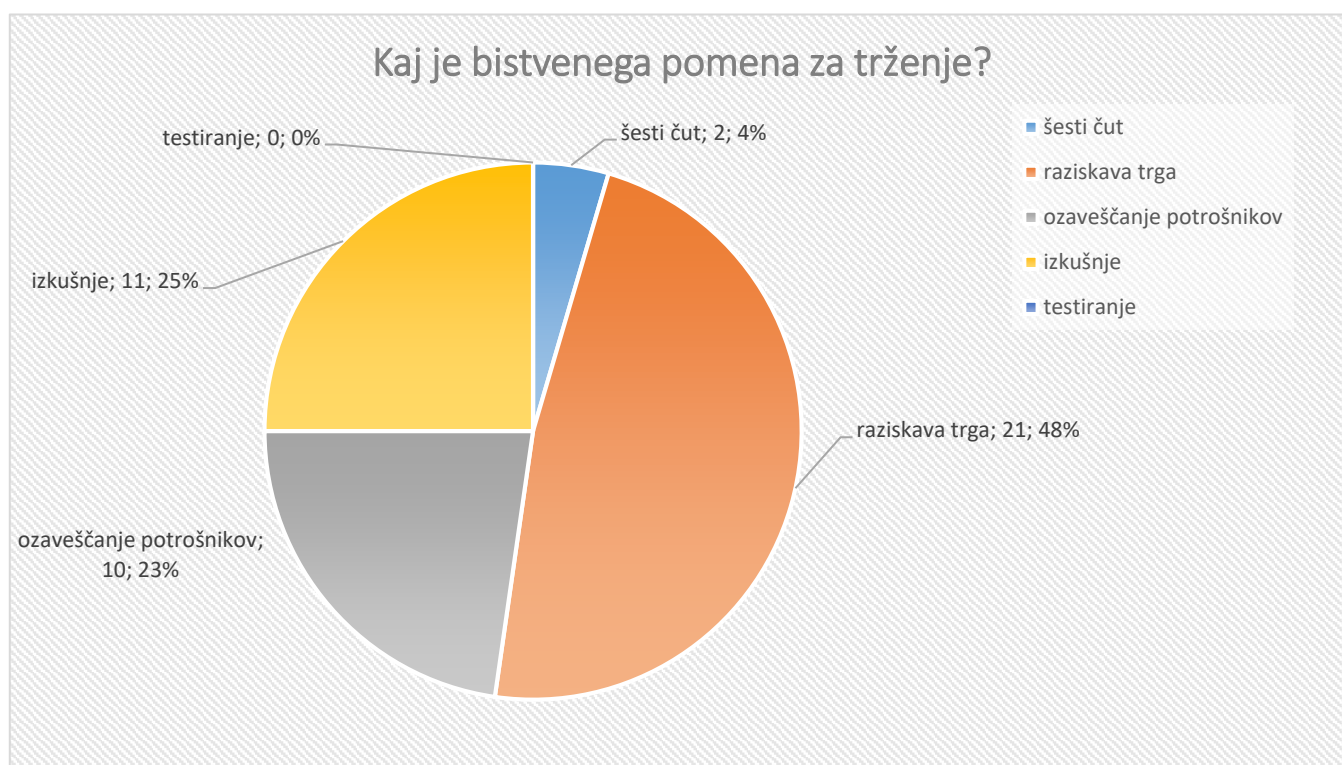
16. Kaj podjetje najbolj potrebuje?

Q16	Kaj podjetje najbolj potrebuje?		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekvence	% - Veljavni
Q16a	Denar.	7	16 %
Q16b	Analizo trga.	7	16 %
Q16c	Pomoč.	0	0 %
Q16d	Čas.	8	18 %
Q16e	Ustrezen poslovni načrt.	22	50 %
	SKUPAJ	44	100 %

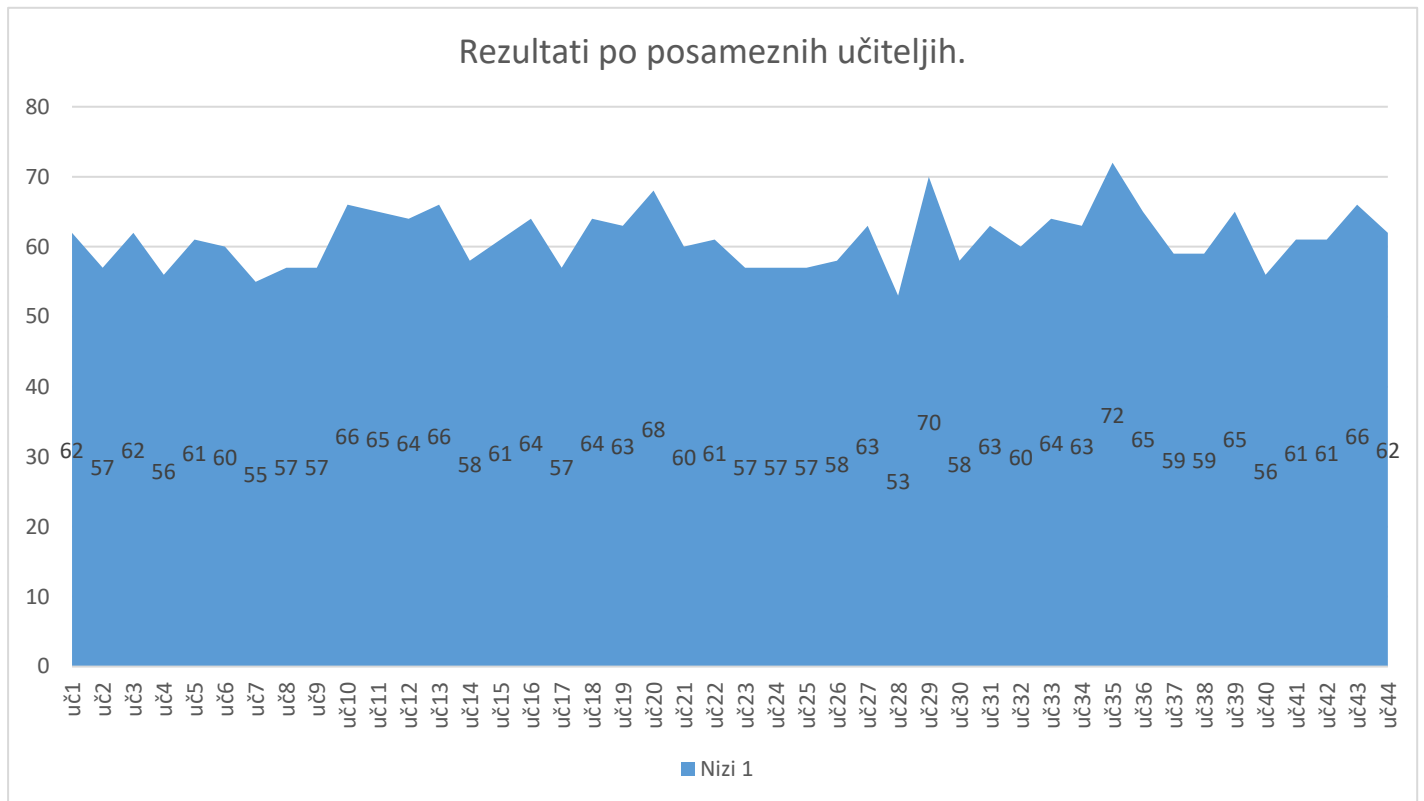


17. Kaj je bistvenega pomena za trženje?

Q17	Kaj je bistvenega pomena za trženje?		
	Podvprašanja	Enote	
		Frekven ce	% - Veljavni
Q17a	Šesti čut.	2	5 %
Q17b	Raziskava trga.	21	48 %
Q17c	Ozaveščanje potrošnikov.	10	23 %
Q17d	Izkušnje.	11	25 %
Q17e	Testiranje.	0	0 %
	SKUPAJ	44	100 %



Kako smo se odrezali učitelji?



Najboljši rezultat med učitelji : 72

Najslabši rezultat med učitelji: 53

Povprečni rezultat med učitelji: 64 točk

64 – 85 – Ste uspešni podjetnik. Vaše dejavnosti odražajo že preizkušene poslovne prakse.

43 – 63 – Vaše podjetniško razmišljanje sodi k dolgoročnemu uspehu, vendar se morate začeti zavedati svojih vodstvenih sposobnosti in tehnik trženja.

21 – 42 – Bodite bolj kreativno prepričljivi! Ne dovolite, da vas udobje povleče v lažno varnost. Nikoli ne pozabite, da tekmovanje vedno išče možnosti, kako prevzeti vodstvo.

0 – 20 – Morda boste izbrali pravi izdelek, toda če ga želite prodati, morate izboljšati svojo poslovno filozofijo in poznavanje trga. Potrebno je vztrajati! To je ključna sestavina za zmago.