

Содржина	
Апстракт.....	2
Целта на бизнисот.....	3
Функциите на Профитот.....	4
"Што треба да биде нашиот бизнис?".....	5
Кој е клиентот?.....	7
Која е вредноста на клиентите?.....	8
Две Претприемачки функции.....	11
Од продажба до маркетинг.....	13
Претпријатието како орган на економскиот раст и развој.....	14

Апстракт

Бизнисот може да се дефинира како организација која обезбедува стоки и услуги на други кои ги сакаат или им се потребни. Многу бизниси -поврзани со кариерата, сепак, постојат во малите бизниси, во непрофитните организации, владини агенции, и образовни средини. Освен тоа, не ви треба диплома за во бизнисот за да се добие многу од овие позиции. На кратко,секој сектор од нашата економија има потреба од луѓе со силни вештини кои можат да се применат на бизнис -кариери. Има широк спектар на области на кариери кои постојат во деловните поставки. Некои од овие се: Сметководство, Административно управување,

Управување со бизнисот, Финанси, Човечки ресурси, Информациони системи,

Осигурување, Маркетинг, Операции за управување, Односи со јавноста, Купување / малопродажба, Продажба,

Целта на бизнисот

Слика.1.Што е бизнис ?

За да знаеме што претставува бизнисот, најпрво треба да започнеме со тоа која е неговата цел. Постои само една валидна дефиниција за целта на бизнисот: да се создаде еден клиент. Пазарите не се создадени од Бог, од природата или од економски сили, туку од страна на бизнисмените. Посакуваните бизнис потреби може да се почувствуваат од страна на клиентот пред тој да ги понуди средствата за нивно задоволување. Како храна во глад, тоа може да биде доминантно во живот на корисникот и да ги исполни сите негови будни моменти, но тоа остана една потенцијална потреба, додека акцијата на бизнисменот го претвора во ефективна побарувачка. Само тогаш постои некој клиент и пазар. Потребата може да биде не почувствувана од страна на потенцијалните купувачи, никој од нив не знае дека тој сака машина Хегох или компјутер, додека овие не станат достапни на пазарот. Во секој случај, тоа е бизнис акција која создава клиенти. Тоа е клиент кој одредува што е бизнис. Тоа е сам клиент кој, е спремен да плати за имот или за услуга за претворање на економските ресурси во богатство, работи во складиште. Што бизнисот мисли да произведува не е на првото значење- особено не за иднината на бизнисот и за неговиот успех. Типичната инженеринг дефиниција на квалитетот, е нешто што е тешко да се направи, е комплицирано, и чини многу пари! Но, тоа не е квалитет, тоа е неспособност. Што корисникот мисли дека е за купување, она што тој го смета за вредност, е пресудно-тоа го одредува она што е бизнис, што произведува, и дали тоа ќе просперира. И она што потрошувачот го купува и смета дека е вредно никогаш не е производ. Тоа секогаш е алатка, која е, она што еден производ или услуга го прави за него. Клиентот е основа на еден бизнис и го одржува во своето постоење. Тој сам дава вработување. За задоволување на желбите и потребите на потрошувачот, општество доверува wealthproducing ресурси на деловните претпријатија.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**