



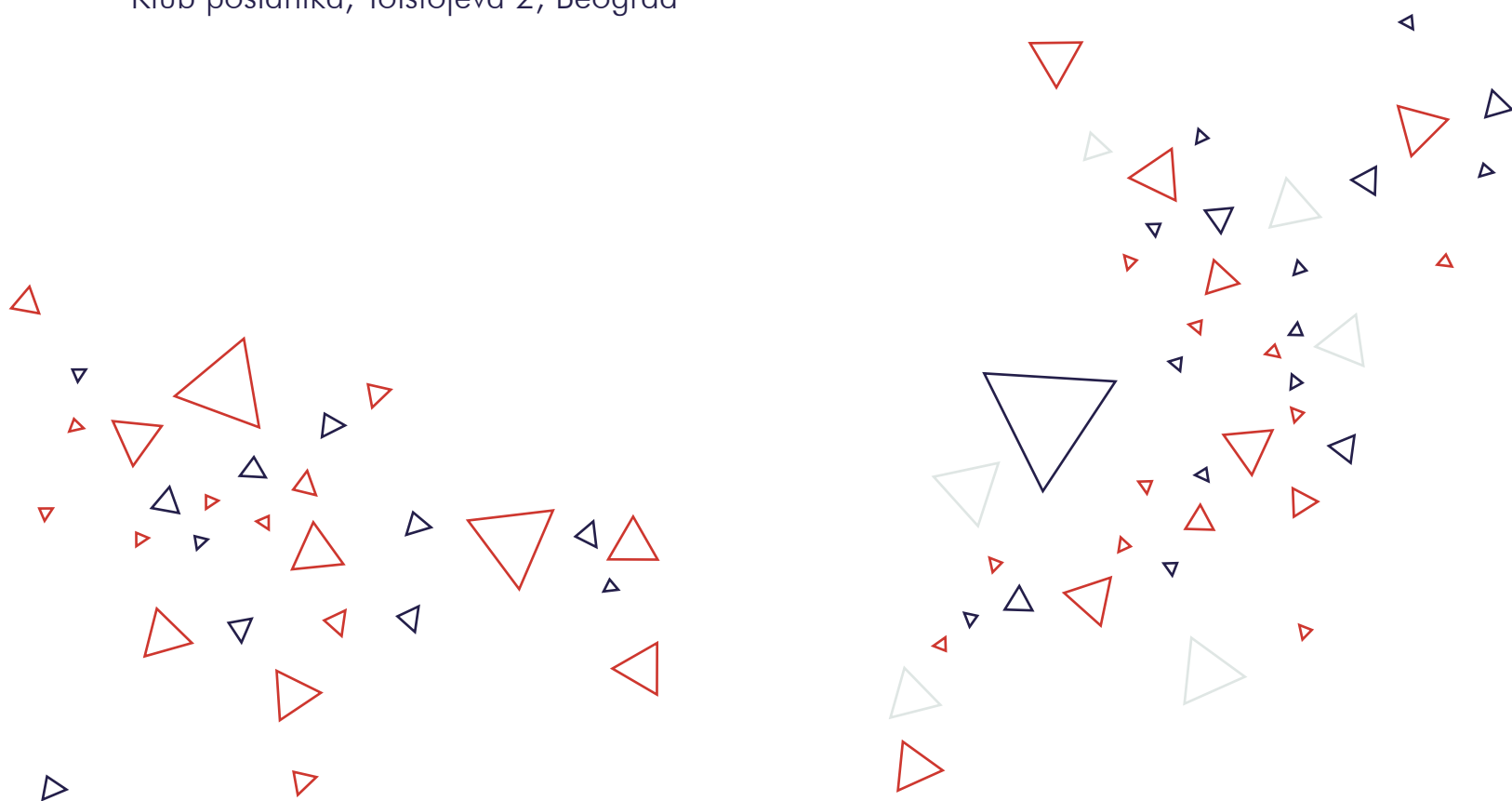
**BIZIT**

Šesta stručna biznis i IT konferencija

---

**6. i 7. novembar 2019.**

Klub poslanika, Tolstojeva 2, Beograd



**d!Business**  
**2020**


# BIZIT

## Šesta stručna biznis i IT konferencija

6. i 7. novembra 2019.  
Klub poslanika, Beograd

# Dobro došli na BIZIT 2019

U prijatnom ambijentu koji krase hologrami drveća oko „Topčiderske zvezde“ održaće se jubilarna, 15. po redu, konferencija BIZIT. Kao i uvek, **na konferenciji ćete se upoznati s najnovijim trendovima u poslovanju,** savremenim informacionim tehnologijama i njihovom neprestanom preplitanju

 **Voja Gašić**

Izuzetno interesovanje koje uvek prati naše konferencije nateralo nas je da uvedemo neke novine u organizaciju ovogodišnje konferencije, pa vas molimo da to uvažite naše preporuke kako biste stigli na vreme i nesmetano pratili BIZIT. Konferencija se i dalje održava u ambijentu „Kluba poslanika“ iako se više gotovo niko ne seća šta to beše poslanik. Ipak, odmah do Kluba izgrađen je KP Tower koji je predviđen za parkiranje. Molimo vas da za kvadkoptere koristite poslednjih 15

spratova, a za lake dronove (jednosede i dvosede) koristite spratove od 11 do 35. Prvih 10 spratova rezervisano je za starije modele koji nemaju automatsko parkiranje. Korišćenje elektromobila od ove godine više nije dozvoljeno.

Kao i obično, sve podatke o konferenciji, prostoru Kluba i agendi konferencije možete da preuzmete od naših uslužnih mentesa (mentalne hostese) uz pomoć MFT protokola (*mental file transfer*). Ukoliko još nemate PBC (*personal bionic chip*), u





## Agenda

### 1. Dan Konferencije

- Svečano otvaranje konferencije
- Upravljanje poslovnim procesima i upravljanje projektima
- Odlučivanje i kontrola poslovnih procesa
- Marketing; ljudski resursi
- Digitalizacija medija
- Smart BIZNIS; Smart HOME; PUBLIC Smart;
- FINTEC alati; digitalna transformacija banaka
- Antivirusi; fizička bezbednost
- GDPR i ZZPL; zaštita dece

### 2. Dan Konferencije

- Infrastrukturalna rešenja i modeli
- Cloud Riding
- Big Data; AI i mašinsko učenje
- TELCO izazovi; 5G kontroverze
- On demand mediji
- Obrazovanje i zapošljavanje u ICT industriji

iste svrhe možete da koristite spoljni pomoćni uređaj MAH (*mental accessibility helper*) koji ćete preuzeti od naših ljubaznih „živih“ hostesa. Pod znacima navoda su zato što se zapravo radi o humanoidnim robotima. Prepoznaćete ih po odeći u stilu ranog 21. veka, kad solarno zračenje još uvek nije bilo tako intenzivno kao dana (eh, stara, dobra vremena).

Isti uređaj ćete koristiti i za automatsko prevođenje na željeni jezik. Izvinjavamo se što Kiswahili i Telugu još nisu podržani, ali smo udovoljili želji nekolicine prošlogodišnjih posetilaca koji su želeli da prate konferenciju na Klingonskom. Ukoliko želite da dogovorite sastanak s nekom osobom ili određenom kompanijom, molimo vas da uvek koristite našu aplikaciju *MindMatch* koja koristi isključivo legalne telepatske kanale. U protivnom, može vam se desiti da budete udaljeni s konferencije zbog narušavanja nečije privatnosti.

Na uređaju su i uobičajene klimatske kontrole, ali vas molimo da izaberete usko klimatsko podešavanje, da se vaša podešavanja temperature i vlažnosti ne bi preklapalo sa podešavanjima susednih posetilaca. Tu su, takođe, i nutri-kontrole kojima možete da se okrepite osvežavajućim napicima raznih ukusa – nova, plava tečnost je Romulansko pivo koje je uvedeno takođe na zahtev onih koji su želeli konferenciju na Klingonskom jeziku. Kuhinja je nešto konzervativnija, ali nudimo veliki izbor praskavih ukusa molekularne kuhinje poznatog *Chef-a* Žike iz Leskovca, čiji su specijaliteti ipak ukusi tradicionalne nacionalne kuhinje.

Korisnici ovih uređaja, kao i korisnici bio-čipa, ne treba da zaborave da su sve ove pogodnosti rezervisane samo za Klub poslanika jer je naš MAN (*mental area network*) ograničen samo na prostor Kluba. Za kotizante koji se odluče za ranu prijavu spremili smo i poseban poklon – prigodan personalizovani hologram njihovog učešća na jubilarnoj konferenciji BIZIT 2029.

Što se tiče stručnog programa ovogodišnje konferencije, spremili smo nekoliko zaista prijatnih iznenađenja, pa će po ceo blok biti posvećen aktuelnim temama „Kako uspešno poslovati ne izlazeći iz kuće“ i „Kako se poslovno i društveno povezati ne prelazeći granice pristojnosti“.

U domenu novih tehnologija, podsećamo na izuzetno predavanje „Redundantna ličnost – put ka poslovnom uspehu“, koje će održati profesor *Mahesh Lee* sa Univerziteta u Sankt Petersburgu o višestrukim mentalnim templejtima koje možete da brzo menjate i upotrebljavate u raznim poslovnim prilikama. Prime na višestrukih mentalnih templejta je novost u mentalno-informacionom svetu i oblast koja obećava napredak i neslućene primene u raznim oblastima.

### Vidimo se na BIZIT-u!

Da li mislite da će za 10 godina stvarno biti ovako? Ili želite da učinite da bude tako? Jednostavno je – učestvujte na svakom BIZIT-u, počev od BIZIT-a 2019.

# Od ideje do biznisa

Fintech alati, digitalizacija banaka i digitalna transformacija u bankarskom sektoru samo su neke od tema o kojima će se diskutovati 6. i 7. novembra na BIZIT-u. U tom svetlu, želeli smo da predstavimo jedan pozitivan primer uspešnog start-up-a i način na koji je prikupio početni kapital. Charlie Pommier je završio studije arhitekture u Beogradu i pokrenuo start-up. **Od ideje, koncepta i prototipa jednog komada nameštaja do realizacije i otvaranja firme pomoglo mu je crowdfunding finansiranje i Kickstarter platforma.** Charlie nam je otkrio koliko pokušaja mu je trebalo da uspe i kakva su njegova iskustva sa elektronskom trgovinom u Srbiji

 **Marijana Pečić**

**P: Na Kickstarter platformi prikupili ste 10.000 evra za veoma kratko vreme. Kako ste odlučili da na taj način prikupite početni kapital?**

**O:** *Kickstarter* je odlična platforma za prikupljanje sredstava ukoliko imate neki zanimljiv projekat (fizički ili digitalni). Morate biti inovativni i drugačiji, a opet, projekat mora da ima upotrebnu vrednost da biste uspeali da se izdvojite na toj platformi. *Kickstarter* je vrlo korisna



platforma i za ispitivanje ideje – da li bi ljudi kupili vaš proizvod po komercijalnim cenama – jer za mnoge proizvode ljudi načelno govore da im se sviđaju, ali kada treba da daju novac za to, onda to ne učine. Najzad, *Kickstarter* platforma je veoma dobar vid besplatnog marketinga koji dobijate na svetskom nivou.

**P: Prve komade nameštaja dizajnirali ste 2015, a počeli ste s proizvodnjom 2016. godine. U kojoj fazi je vaše poslovanje danas i smatrate li da biste istom brzinom uspeali i tradicionalnim putem?**

**O:** Uspeh i brzina razvoja više zavise od ideje i realizacije, a ne toliko od načina finansiranja. Naravno da je bolje da imate unapred poručene artikle jer tako finansirate početak vašeg posla, ali od ideje i sprovođenja u delo zavisi napredak.

**P: Charlie Pommier nameštaj – luksuzan sklopivi nameštaj od punog drveta – stiže iz Beograda, koji ste izabrali za sedište firme, do svih kupaca na svetu, od Moskve do Njujorka, u čemu vam pre svega pomaže Web-shop. Kakva su vaša iskustva sa elektronskom trgovinom u Srbiji?**



Prijavi se na  
**bizit.rs**

**P: Da li vam je ovo prvi start-up projekat?**

**O:** Nije bio prvi *start-up*. Mislim da je vrlo teško uspeti iz prve jer nemaš dovoljno iskustva koje je potrebno za uspeh. Bilo je par IT pokušaja i kasnije *start-up* zdravstveno osiguranje za kućne ljubimce koje postoji svuda u svetu, osim kod nas. Mislim da ti projekti nisu uspeali zbog mog nedovoljnog iskustva. Ipak je najbolje baviti se nišom koja je tebi poznata jer imaš mnogo više znanja u toj oblasti – što su u mom slučaju arhitektura i enterijer.

**O:** Sve zavisi od proizvoda. Naši proizvodi su specifični jer ljudi ipak vole da ih testiraju, provere da li su udobni i da materijal biraju uživo jer im je važno kakav je materijal na dodir, tako da uglavnom koristimo tradicionalne kanale prodaje. Sajt nam služi za prezentaciju proizvoda i reference. U početku smo više prodavali *online* jer se radilo isključivo o sklopivom nameštaju koji može lako da se šalje, kako smo i ostvarili komunikaciju sa inostranim tržištima, ali to je bila samo početna faza. Nakon te faze odlučujemo se i za proizvodnju svih ostalih komada nameštaja (sofa, kreveta, komoda...) koje nisu sklopive i koje se transportuju konvencionalnim načinima, ali da nije bilo te prve faze sklopivog nameštaja, ne bismo bili u mogućnosti da nas ljudi u inostranstvu primete, svakako ne u tako kratkom roku.

**P: Interesantno je da vam je za započinjanje ove priče bilo potrebno manje od hiljadu evra. Kakav je bio vaš biznis plan?**

**O:** Nije bilo nikakvog pravog biznis plana (što je možda pogrešno), fokusirao sam se više na samu ideju i proizvode, kako napraviti nešto inovativno, dobrog dizajna, da može lako da se transportuje i da ima upotrebnu vrednost. Počeo sam od ideje da ima mnogo ljudi u svetu koji imaju skupe i kvalitetne stolove na razvlačenje i da im je potrebno još stolica kada ih razvuku, ali ne onih nekvalitetnih sklopivih stolica, nego kvalitetnih i ekskluzivnih koje bi išle uz taj enterijer i taj sto. Isto, sklapanje je značilo i nama jer smo mogli direktno da pošaljemo kupcu bilo gde u svetu poštom bez posredovanja špediterskih firmi i salona nameštaja.





**P: Završili ste Arhitektonski fakultet u Beogradu. Kako ste rešili da projektovanje zgrada zamenite dizajniranjem nameštaja?**

**O:** Paralelno s radom u arhitektonskim firmama radio sam i projekte enterijera, tako da mi je domen nameštaja bio poznat. Imao sam svoju viziju lepog nameštaja koja se često razlikovala od stanja na tržištu i tražio sam pravi put da uđem u taj svet. Veoma je važno na početku biti inovativan i drugačiji, a da to ima nekog smisla, da nije samo kozmetičke prirode. Važno je u početku postaviti sebi sva pitanja oko prepreka koje ćeš morati da preskočiš i da u samom startu znaš kako ćeš ih rešiti.

**P: S obzirom na to da je s Web-shop-om vaše tržište globalno i da kupci dolaze sa svih strana sveta, koliko je teško uskladiti kvantitet s kvalitetom usluga i kako ste rešili logistiku, pošto nameštaj nije tako lako otpremiti u razne krajeve sveta?**

**O:** Kvalitet nam je od samog starta na prvom mestu i tako je i danas. Bez obzira na veće količine koje proizvodimo, kvalitet je ostao naš prioritet i nešto po čemu se izdvajamo. Rokovi isporuke su nešto duži, ali kvalitet mora da bude konstantan. Što se logistike tiče, sada uglavnom saradujemo sa salonima nameštaja u inostranstvu koji prezentuju i prodaju naše proizvode, a transportuju špediterske firme. Opet naglašavam da ničega od toga ne bi bilo da smo napravili još jednu običnu stolicu ili kolekciju nameštaja kakvih ima mnogo u svetu – potrebno je da nečim privučete pažnju u samom startu.

**P: Koji je vaš najveći neuspeh do sada i kako ste ga prevazišli?**

**O:** Na svu sreću, nije bilo nekih velikih neuspeha, ali jeste puno manjih. Pošto smo mlada firma s malim iskustvom, dešavalo nam se da pakovanje za transport ne bude dovoljno dobro pa da se roba ošteti, menjali smo i usavršavali sve detalje na nameštaju koji su se korišćenjem pokazali kao loši i stalno se trudimo da unapredimo sve aspekte poslovanja – da izrada bude brža, da pakovanje bude otpornije, da dizajn bude još bolji, da uvodimo nove materijale (mermer, staklo...), da usluga bude još bolja... Mislim da je važno da se uvek oseća napredak i da se s vremena na vreme podvlači crta kada se meri određeni napredak za taj period.

**P: S obzirom na to da ste veoma brzo premećeni po inovativnosti i unikatnosti proizvoda, postoji li konkurencija?**

**O:** Uvek postoji konkurencija, pogotovo sada kada izrađujemo nameštaj koji se ne rasklapa, kao i mnoge druge firme. Uglavnom se trudimo da dobrim dizajnom i kvalitetom budemo bolji od vodećih svetskih brendova nameštaja i svakako smo konkurentniji sa cenom.

**P: Arhitekta ste po obrazovanju, ko vam je pomogao u razvoju poslovnih veština?**

**O:** Otac i majka su mi arhitekta, tako da su mi oni dosta pomogli, ali čovek najbolje uči na svojim greškama. Ima mnogih stvari i situacija koje ne možete da predvidite, tako da morate da ih rešavate u hodu, ali to vas kasnije čini iskusnijim. Što se tiče nekih tehničkih stvari vezanih za izradu nameštaja, tu sam mnogo naučio od svojih tapetara, stolara i ostalih majstora koji o tome mnogo više znaju jer se time bave dugi niz godina. Veoma je važno stalno učiti kako biste uopšte mogli da očekujete nešto od ljudi koji za vas rade, kako biste mogli da razlikujete dobro od loše urađenog i uopšte znali šta može da se uradi.

**P: Šta biste poručili mladima koji tek pokreću sopstveni biznis?**

**O:** Poručio bih im da budu uporni u svojim idejama, ali da budu realni i testiraju svoje ideje prvo među prijateljima a kasnije među nepoznatim ljudima. Ukoliko *feedback* nije dovoljno dobar, ne treba gubiti previše sredstava, vremena i truda, bolje je odustati od loše ideje i pokrenuti nešto novo. Takođe, moja preporuka je da se bave poslom koji im je blizak, u koji se razumeju, da budu inovativni, drugačiji i da polako koračaju ka uspehu, da budu svesni da u poslu sve ide polako i da je potrebno veliko strpljenje.

→ [charliepommier.com](http://charliepommier.com)



# MatchAbout

Aplikacija koja vašem učešću na događaju daje novi smisao

Aplikacija *MatchAbout* biće **zvanična aplikacija ovogodišnje BIZIT konferencije**. Događaj koji inspiriše inovacije temama koje pokreće, ove godine otišao je korak dalje u odluci da konferenciji da potpuno novu digitalnu dimenziju – za učesnike, predavače i kompanije.

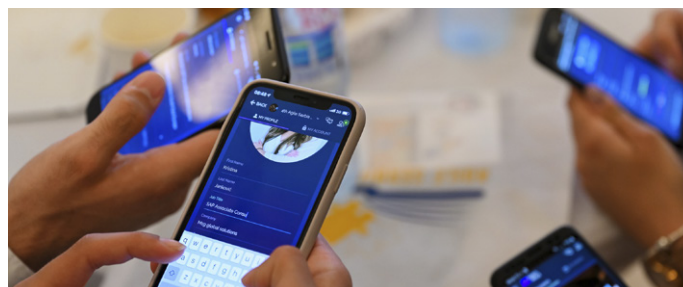
Ako ste već pomislili da je ovo još jedna u nizu aplikacija za događaje, *MatchAbout* će vas vrlo brzo uveriti u suprotno. Pored niza funkcionalnosti koje ćete moći da koristite pre, u toku i nakon događaja, korisnici naročito ističu **lakoću upotrebe i veliki broj opcija** koje im koriste svakodnevno.

U principu, sama aplikacija jeste osmišljena sa ciljem da **čitav događaj prenese u virtuelni svet u realnom vremenu**, ali da svoje **virtuelne konekcije vrlo jednostavno pretvare u direktne poslovne kontakte**. Upravo zato *MatchAbout* predstavlja budućnost organizacije događaja, vašeg saputnika na različitim skupovima i manifestacijama.

*MatchAbout* može vrlo jednostavno da podstakne sve učesnike da se aktiviraju, da događaju da zabavnu notu, ali je isto tako i vrlo dobar poslovni alat. U slučaju da ste iz HR sveta, pomoći će vam da pronađete potencijalne zaposlene, ukoliko dolazite iz sveta prodaje, može vam doneti korisne lidove, dok će vam kao marketaru, biti odličan kanal za komunikaciju i promociju.

Aplikacija nije okrenuta samo ka pojedincima, budući da su se u njene funkcionalnosti uverile i brojne kompanije, postavljajući svoje **virtuelne štandove**. Na vrlo jednostavan i originalan način uspevale su da se prezentuju, povežu s drugim učesnicima i da organizuju brojne nagradne igre. Tim putem ostvaruje se dvostruka dobit, jer se osim viralnosti, realizuju važni poslovni ciljevi.

Nastala je kao proizvod ozbiljnog i temeljnog rada, kao odgovor na brojne nedostatke i izazove kada je organizacija događaja u pitanju, od marketinških do logističkih. Ovo je nova era i za organizatore događaja jer *MatchAbout* štedi i njihove resurse, vreme i troškove za izradu raznih materijala. Sa aplikacijom *MatchAbout* posetioци



sada imaju **sve najbitnije elemente nekog događaja na jednom mestu, i to sačuvane trajno**.

Ovo su samo neke od *MatchAbout* funkcija koje će vam se naći na raspolaganju:

- **Find Match** - Saznajte koga sve možete upoznati na samom događaju! Funkcija za direktnu konekciju s učesnicima i pretragu po pozicijama i kompanijama. Razmena poruka, ostavljanje beleški vezane za kontakte i komunikacija pre, tokom i nakon konferencija.
- **Agenda** (live Agenda) – Jedna od omiljenih funkcija korisnika detaljno predstavlja satnicu aktivnosti i uživo prati sve promene na njoj.
- **Docs & Video** - Mesto gde možete da preuzmete sav materijal s događaja (prezentacije, dokumente, video) bez ikakvih dodatnih troškova, sve sačuvano na jednom mestu.
- **Event Wall** - Omogućava korisnicima da prenesu svoj doživljaj i utiske s događaja postavljanjem *live* slika i komentara. Ovo je mesto gde i kompanije pozivaju na različite aktuelne aktivnosti i predstavljaju zanimljive sadržaje;
- **Q&A, Polls, Prize Games** - Ovim funkcijama možete postavljati pitanja tokom predavanja, učestvovati u glasanju i davanju prioriteta sadržajima, a takođe se možete i sjajno zabaviti i osvojiti nagrade.

*MatchAbout* na jednom mestu spaja posetioce, kompanije-učesnice i organizatore. Ono što je najvažnije, omogućava svima nezaboravno iskustvo i **ostvarivanje poslovnih ciljeva u jednom dahu**, čime učešće na događajima dobija potpuno novi smisao. **Istražite aplikaciju i pre same konferencije**, preuzimanjem sa *Google* ili *App* prodavnica. Vidimo se na *Bizit*-u!

→ [puzzlesoftware.rs](http://puzzlesoftware.rs)