

Preduzetnistvo

BIZNIS IDEJA



BIZNIS PLAN



BIZNIS



Biznis plan je plan vizije preduzeća, put od želja do stvarnosti. U njemu su postavljeni ciljevi, analizirane osnovne slabosti i najznačajnije prednosti planiranih aktivnosti i u skladu sa tim utvrđena osnovna strategija njegovog sprovođenja.

Biznis plan je konkretizacija biznis ideje.

BIZNIS PLAN

- DEFINICIJA
- CILJEVI
- METODOLOGIJE
- SADRŽAJ

CILJEVI IZRADE BP

- ▶ ZAPOČINJANJE BIZNISA
- ▶ OBEZBJEDJIVANJE FINANSIJSKIH SREDSTAVA
- ▶ ZAPOSЉAVANJE
- ▶ PROŠIRENJE POSLA

METODOLOGIJE IZRADE BP

*NE POSTOJI JEDINSTVENA METODOLOGIJA
IZRADE BP, ALI SVE METODOLOGIJE U
OSNOVI SADRŽE SLJEDEĆE:*

- ▶ **NASLOVNU STRANU**
- ▶ **SADRŽAJ**
- ▶ **REZIME**
- ▶ **GLAVNI DIO**
- ▶ **PRILOGE**

SADRŽAJ

- 1. Opšti podaci o BP**
- 2. Proizvod / usluga**
3. Pregled tržišta
4. Marketing i prodaja
5. Struktura kompanije
6. Faktori uspjeha i rizika
7. Ekonomsko-finansijska analiza
8. Prilozi



BIZNIS



MISIJA



CILJEVI



STRATEGIJA

OPŠTI PODACI

Biznis

- Ukrtko opisite vas proizvod/uslugu
- Po cemu je vas proizvod poseban
- Ko ce kupiti vas proizvod/uslugu

Preduzetnik

- Predstavite sebe (licni podaci)
- Zasto zelite da zapocnete ovaj biznis
- Kakva su vasa ocekivanja od danas do 3 godine
- Objasnite kako cete ovaj biznis uciniti uspjesnim

Proizvod / usluge

Prjedlog
biznisa

- Opisite vas proizvod /uslugu i opisite kakvu ce vrijednost imati za potrosace

Proizvodnja

- Kako cete proizvoditi vas proizvod /usluge
- Gdje ce se obavljati vasa proizvodnja
- Kakav (grubi) materijal vam je neophodan
- Opisite masine i opremu koja vam je neophodna
- Kako cete dobiti te materijale i opremu

Pregled trzista

Ko su vasi
potrosaci

- Koji ce tip ljudi kupovati vas proizvod / usluge
- Koje su oni starosne dobi
- Gdje oni zive
- Koliko zaradjuju
- Sta zele
- Sta im je potrebno

Koliko je veliko
vase trziste

- Koja je kolicina potencijalnih potrosaca
- Izracunati broj osoba koji su potencijalni potrosaci (na nivou grada)

Pregled trzista

Inovativnost i
takmicarska
prednost

- Da li je vas proizvod/usluga nesto novo
- Da li slicni proizvodi/usluge vec postoje
- Koji je njihov uspjeh
- Sta cini vas proizvod /uslugu inovativnim
- Zasto je drugaciji od ostalih
- Kako cete znati da ce ljudi kupovati bas vas proizvod , a ne druge

Marketing i prodaja

Marketinski plan

Distribucija

- Kako ce vasi potrosaci saznati za vas proizvod/uslugu
- Koja cete sredstva koristiti da doprete do vasi potrosaca (promocije, mediji , reklame, bilbordi, idt).
- Do koliko ljudi cete doprijeti kroz vas marketing i koliko procenat njih ce kupiti vas proizvod /uslugu

- Ko ce ustvari prodavati prizvod
- Hocete li deirektno prodavati i isporucivati kupcima , ili cete koristiti trgoce na malo i veliko.
- Ako je to slucaj koliko ce kostati prodaja i distribucija vaseg proizvoda /usluga

Marketing i prodaja

Cijena

- Po kojoj cijeni cete prodavati vas proizvod/uslugu
- Napravite pregled prodajne cijene proizvoda (sta je sve ukljuceno u prodajnu cijenu proizvoda) , ukljucujuci troskove proizvodnje , distribucije , promocije , prodajne mreze, itd

Prodaja

- Kolika ce biti vasa mreza profita
- Koliko cete proizvoda/usluga prodati u prvoj i drugoj godini

Struktura kompanije

Tim
menadzera

Ljudski
resursi

- Hocete li sami uspostaviti biznis ili cete raditi sa drugima
- Koja ce biti vasa uloga u biznisu
- Ukoliko imate clanove tima koja ce biti njihova uloga , Objasnite kako cete napraviti ovaj biznis uspjesnim

- Koje vrste strucnosti , kompetencije i vjestina su potrebne za biznis
- Kako cete steci tu strucnost i vjestine
- Da li ce biti potrebno da zaposlite dobro obucene ljude da bi ucinili vas biznis uspjesnim

Struktura kompanije

Tim
menadzera

Ljudski
resursi

- Hocete li sami uspostaviti biznis ili cete raditi sa drugima
- Koja ce biti vasa uloga u biznisu
- Ukoliko imate clanove tima koja ce biti njihova uloga , Objasnite kako cete napraviti ovaj biznis uspjesnim

- Koje vrste strucnosti , kompetencije i vjestina su potrebne za biznis
- Kako cete steci tu strucnost i vjestine
- Da li ce biti potrebno da zaposlite dobro obucene ljude da bi ucinili vas biznis uspjesnim

Struktura kompanije

Pravni status

- Pod kojim pravnim statusom ce vas proizvod/usluga biti komercijalizovani (npr. Drustvo sa ogranicenom odgovornoscu , preduzetnik , itd).
- Koje dozvole su vam potrebne i kako cete ih dobiti.

Faktori uspjeha i rizika

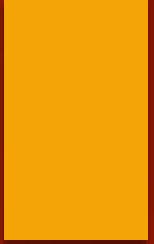


- Sta vam je potrebno (osim novca) da učinite vaš biznis uspjesnim (npr: biznis partneri , savjeti , obuka , mreza itd.)
- Upotrijebite SWOT Analizu da naznacite mogućnosti i rizike (Strength , Weakness , Opportunities , Threats) Molimo analizirajte 1.izvor rizika 2.mogućnost da se dogodi 3.efekat njegovog desavanja i 4.Koje mjeru možete preduzeti da biste ga izbjegli/umanjili njegov uticaj.

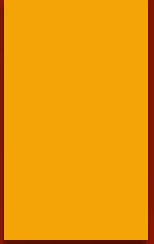
Finansijski i investicioni plan

Investicioni plan

- Izracunajte koliko novca vam treba da zapocnete svoj biznis . Mozete izracunati investiciju dodajuci iznos novca koji vam je potreban za : Zemljiste , zgrade , vozila ,masineriju , kancelarijski namjestaj , kompjutere , itd. (OSNOVNA SREDSTVA)
- Iznos za registraciju i licence , troskove treninga , troskove za pripremu biznis plana , troskovi nabavke osnovnog materijala i opreme , itd.(PRE-OPERATIVNI TROSAK)
- Inos novca u ruke koji vam je cijelo vrijeme potrebam da bi mogli rukuvoditi njime dok cekate cijelokupnu isplatu za proizvode i usluge koje ste prodali potrosacima (nazvan: POSLOVNI KAPITAL



Prilozi



Hvala na paznji