

# Preduzetništvo


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
- ▶ ZAPOŠLJAVANJE
- ▶ 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*

```
graph TD; BIZNIS[BIZNIS] --- MISIJA[MISIJA]; BIZNIS --- CILJEVI[CILJEVI]; BIZNIS --- STRATEGIJA[STRATEGIJA];
```

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

## Prijedlog 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

- 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

## Distribucija

- 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) , ulkjucujuci 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

- Hoćete li sami uspostaviti biznis ili ćete raditi sa drugima
- Koja će biti vaša uloga u biznisu
- Ukoliko imate članove tima koja će biti njihova uloga , Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim

Ljudski  
resursi

- Koje vrste stručnosti , kompetencije i vještina su potrebne za biznis
- Kako ćete steći tu stručnost i vještine
- Da li će biti potrebno da zaposlite dobro obučene ljude da bi učinili vaš biznis uspješnim

# Struktura kompanije

Tim  
menadzera

- Hoćete li sami uspostaviti biznis ili ćete raditi sa drugima
- Koja će biti vaša uloga u biznisu
- Ukoliko imate članove tima koja će biti njihova uloga , Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim

Ljudski  
resursi

- Koje vrste stručnosti , kompetencije i vještina su potrebne za biznis
- Kako ćete steći tu stručnost i vještine
- Da li će biti potrebno da zaposlite dobro obučene ljude da bi učinili vaš biznis uspješnim



# Struktura kompanije

Pravni  
status

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

# Faktori uspjeha i rizika

## Faktori uspjeha

- Sta vam je potrebno (osim novca) da ucinite vas bizis uspjesnim (npr: biznis partneri , savjeti , obuka , mreza itd.)

## Rizici

- Upotrijebite SWOT Analizu da naznacite mogucnosti i rizike ( Strength , Weakness , Opportunities , Threats ) Molimo analizirajte 1.izvor rizika 2.mogucnost da se dogodi 3.efekat njegovog desavanja i 4.Koje mjere mozete 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 potreban da bi mogli rukuvoditi njime dok cekate cijelokupnu isplatu za proizvode i usluge koje ste prodali potrosacima (nazvan: POSLOVNI KAPITAL)

# Prilozi

**Hvala na paznji**