
Назив фирме:

Адреса:

Тел:

БИЗНИС ПЛАН

за период:

Датум израде:

1. РЕЗИМЕ

1.1. Основне информације о подносиоцу захтјева (будућем власнику бизниса)

Име и презиме:

Година рођења:

Занимање:

Радно искуство:

Будућа функција у фирми:

Биографија:

1.2. Кратак опис пројекта (пословне идеје)

Наведите основне детаље бизнис плана:

(Напомена: овај дио урадите након што завршите бизнис план)

Дјелатност којом се планирам бавити је:

-

Најважнији производи су:

-

Тржиште:

-

Локација:

-

Број потребних радника:

-

Потребна улагања и извори финансирања:

- Потребна улагања су:
- Извори финансирања су:

2. АНАЛИЗА ОКРУЖЕЊА

Анализирајте окружење (правно, економско, еколошко итд.) и наведите могуће ризике за успјешно пословање, као и прилике које могу настати из промјене окружења.

Нпр. ако планирате започети производњу папирних кеса, провјерите да ли се ускоро очекује доношење закона којим ће бити забрањена употреба пластичних кеса, што може представљати прилику за Вашу будућу фирму. Такође ако планирате почети са производњом пластичних кеса, овакав закон би могао практично да Вам уништи бизнис.

Да ли ће Ваша дјелатност морати да задовољи неки од еколошких стандарда, или да ли се спрема доношење неког закона који би поштрио стандарде у овој области чиме би сте били принуђени да додатно инвестирате нпр. у уградњу уређаја за пречишћавање (воде, ваздуха).

Ако је ријеч о промјенама које се очекују у даљој будућности, наведите како планирате да их "спремни дочекате".

3. МАРКЕТИНГ ПЛАН

3.1. Опис производа / услуга

Опишите асортиман производа (битне карактеристике производа: састав, величина, боја, облик, начин употребе,

да ли је то нов или већ постојећи производ, итд.)

Ако су услуге у питању, опишите у чему се састоји услуга (главне услуге које планирате пружати)

3.2. Тржиште

Географско подручје

Наведите географско подручје на ком мислите пласирати своје производе, односно пружати своје услуге. Нпр. услуге ћу пружати на територији града Приједора, производе ћу пласирати у Босни и Херцеговини, Србији и Хрватској, и сл.

а) Циљно тржиште (група)

Овдје је ријеч о крајњим потрошачима / корисницима производа / услуга, у оквиру наведеног тржишног подручја које сте изабрали.

Идентификујте циљно тржиште што је могуће јасније (старосна доб, пол, богатство/ приходи, занимање, итд.) како би били сигурни да производ заиста одговара њиховом укусу, потребама, жељама.

Уколико су крајњи потрошачи/корисници ваших производа/ услуга фирме, организације, институције и сл., наведите њихову дјелатност и у које сврхе би они користили ваше производе/ услуге.

б) Пласман / дистрибуција

Да ли ћете производе продавати велетрговцима, трговцима на мало, или директно грађанима, тј. директно фирмама, институцијама и сл.?

Ако планирате да имате **малопродајно мјесто**, детаљно образложите предности и недостатке локације.

3.3. Поређење са конкуренцијом

Наведите битне информација о конкуренцији (нпр. ко су најјачи конкуренти, какви су њихови производи, по којим цијенама продају, коју технологију користе, и сл.)

Извршите поређење са конкуренцијом. У чему мислите да ћете бити бољи?

Нпр. шта ће чинити Ваш производ/ услугу јединственим на тржишту?

Да ли ће бити бољег квалитета од оног који је тренутно доступан, или ће се цијена значајније разликовати? ...

3.4. План обима продаје/пужања услуга

Наведите планирани обим продаје у наредне три године (мјесечно за прву годину и годишње за наредне двије) године.

3.5. Продајне цијене производа / услуга

Наведите продајне цијене производа/ услуга и попусте које планирате давати.

На основу плана обима продаје и ових података, направите процјену прихода према асортиману, и укупних прихода.

3.6. Које ће се промотивне мјере користити?

Неке од ових мјера су:

- огласи (рекламе) на ТВ и радио станицама, у новинама, часописима,
- постери,
- бесплатни узорци,
- наградне игре,
- спонзорство,
- учешће на трговачким сајмовима и изложбама,
- лична продаја (директне посјете, евентуално телефоном).

Наведите које ћете мјере користити, које медије, и колико често.

3.7. Колико требате за промоцију и дистрибуцију вашег производа?

Наведите планиране трошкове промоције (којима припадају трошкови који се односе на теренске комерцијалисте) и дистрибуције.

4. ПЛАН ПРОИЗВОДЊЕ (ПРУЖАЊА УСЛУГА) И ОРГАНИЗАЦИЈЕ ПОСЛОВАЊА

4.1. План обима и динамике производње (пружања услуга)

Базирајући се на плану продаје (у склопу маркетинг плана) наведите планирани обим производње (пружања услуга) и динамику по мјесецима (за прву годину, а годишње за наредне двије), нпр.:

--

4.2. Опис процеса производње (пружања услуга)

Опишите основне операције производног процеса, или процеса пружања услуга. Пожељно је представити га шематски.

--

4.3. Трошкови пословања

Наведите све трошкове који ће се јављати и у којем износу.

На примјер трошкови: електричне енергије, радне снаге, сировина и материјала, амортизације основних средстава, одржавања опреме, телефона, камата, итд.

Планиране набавке	Износ у КМ
Сировине	
Електрична енергија	
Гориво	
Амортизација	
Комуналне услуге	
Маркетинг	
Телефон	
Таксе	
Радници	
Остали трошкови	
УКУПНО	

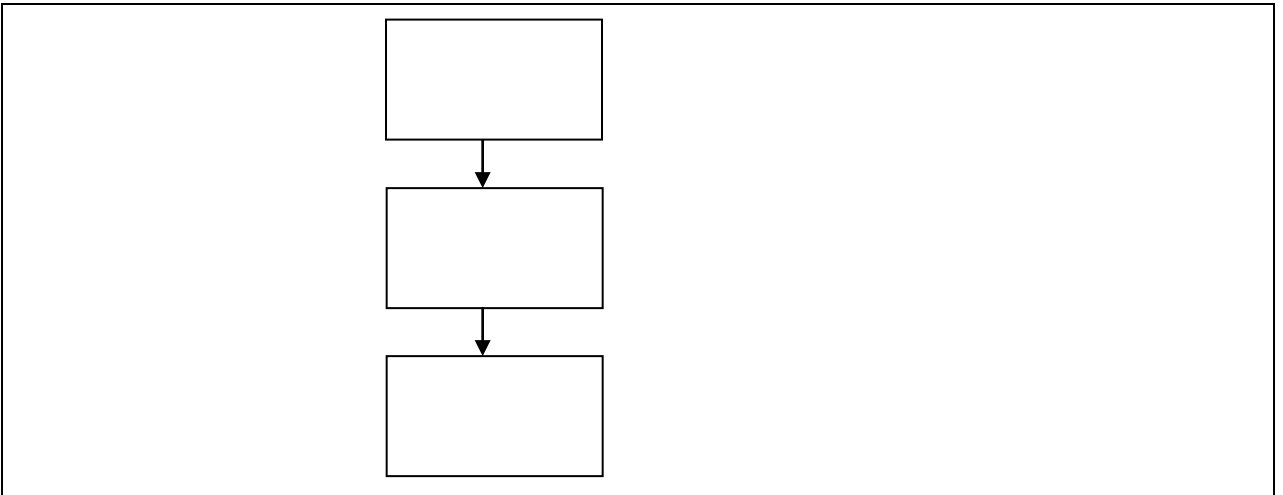
Трошкови пословања су на годишњем нивоу.

4.4. Организациони облик фирме

Наведите како ће фирма бити регистрована (или је већ регистрована), тј. да ли као предузетничка дјелатност (занатска радња, угоститељска радња, трговачка радња) или као предузеће (акционарско друштво, друштво ограничене одговорности, ортачко друштво, командитно друштво).

4.5. Организациона структура фирме

Пожељно приказати у виду графикана, тј. организационе шеме.



4.6. Предоперативне активности

Наведите све активности које ће бити потребно обавити прије почетка пословања, и временски период потребан за обављање ових активности.

Нпр: регистрација предузећа, набавка опреме, запошљавање радника, уређење простора, итд.

-Уношење и покретање машина у рад----- дана

-Регистрација предузећа (у току) ----- дана

-Набавка нове опреме----- дана

5. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН

5.1. План финансирања инвестиције (преглед потребних улагања и извора финансирања)

Р.бр.	Почетна улагања	Износ (КМ)	Р.бр.	Извори финансирања	Износ (КМ)
1.	Уређење просторија		1.	Властити капитал	
2.	Опрема (машине, компјутери, и др.)		2.	Кредит од банке	
3.	Возила		3.	Дуг добављачима	
4.	Инвентар		4.	Донација	
5.	Почетне залихе сировина и материјала				
6.	Регистрација фирме				
7.	Почетни новчани салдо				
8.	Остало				
	УКУПНО:			УКУПНО:	

5.2. План прихода и трошкова (планирани биланс успјеха),

Опис	1. година	2. година	3. година	4. година	5. година
Укупни приходи					
Укупни трошкови					
Добит / губитак					
Порез на добит (10%)					
Нето добит након опорезивања					

5.3. Финансијски показатељи профитабилности

Израчунајте стопу поврата на улагања
= (добит / почетна улагања) x 100

Израчунајте период поврата улагања
= 100/ стопа поврата на улагања

Naziv firme:

Adresa:

Tel:

BIZNIS PLAN

za period:

Datum izrade:

1. REZIME

1.1. Osnovne informacije o podnosiocu zahtjeva (budućem vlasniku biznisa)

Ime i prezime:

Godina rođenja:

Zanimanje:

Radno iskustvo:

Buduća funkcija u firmi:

Biografija:

1.2. Kratak opis projekta (poslovne ideje)

Navedite osnovne detalje biznis plana:

(Napomena: ovaj dio uradite nakon što završite biznis plan)

Djelatnost kojom se planiram baviti je: - Najvažniji proizvodi su: - Tržište: - Lokacija: - Broj potrebnih radnika: - Potrebna ulaganja i izvori finansiranja: - Potrebna ulaganja su: - Izvori finansiranja su:
--

2. ANALIZA OKRUŽENJA

Analizirajte okruženje (pravno, ekonomsko, ekološko itd.) i navedite moguće rizike za uspješno poslovanje, kao i prilike koje mogu nastati iz promjene okruženja.

Npr. ako planirate započeti proizvodnju papirnih kesa, provjerite da li se uskoro očekuje donošenje zakona kojim će biti zabranjena upotreba plastičnih kesa, što može predstavljati priliku za Vašu buduću firmu. Takođe ako planirate početi sa proizvodnjom plastičnih kesa, ovakav zakon bi mogao praktično da Vam uništi biznis.

Da li će Vaša djelatnost morati da zadovolji neki od ekoloških standarda, ili da li se sprema donošenje nekog zakona koji bi pooštrio standarde u ovoj oblasti čime bi ste bili prinuđeni da dodatno investirate npr. u ugradnju uređaja za prečišćavanje (vode, vazduha).

Ako je riječ o promjenama koje se očekuju u daljoj budućnosti, navedite kako planirate da ih "spremni dočekate".

--

3. MARKETING PLAN

3.1. Opis proizvoda / usluga

Opišite asortiman proizvoda (bitne karakteristike proizvoda: sastav, veličina, boja, oblik, način upotrebe, da li je to nov ili već postojeći proizvod, itd.)

Ako su usluge u pitanju, opišite u čemu se sastoji usluga (glavne usluge koje planirate pružiti)

3.2. Tržište

Geografsko područje

Navedite geografsko područje na kom mislite plasirati svoje proizvode, odnosno pružati svoje usluge. Npr. usluge ću pružati na teritoriji grada Prijedora, proizvode ću plasirati u Bosni i Hercegovini, Srbiji i Hrvatskoj, i sl.

a) Ciljno tržište (grupa)

Ovdje je riječ o krajnjim potrošačima / korisnicima proizvoda / usluga, u okviru navedenog tržišnog područja koje ste izabrali.

Identifikujte ciljno tržište što je moguće jasnije (starosna dob, pol, bogatstvo/ prihodi, zanimanje, itd.) kako bi bili sigurni da proizvod zaista odgovara njihovom ukusu, potrebama, željama.

Ukoliko su krajnji potrošači/korisnici vaših proizvoda/ usluga firme, organizacije, institucije i sl., navedite njihovu djelatnost i u koje svrhe bi oni koristili vaše proizvode/ usluge.

b) Plasman / distribucija

Da li ćete proizvode prodavati veletrgovcima, trgovcima na malo, ili direktno građanima, tj. direktno firmama, institucijama i sl.?

Ako planirate da imate **maloprodajno mjesto, detaljno obrazložite prednosti i nedostatke lokacije.**

3.3. Poređenje sa konkurencijom

Navedite bitne informacija o konkurenciji (npr. ko su najjači konkurenti, kakvi su njihovi proizvodi, po kojim cijenama prodaju, koju tehnologiju koriste, i sl.)

Izvršite poređenje sa konkurencijom. U čemu mislite da ćete biti bolji?

Npr. šta će činiti Vaš proizvod/ uslugu jedinstvenim na tržištu?

Da li će biti boljeg kvaliteta od onog koji je trenutno dostupan, ili će se cijena značajnije razlikovati? ...

3.4. Plan obima prodaje/pružanja usluga

Navedite planirani obim prodaje u naredne tri godine (mjesečno za prvu godinu i godišnje za naredne dvije) godine.

3.5. Prodajne cijene proizvoda / usluga

Navedite prodajne cijene proizvoda/ usluga i popuste koje planirate davati.

Na osnovu plana obima prodaje i ovih podataka, napravite procjenu prihoda prema asortimanu, i ukupnih prihoda.

3.6. Koje će se promotivne mjere koristiti?

Neke od ovih mjera su:

- oglasi (reklame) na TV i radio stanicama, u novinama, časopisima,
- poster, i
- besplatni uzorci,
- nagradne igre,
- sponzorstvo,
- učešće na trgovačkim sajmovima i izložbama,
- lična prodaja (direktne posjete, eventualno telefonom).

Navedite koje ćete mjere koristiti, koje medije, i koliko često.

3.7. Koliko trebate za promociju i distribuciju vašeg proizvoda?

Navedite planirane troškove promocije (kojima pripadaju troškovi koji se odnose na terenske komercijaliste) i distribucije.

4. PLAN PROIZVODNJE (PRUŽANJA USLUGA) I ORGANIZACIJE POSLOVANJA

4.1. Plan obima i dinamike proizvodnje (pružanja usluga)

Bazirajući se na planu prodaje (u sklopu marketing plana) navedite planirani obim proizvodnje (pružanja usluga) i dinamiku po mjesecima (za prvu godinu, a godišnje za naredne dvije), npr.:

--

4.2. Opis procesa proizvodnje (pružanja usluga)

Opišite osnovne operacije proizvodnog procesa, ili procesa pružanja usluga. Poželjno je predstaviti ga šematski.

--

4.3. Troškovi poslovanja

Navedite sve troškove koji će se javljati i u kojem iznosu.

Na primjer troškovi: električne energije, radne snage, sirovina i materijala, amortizacije osnovnih sredstava, održavanja opreme, telefona, kamata, itd.

Planirane nabavke	Iznos u KM
Sirovine	
Električna energija	
Gorivo	
Amortizacija	
Komunalne usluge	
Marketing	
Telefon	
Takse	
Radnici	
Ostali troškovi	
UKUPNO	

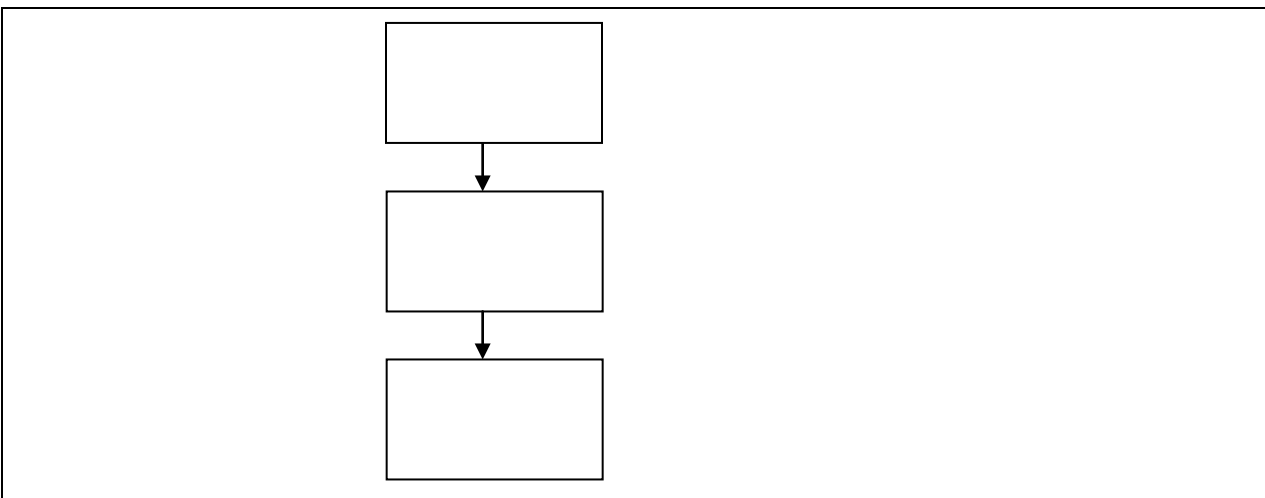
Troškovi poslovanja su na godišnjem nivou.

4.4. Organizacioni oblik firme

Navedite kako će firma biti registrovana (ili je već registrovana), tj. da li kao preduzetnička djelatnost (zanatska radnja, ugostiteljska radnja, trgovačka radnja) ili kao preduzeće (akcionarsko društvo, društvo ograničene odgovornosti, ortačko društvo, komanditno društvo).

4.5. Organizaciona struktura firme

Poželjno prikazati u vidu grafikona, tj. organizacione šeme.



4.6. Predoperativne aktivnosti

Navedite sve aktivnosti koje će biti potrebno obaviti prije početka poslovanja, i vremenski period potreban za obavljanje ovih aktivnosti.

Npr: registracija preduzeća, nabavka opreme, zapošljavanje radnika, uređenje prostora, itd.

-Unošenje i pokretanje mašina u rad----- dana
-Registracija preduzeća (u toku) ----- dana
-Nabavka nove opreme----- dana

5. FINANSIJSKI PLAN

5.1. Plan finansiranja investicije (pregled potrebnih ulaganja i izvora finansiranja)

R.br.	Početna ulaganja	Iznos (KM)	R.br.	Izvori finansiranja	Iznos (KM)
1.	Uređenje prostorija		1.	Vlastiti kapital	
2.	Oprema (mašine, kompjuteri, i dr.)		2.	Kredit od banke	
3.	Vozila		3.	Dug dobavljačima	
4.	Inventar		4.	Donacija	
5.	Početne zalihe sirovina i materijala				
6.	Registracija firme				
7.	Početni novčani saldo				
8.	Ostalo				
	UKUPNO:			UKUPNO:	

5.2. Plan prihoda i troškova (planirani bilans uspjeha),

Opis	1. godina	2. godina	3. godina	4. godina	5. godina
Ukupni prihodi					
Ukupni troškovi					
Dobit / gubitak					
Porez na dobit (10%)					
Neto dobit nakon oporezivanja					

5.3. Finansijski pokazatelji profitabilnosti

Izračunajte stopu povrata na ulaganja
= (dobit / početna ulaganja) x 100

Izračunajte period povrata ulaganja
= 100/ stopa povrata na ulaganja