

ПОСЛОВНИ ПЛАН

Мјесто и датум:

1. ОПШТИ ПОДАЦИ

1.1. Информације о подносиоцу пословног плана (власнику бизниса)

Име и презиме	
Датум рођења	
Адреса (улица, мјесто, број)	
Телефон	
Е-маил	
Факс	
Веб страница	
Школска спрема	
Занимање	
Радни стаж у струци (пријављени)	
Радна биографија подносиоца пословног плана <i>(Наведите детаљну радну историју, искуство и ресурсе које уносите у пословни план)</i>	

1.2. Информације о пословном субјекту

Организациони облик <i>(означити са х)</i>	<input type="checkbox"/> Самостални предузетник <input type="checkbox"/> Привредно друштво (д.о.о, а.д.)
Датум регистрације/оснивања	
Дјелатност – шифра дјелатности	

2. САЖЕТАК ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

(Наведите основне детаље пословног плана)

(Напомена: овај дио урадите након завршетка пословног плана)

Назив пословног плана	
Опис дјелатности којом се предузеће бави	
Циљ пословног плана	
Локација (мјесто, пословни простор)	
Најважнији производи/услуге	
Циљана тржишта и купци	
Планирани број запослених	
Висина инвестиције	Висина инвестирања у основна средства (КМ): Висина инвестирања у обртна средства (КМ):
Трошкови пословања	Трошкови пословања у години 1:
Извори финансирања и износи	Властита средства (КМ): Кредитна средства (КМ): Грант средства/подстицајна средства (КМ): Други (КМ) _____:

3. ОПИС ПРОИЗВОДА / УСЛУГА

Укратко опишите:

- производе / услуге које планирате да произведете / пружите;
- карактеристике производа / услуга;
- функцију, квалитет, изглед, величину итд. производа / услуга;
- на који начин ћете производити своје производе, односно на који начин ћете пружати своје услуге;
- да ли се ради о новим производима / услугама или већ постоје такви производи / услуге;
- ако постоје слични производи / услуге, зашто је Ваш производ / услуга боља од сличних на тржишту;
- шта Ваш производ / услугу чини иновативним;
- како ћете осигурати да потенцијални купци купе Ваш производ, односно корисници користе Вашу услугу умјесто других сличних производа;
- је ли могућа појава супститута и каква је Ваша стратегија у том случају;
- који ресурси су Вам потребни за производњу / пружање услуга и како их планирате набавити;
- ризике који могу утицати на Вашу производњу / пружање услуга (са аспекта правног, економског, еколошког окружења итд.)

4. АНАЛИЗА ТРЖИШТА

4.1. Географско подручје

Наведите географско подручје на ком планирате 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.

4.2. Купци / корисници – Процјена потражње (анализа купаца / корисника производа / услуга)

- 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, шта желе/требају, колико зарађују итд.);
- Зашто купци / корисници желе Ваш производ / услугу;
- 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;

4.3. Величина потенцијалног тржишта

- Колико потенцијалних купаца, односно корисника услуга имате? (узмите број људи / фирми / организација и сл. који се налазе на подручју у којем ћете дјеловати и процентуално процјените број купаца / корисника услуга)
- Који се трендови могу очекивати на тржишту?

4.4. Поређење са конкуренцијом (извршите поређење са конкуренцијом. У чему

мислите да ћете бити бољи?)

- Наведите основне информације о Вашој конкуренцији (ко су Ваши највећи конкурентни, њихове локације, какви су њихови производи / услуге, по којим цијенама продају / пружају, коју технологију користе, које су њихове предности и недостатци, како се промовишу, да ли имају добру сервисну мрежу итд?)
- Какве ће конкурентске предности имати Ваш производ / услуга и зашто га конкуренција неће моћи копирати?

5. МАРКЕТИНГ ПЛАН

5.1. Маркетиншки план

Укратко опишите:

- На који начин ћете тржити упознати с Вашим производом / услугом?

- Која средства / промотивне канале ћете користити да дођете до Ваших клијената (огласи, плакати, учешће на сајмовима, каталози, социјалне мреже итд.) и колико често ћете их користити?
- Колико клијената планирате обухватити маркетиншком промоцијом?

5.2. Пласман / дистрибуција

пишите начин дистрибуције Ваших производа / услуга:

- Тко ће обављати стварну продају / пружање услуга?
- Хоћете ли користити трговце за малопродају или велепродају?
- Који су трошкови продаје и дистрибуције Ваших производа?

5.3. План обима продаје / пружања услуга

Наведите колико производа / услуга планирате продати / пружити у наредних 3 до 5 или 7 година (зависно за који период израђујете пословни план).

5.4. Продајне цијене производа / услуга

- Наведите продајне цијене производа / услуга по јединици.
- На основу плана обима продаје / пружања услуга, направите процјену прихода према асортиману, и укупних прихода.

6. ИНВЕСТИЦИЈСКИ И ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН

6.1. Инвестицијски план

Инвестицијске потребе	Износ	Извори финансирања			
		Властита средства	Кредит од банке	Подстицај / Донација	Друго
Основна средства					
Земљиште					
Објекти					
Опрема/машине/алати					
Инвентар					
Остало					
Обртна средства					
Почетне залихе сировина и материјала					
Почетни новчани салдо					
Остало					
Трошкови припреме					
Дозволе					
Трошкови регистрације					
Други припремни трошкови					
УКУПНО					

6.2. Трошкови производње / пружања услуга

Наведите све трошкове који се јављају у пословању на годишњем нивоу

Р.бр.	Опис	Износ (КМ)
1	Материјал / Сировине	
2	Плате и доприноси за раднике	
3	Електрична енергија (гријање, вода и други директни трошкови)	
4	Амортизација	
5	Гориво	
6	Телефон/Интернет	
7	Трошкови маркетиншких активности	
8	Књиговодствене услуге	
9	Таксе / Порези	
10	Остали трошкови	
	УКУПНО	

6.3. План прихода и трошкова

Табелу прилагодити периоду за који се ради пословни план

Опис	Година 1	Година 2	Година 3	Година 4	Година 5
Укупни приходи					
Укупни расходи (трошкови)					
Добит / Губитак					
Порез на добит (10%)					
Нето добит након опорезивања					

6.4. Финансијски показатељи профитабилности

Период поврата улагања = вриједност инвестиције / нето добит

--