



## PRIJAVA (obrazac)

### 1. SAŽETAK VAŠEG POSLOVNOG PLANA

#### a. Poduzetnik:

#### A. Lične karakteristike (popuniti u odvojenu kovertu, a ovdje upisati samo šifru)

Ime: <b>Meho</b>	Prezime: <b>Mehić</b>	Spol (Ž / M) <b></b>
Email adresa: <b>meho.mehic@bih.net.ba</b>	Adresa: <b>Vukovo bb</b>	Datum rođenja: <b>20.06.1991</b>
Broj telefona: <b>032650999</b>	Broj mobitela: <b>061123456</b>	Zanimanje: <b>Dipl. pravnik</b>
Kućna adresa: <b>Vukovo bb</b>		
Najviši stečeni/završeni obrazovni stepen : <b>VII</b>	Školska sprema: Srednja škola / VŠS / VSS / Magistar / Doktor	
Jeste li ikad prije imali biznis?	Da / <b>Ne</b>	
Da li trenutno imate biznis?	Da / <b>Ne</b>	
Ako radite u timu, navedite Vaše članove tima (maksimalno 4) i njihove kontakt detalje (email/broj telefona)		
1. Huso Husić, <a href="mailto:huso.husic@bih.net.ba">huso.husic@bih.net.ba</a> ; 062999999 3.		
2. Mujo Mujić, <a href="mailto:mujo.mujić@bih.net.ba">mujo.mujić@bih.net.ba</a> ; 062888888 4.		

#### B. Zašto želite započeti ovaj biznis?

Vjerujem da ovo može biti uspješan biznis od koga ću moći zarađivati za porodicu. Obrazovanje odraslih će zbog stalnih promjena i potreba postati važan segment poslovnih ljudi, kao i onih koji žele ući u svijet biznis. Uz to, volim raditi ovaj posao jer zahtjeva stalno učenje i uasvršavanje.

#### C. Šta su Vaša očekivanja između sada i 3 godine od sada?

Za tri godine će škola obrazovanja odraslih postati prepoznatljiva po efektima kod korisnika usluga u ovom periodu. Moderno opremljeni kabineti i metode obrazovanja će biti primjer uspješnog modela obrazovanja, a korisnici usluga sa visokim stepenom zadovoljstva. Očekujemo stalni rast korisnika usluga.

**D. Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim.**

U prve dvije godine će to biti kombinacija tržišne orijentacije i podrške donatora (raznih stranih donatora: GTZ, USAID, EK,...) obrazovanju odraslih. Opremanje kabineta bi bilo iz ovih izvora, alternativno iz reditnog zaduženja. Promocija među poslovnim svijetom, privatnim poduzetnicima i javnim ustanovama, i preduzećima. Postaviću vrlo fleksibilan sistem plaćanja usluga: na rate i u ovisnosti o koristima koje korisnik usluge prepoznaje i usvaja. U nastavku, potpuno tržišni pristup sa proširenjem djelatnosti na osposobljavanje za prekvalifikacije, kroz sporazume saradnje sa privrednim subjektima na temelju zakonskih propisa.

**b. Biznis:**

Naziv Vašeg biznisa:	Obrazovanje odraslih
U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati?	Poljoprivreda / Građevina / Kultura i mediji / ICT i Telekomunikacije / <b>Treninzi i Edukacija</b> / Odjeća, fashion i tekstili / Trgovina, Transport & Logistika / Zdravstvo / Turizam / Finansije / Voda, Sanitarne usluge, Menadžment otpada / Energetika / Mala industrija / Trgovina na malo / Sport / Usluge / Drugo, i to:
Gdje će Vaš biznis biti smješten? (Grad ili neka druga sredina):	Zgrada NK „TOŠK“, prvi sprat
Koliko ćete osoba zaposliti u prve tri godine?	Nikoga / 1-3 / 4-8 / 9-15 / Više od 15
Koje su Vaše investicione potrebe? (uzmite podatke iz Vašeg investicionog plana)	Manje od 1.000,00 KM / 1.000 - 5.000 KM / 6.000 - 10.000 KM / 11.000 - 25.000 KM / 26.000 - 50.000 KM / 50.000 KM – 100.000 KM / više od 100.000 KM



### A. Ukratko opišite Vaše proizvode/usluge

---

Usluga obrazovanja odraslih ogleda se u sljedećem:

- obrazovanje rukovodne i menadžerske strukture sa rukovodnim i menadžerskim vještinama u privatnim preduzećima, javnim preduzećim i javnim ustanovama
- prekvalifikacija u području različitih zanimanja
- uvođenje sistema kvaliteta u specifičnim područjima

### B. Zašto je Vaš proizvod/usluga poseban?

---

Za sada postoje klasični seminari na kojima se potroši novac bez trajnih efekata. Jedino EDA iz Banja Luke ima jedan specifičan pristup, ali je dominantno vezan za javnu upravu. Ne postoji nešto slično u okruženju.

### C. Ko će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

---

Privatne firme, javna preduzeća i ustanove, javna uprava, neuposleni

## 2. PROIZVOD/USLUGA

### a. Opišite Vaš proizvod/uslugu i opišite koju će vrijednost stvoriti za klijente

Usluga obrazovanja odraslih ogleda se u sljedećem:

- obrazovanje rukovodne i menadžerske strukture sa rukovodnim i menadžerskim vještinama u privatnim preduzećima, javnim preduzećim i javnim ustanovama
- prekvalifikacija u području različitih zanimanja
- uvođenje sistema kvaliteta u specifičnim područjima

Klijenti će biti osposobljeni novim znanjima i vještinama, tako da mogu uraditi više sa manje, tj. postići veće efekte sa istim vremenom rada ili će moći koristiti nova sredstva, ili donositi najbolje odluke

### b. Proizvodnja

#### A. Kako ćete proizvesti Vaše proizvode/usluge?

---

Predavanje, radionice i vježbe. Kombinacija prezentacija, vizuelnog i verbalnog, te timskog rada na konkretnim primjerima

*Prijava (obrazac)*



**B. Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja?**

---

Škola obrazovanja odraslih će biti smještena na prvom spratu zgrade NK „TOŠK“.

**C. Koje sirovine/materijali su Vam potrebni?**

---

Potrebno je:

- radni pribor i kancelarijski pribor

-

**D. Opišite mašineriju i opremu koju trebate.**

---

- projektor, laptop, inteligentno projektorsko platno, kopir aparat

- namještaj (stolovi, stolice)

**E. Kako ćete nabaviti ove materijale i opremu?**

---

- od lokalnih prodavaca

**3. TRŽIŠNI PREGLED**

a. Ko su Vaši klijenti?

**A. Ko će kupovati Vaš proizvod/uslugu?**

Prije svega prvi i drugi nivo menažerske strukture u ustanovama i preduzećima, te nezaposleni radi prekvalifikacije.

**B. Koja je njihova starost?**

30 – 55 godina

**C. Gdje žive?**

Bosna i Hercegovina

*Prijava (obrazac)*



**D. Koliko zarađuju?**

- grupa A: iznad prosječne plaće
- grupa B: bez primanja

**E. Šta oni žele/trebaju?**

- grupa A: nova znanja i praktične vještine
- grupa B: novi zanat

**F. Zašto će oni kupovati Vaš proizvod/uslugu?**

- jer će im biti od koristi

**G. Opišite gdje se Vaši klijenti nalaze (npr. grad, taksi štandovi, pijace, tržnice, itd).**

- u preduzećima, ustanovama, administraciji
- na birou za zapošljavanje

**H. Koja su najbolja mjesta za prodaju Vašeg proizvoda?**

- !

**b. Koliko je veliko Vaše tržište?**

**A. Koliko imate potencijalnih kupaca?**

grupa A: 1.000

grupa B: 1.000

**B. Da bi ovo izračunali, uzmite broj ljudi koji se nalaze na području ili u zajednici i procijenite postotak populacije koji stvarno može kupiti Vaš proizvod/uslugu (napravite konzervativnu procjenu, ne precjenjujte!)**

Primjer Tešnja:

grupa A: 50.000 stanovnika, može kupiti uslugu 200 ili 0,4%

grupa B: 50.000 stanovnika, može kupiti uslugu 250 ili 0,5%

ZDK

grupa A: 400.000 stanovnika, može kupiti uslugu 800 ili 0,2%

*Prijava (obrazac)*



grupa B: 400.000 stanovnika, može kupiti uslugu 750 ili 0,2%

c. Inovativnost i kompetitivnost:

**A. Je li Vaš proizvod/Vaša usluga novi/nova na tržištu?**

Uglavnom DA

**B. Da li već postoje slični proizvodi/usluge?**

Uglavnom NE

**C. Koliko su oni uspješni?**

!

**D. Šta Vaš proizvod/uslugu čini inovativnim?**

Metod rada i novi zakonski osnov

**E. Zašto je drugačiji od drugih?**

Niko nije povezo edukaciju sa implementacijom stečenih znanja i vještina

**F. Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod/uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?**

Kvalitetom usluge.

#### 4. MARKETING I PRODAJA

a. Marketinški plan:

**A. Kako će Vaši klijenti saznati za Vaš proizvod/uslugu?**

Objavom na web stranama, putem pisanih medija, neposrednim obraćanjem ustanovama i preduzećima.

**B. Koje ćete instrumente/sredstva upotrijebiti da dođete do Vaših klijenata? (promocija, mediji, reklame, panoji, itd.)**



Reklame na elektronskim medijima, prigodni letci dostavljeni izravno na adrese, razgovori.

**C. Koliko ćete ljudi obuhvatiti kroz Vaš marketing i koji procent od navedenih očekujete da će kupiti Vaš proizvod/uslugu?**

2.000 osoba u obje grupe, već je navedeno prethodno.

b. **Distribucija:**

**A. Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda?**

Osobe sa kompetencijama.

**B. Hoćete li prodavati i vršiti dostavu direktno do kupca?**

Neposredno, po prirodi usluge.

**C. Ili ćete koristiti trgovce na malo ili na veliko?**

ne

**D. Ako je tako, koji su troškovi prodaje i distribucije Vaših proizvoda/usluga?**

nema posrednih troškova

c. **Analiza Cijene:**

**A. Po kojoj cijeni ćete prodavati Vaše proizvode/usluge?**

Po tržišnoj cijeni.

**B. Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit/maržu, itd.**

d. **Prodaja:**

**A. Šta će biti Vaša marža/profit?**

10%

*Prijava (obrazac)*



**B. Koliko proizvoda/usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?**

Prva godina: 60.000,00 KM

Druga godina: 78.000,00 KM

**5. STRUKTURA FIRME**

a. Menadžerski tim:

**A. Hoćete li utemeljiti biznis sami ili ćete raditi sa drugima?**

Sa drugima

**B. Koja će biti Vaša uloga u biznisu?**

Vlasnička

**C. Ako imate članove tima, šta će biti njihova uloga?**

Suvlasnička

**D. Objasnite kako ćete ovaj biznis napraviti uspješnim.**

Optimizirati ponudu, minimizirati troškove, profit ulagati u razvoj biznisa

b. Ljudski resursi:

**A. Koju vrstu stručnosti, kompetence i vještine su potrebne za biznis?**

VSS, komunikativne i menadžerske vještine

VKV majstori za prekvalifikaciju

**B. Kako ćete dobiti ovu ekspertizu i vještine?**

Lokalno tržište, po potrebi u susjednim državama

**C. Da li ćete trebati zaposliti ljude sa adekvatnom ekspertizom da bi učinili Vaš biznis uspješnim?**

- ne

c. Pravni oblik:

*Prijava (obrazac)*





**A.** Pod kojim pravnim oblikom će Vaš proizvod/usluga biti komercijalizovan? (npr. društvo sa ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd.).

- za početak kao obrt

**B.** Koje dozvole ili odobrenja trebate i kako ćete ih dobiti?

- putem općinske administracije
- u nastavku, prema kantonalnim propisima koji će biti doneseni

## 6. FAKTORI USPJEHA I RIZIKA

a. **Faktori uspjeha:** Šta trebate (osim novca) da učinite Vaš biznis uspješnim? (npr. poslovne partnere, savjet, podučavanje, kontakte itd.)

- ništa posebno

b. **Rizici:**

**A.** Upotrijebite SWOT Analizu da vizualizirate prilike i rizike (Jačine, Slabosti, Prilike, Opasnosti).

<u>Snage</u>	<u>Slabosti</u>
<u>Iskustvo</u>	<u>Sopstveni prostor</u>
<u>Poznavanje potreba</u>	
<u>Kontakti u ovom području</u>	
<u>Prilike</u>	<u>Opasnosti</u>
<u>Nova ponuda</u>	<u>Nepovjerenje ljudi</u>

**B.** Molim Vas da analizirate (i) izvor rizika, (ii) vjerovatnoću nastajanja rizika, (iii) izazvane efekte ako dođe do istog i (iv) koje radnje možete poduzeti da se izbjegne / smanji djelovanje.



i: Rizik se ogleda u neizgrađenoj svijesti o potrebi educiranja i ovladavanja novim vještinama kao uslovom uspjeha. Rizik se može smanjiti uključivanjem strane pomoći u finansiranje u prvoj godini, kako bi onda na uspješnim primjerima kroisnika usluga pridobili ostale

ii:

## 7. FINANSIJSKI PLAN I INVESTICIONI PLAN

### a. Investicioni plan (KM):

INVESTICIONE POTREBE	IZNOS	IZVORI FINANSIRANJA <small>(vlastiti/prijatelj, porodica/ banka)</small>
<b>Stalna sredstva</b>		
Kancelarijska oprema		
IT oprema		
Namještaj	7.000,00 KM	Vlastita
Oprema	8.000,00 KM	Banka
Vozila		
Zemlja		
Zgrade		
<b>Međusuma:</b>	<b>15.000,00 KM</b>	
<b>Troškovi pripreme</b>		
Dozvole	2.000,00 KM	
Registracijske naknade	2.000,00 KM	
Drugi pripremni troškovi	3.000,00 KM	
<b>Međusuma:</b>	<b>7.000,00 KM</b>	
<b>Obrtni kapital</b>	5.000,00 KM	
<b>Međusuma:</b>	<b>12.000,00 KM</b>	
<b>UKUPNO:</b>	<b>27.000,00 KM</b>	

**b. Finansijski plan:**○ Prognoze proizvodnje i prodaje

<b>PRODAJA</b>				
Navedite proizvode/usluge i količine koje trenutno proizvodite (godišnje):				
	Vrsta proizvoda/usluge	Cijena	Količina	Cijena x količina
A.	Rukovodne i menadžerske vještine	500,00 KM	70	35.000,00
B.	Prekvalifikacije	500,00 KM	50	25.000,00
C.	Ostalo			10.000,00
D.				
E.				
Ukupno prodaja:				<b>70.000,00</b>
<b>TROŠKOVI PRODAJE (KM)</b>				
Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda/usluga:				
1.	Materijali:			Troškovi
	Brošure			2.000,00
	IT potrošni materijal			2.500,00
2.	Energija (ili drugi direktni troškovi)			8.500,00
	Vrsta korištene energije:			
3.	Plate i doprinosi			50.000,00
	Broj zaposlenih:			-
Troškovi ukupno:				63.500,00
Ukupna marža:				7.500,00



## o Izvještaj o gotovinskom toku (KM)

	godina 1	godina 2	Godina 3
(1) Početno gotovinsko stanje	0,00	0,00	0,00
(2) Prihodi	70000,00	80.000,00	100.000,00
(3) Ulaz gotovine	0,00	0,00	0,00
(1a) Troškovi	63.500,00	65.000,00	75.000,00
(2b) Kupljena stalna sredstva	<b>15.000,00</b>	<b>5.000,00</b>	<b>5.000,00</b>
(3c) Izlaz gotovine	12.000,00	5.000,00	5.000,00
<b>Međusuma (A=(1)+(2)+(3)-(1a)-(1b)-(1c))</b>	-20.500,00	5.000,00	15.000,00
<b>Ulaz</b>			
(4) Primljeni krediti	20.000,00	0,00	0,00
(5) Eksterno uplaćeni dionički kapital	7.000,00	1.500,00	0,00
<b>Izlaz</b>			
(4a) Otplata Kredita (beskamatna plaćanja)	6.500,00	6.500,00	7.000,00
(5a) Isplata dividendi	0,00	0,00	0,00
<b>Međusuma (B=4+5-4a-5a)</b>	20.500,00	-5.000,00	-7.000,00
<b>Godišnji tok gotovine (C=A+B)</b>	0,00	0,00	8.000,00
<b>Završna gotovinska pozicija (Krajnji saldo)</b>	0,00	0,00	8.000,00

○ Bilans uspjeha

	Prva Godina	Druga Godina	Treća Godina
<b>1. Prodaja</b>	<b>70.000,00</b>	<b>80.000,00</b>	<b>100.000,00</b>
<b>2. Troškovi prodaje</b>			
I. Materijali			
II. Energija (ili drugi direktni troškovi)			
III. Plaće i doprinosi	50.000,00	55.000,00	65.000,00
<b>3. Marža (A=1-2)</b>	<b>20.000,00</b>	<b>25.000,00</b>	<b>35.000,00</b>
<b>4. Drugi troškovi</b>			
Održavanje	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Transport	0,00	0,00	
Kancelarijski troškovi	2.000,00	2.500,00	3.000,00
Troškovi marketinga	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Druga energija	2.500,00	2.500	3.000
Iznajmljivanje	2.400,00	2.600	2.800
Drugi troškovi	2.000,00	2.500	3.500
Amortizacija	0,00	0,00	0,00
Bankovni troškovi	500,00	550,00	650,00
Kamate	1.600,00	1.000,00	600,00
	13.000	13.650	14.550
<b>5. Dobit prije poreza (B=3-4)</b>	<b>7.000,00</b>	<b>11.350,00</b>	<b>20.450,00</b>
<b>6. Porez</b>	<b>700,00</b>	<b>1.135,00</b>	<b>2.045,00</b>
<b>7. Dobit poslije poreza (C=5-6)</b>	<b>6.300,00</b>	<b>10.215,00</b>	<b>18.405,00</b>

○ Bilans stanja

	Prva godina	Druga godina	Treća godina
<b>Aktiva</b>			
Gotovina	0,00	0,00	8.000,00
Banka (Tekući račun)	0,00	0,00	0,00
Potraživanja	1.500,00	1.800,00	2.000,00
Zalihe	200,00	200,00	250,00
Transportna sredstva	0,00	0,00	0,00
Mašine	0,00	0,00	0,00
Zemlja i zgrade	0,00	0,00	0,00
Ostalo	15.000,00	20.000,00	25.000,00
<b>Ukupno aktiva</b>	<b>16.700,00</b>	<b>22.000,00</b>	<b>35.250,00</b>
<b>Pasiva</b>			
Kratkoročni krediti	13.500,00	7.000,00	0,00
Dug prema dobavljačima	1.500,00	1.800,00	2.000,00
Dugoročni krediti	0,00	0,00	0,00
Sopstveni kapital	2.700,00	13.200,00	33.250,00
<b>Ukupna pasiva</b>	<b>15.000,00</b>	<b>8.800,00</b>	<b>2.000,00</b>