



PRIJAVA (obrazac)

1. SAŽETAK VAŠEG POSLOVNOG PLANA

a. Poduzetnik:

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

Ime:	Prezime:	Spol (Ž / M)
Email adresa:	Adresa:	Datum rođenja:
Broj telefona:	Broj mobitela:	Zanimanje:
Kućna adresa:		
Najviši stečeni/završeni obrazovni stepen :	Školska sprema: Srednja škola / VŠS / VSS / Magistar / Doktor	
Jeste li ikad prije imali biznis?	Da / Ne	
Da li trenutno imate biznis?	Da / Ne	
Ako radite u timu, navedite Vaše članove tima (maksimalno 4) i njihove kontakt detalje (email/broj telefona)		
1.	3.	
2.	4.	

B. Zašto želite započeti ovaj biznis?



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

D. Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim.

b. Biznis:

Naziv Vašeg biznisa:	
U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati?	Poljoprivreda / Građevina / Kultura i mediji / ICT i Telekomunikacije / Treninzi i Edukacija / 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):	
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

B. Zašto je Vaš proizvod/usluga poseban?

C. Ko će kupiti Vaš proizvod/uslugu?



2. PROIZVOD/UslugA

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

b. Proizvodnja

A. Kako ćete proizvesti Vaše proizvode/usluge?

B. Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja?



C. Koje sirovine/materijali su Vam potrebni?

D. Opišite mašineriju i opremu koju trebate.

E. Kako ćete nabaviti ove materijale i opremu?

3. TRŽIŠNI PREGLED

a. Ko su Vaši klijenti?

A. Ko će kupovati Vaš proizvod/uslugu?

B. Koja je njihova starost?

Prijava (obrazac)



C. Gdje žive?

D. Koliko zarađuju?

E. Šta oni žele/trebaju?

F. Zašto će oni kupovati Vaš proizvod/uslugu?

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

H. Koja su najbolje mjesta za prodaju Vašeg proizvoda?

b. Koliko je veliko Vaše tržište?

A. Koliko imate potencijalnih kupaca?

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!)

c. Inovativnost i kompetitivnost:

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

Prijava (obrazac)



B. Da li već postoje slični proizvodi/usluge?

C. Koliko su oni uspješni?

D. Šta Vaš proizvod/uslugu čini inovativnim?

E. Zašto je drugačiji od drugih?

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

4. MARKETING I PRODAJA

a. Marketinški plan:

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

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

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



b. Distribucija:

A. Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda?

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

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

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

c. Analiza Cijene:

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

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

d. Prodaja:

A. Šta će biti Vaša marža/profit?

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

5. STRUKTURA FIRME

a. Menadžerski tim:

Prijava (obrazac)



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

B. Koja će biti Vaša uloga u biznisu?

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

D. Objasnite kako ćete ovaj biznis napraviti uspješnim.

b. **Ljudski resursi:**

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

B. Kako ćete dobiti ovu ekspertizu i vještine?

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

c. **Pravni oblik:**

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

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



6. FAKTORI USPJEHA I RIZIKA

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

b. **Rizici:**

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

<u>Snage</u>	<u>Slabosti</u>
<u>Prilike</u>	<u>Opasnosti</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:

ii:

iii:

iv:

Prijava (obrazac)



7. FINANSIJSKI PLAN I INVESTICIONI PLAN

a. **Investicioni plan (KM):**

INVESTICIONE POTREBE	IZNOS	IZVORI FINANSIRANJA (vlastiti/prijatelj, porodica/ banka)
Stalna sredstva		
Mašina A		
Mašina B		
Mašina C		
Namještaj		
Oprema		
Vozila		
Zemlja		
Zgrade		
Međusuma:		
Troškovi pripreme		
Dozvole		
Registracijske naknade		
Drugi pripremni troškovi		
Međusuma:		
Obrtni kapital		
Međusuma:		
UKUPNO:		

**b. Finansijski plan:**

- Prognoze proizvodnje i prodaje

PRODAJA				
Navedite proizvode/usluge i količine koje trenutno proizvodite (godišnje):				
	Vrsta proizvoda/usluge	Cijena	Količina	Cijena x količina
A.				
B.				
C.				
D.				
E.				
Ukupno prodaja:				
TROŠKOVI PRODAJE (KM)				
Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda/usluga:				
1.	Materijali:			Troškovi
2.	Energija (ili drugi direktni troškovi)			
	Vrsta korištene energije:			
3.	Plate i doprinosi			
	Broj zaposlenih:			
Troškovi ukupno:				
Ukupna marža:				

- Izveštaj o gotovinskom toku (KM)

	godina 1	godina 2	Godina 3
(1) Početno gotovinsko stanje			
(2) Prihodi			
(3) Ulaz gotovine			

Prijava (obrazac)



(1a) Troškovi			
(2b) Kupljena stalna sredstva			
(3c) Izlaz gotovine			
Međusuma (A=(1)+(2)+(3)-(1a)-(1b)-(1c))			
Ulaz			
(4) Primljeni krediti			
(5) Eksterno uplaćeni dionički kapital			
Izlaz			
(4a) Otplata Kredita (beskamatna plaćanja)			
(5a) Isplata dividendi			
Međusuma (B=4+5-4a-5a)			
Godišnji tok gotovine (C=A+B)			
Završna gotovinska pozicija (Krajnji saldo)			

○ Bilans uspjeha

	Prva Godina	Druga Godina	Treća Godina
1. Prodaja			
2. Troškovi prodaje			
I. Materijali			
II. Energija (ili drugi direktni troškovi)			
III. Plaće i doprinosi			
3. Marža (A=1-2)			
4. Drugi troškovi			
Održavanje			
Transport			
Kancelarijski troškovi			
Troškovi marketinga			



Druga energija			
Iznajmljivanje			
Drugi troškovi			
Amortizacija			
Bankovni troškovi			
Kamate			
5. Dobit prije poreza (B=3-4)			
6. Porez			
7. Dobit poslije poreza (C=5-6)			

○ Bilans stanja

	Prva godina	Druga godina	Treća godina
Aktiva			
Gotovina			
Banka (Tekući račun)			
Potraživanja			
Zalihe			
Transportna sredstva			
Mašine			
Zemlja i zgrade			
<i>Ukupno aktiva</i>			
Pasiva			
Kratkoročni krediti			
Dug prema dobavljačima			
Dugoročni krediti			
Vlastiti kapital			