



Uputstvo za popunjavanje Prijave

SASTAVNI DIJELOVI POSLOVNOG PLANA:

1. SAŽETAK VAŠEG POSLOVNOG PLANA

- a. Poduzetnik: Predstavite se. Zašto želite započeti ovaj biznis? Šta su Vaša očekivanja između sada i 3 godine od sada? Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim.
- b. Biznis: Ukratko opišite Vaše proizvode/usluge; Zašto je Vaš proizvod poseban? Ko će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

2. PROIZVOD/USLUGA

- a. Poslovne premise: Opišite Vaš proizvod/uslugu i opišite koju će vrijednost stvoriti za klijente.
- b. Proizvodnja: Kako ćete proizvesti Vaše proizvode/usluge? Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja? Koje sirovine/materijali su Vam potrebni? Opišite mašineriju i opremu koju trebate. Kako ćete nabaviti ove materijale i opremu?

3. TRŽIŠNI PREGLED

- a. Ko su Vaši klijenti?: Koji tip ljudi će kupovati Vaš proizvod/uslugu? Koja je njihova starost? Gdje žive? Koliko zarađuju? Šta oni žele/trebaju? Zašto će oni kupovati Vaš proizvod/uslugu? Opišite gdje se Vaši klijenti nalaze (npr. gradovi, okrug, plaže, taksi štandovi, pijace, tržnice itd). Koja su najbolje mjesta za prodaju Vašeg proizvoda?
- b. Koliko je veliko Vaše tržište?: Koliko imate potencijalnih kupaca? 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: Je li Vaš proizvod/Vaša usluga novi/nova na tržištu? Da li već postoje slični proizvodi/usluge? Koliko su oni uspješni? Šta Vaš proizvod/uslugu čini inovativnim? Zašto je drugačiji od drugih? Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod/uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?

4. MARKETING I PRODAJA

- a. Marketinški plan: Kako će Vaši klijenti saznati za Vaš proizvod/uslugu? Koje ćete instrumente/sredstva upotrijebiti da dođete do Vaših klijenata? (promocija, mediji, reklame,



panoi, itd.) Koliko ćete ljudi obuhvatiti kroz Vaš marketing i koji procent od navedenih će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

- b. Distribucija: Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda? Hoćete li prodavati i vršiti dostavu direktno do kupca? Ili ćete koristiti trgovce na malo ili na veliko? Ako je tako, koji su troškovi prodaje i distribucije Vaših proizvoda/usluga?
- c. Analiza Cijene: Po kojoj cijeni ćete prodavati Vaše proizvode/usluge? Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit/maržu, itd.
- d. Prodaja: Šta će biti Vaša marža/profit? Koliko proizvoda/usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?

5. STRUKTURA FIRME

- a. Menadžerski tim: Hoćete li utemeljiti biznis sami ili ćete raditi sa drugima? Koja će biti Vaša uloga u biznisu? Ako imate članove tima, šta će biti njihova uloga? Objasnite kako ćete ovaj biznis napraviti uspješnim.
- b. Ljudski resursi: Koju vrstu stručnosti, kompetence i vještine su potrebne za biznis? Kako ćete dobiti ovu ekspertizu i vještine? Da li ćete trebati zaposliti ljude sa adekvatnom ekspertizom da bi učinili Vaš biznis uspješnim?
- c. Pravni oblik: Pod kojim pravnim oblikom će Vaš proizvod/usluga biti komercijalizovan? (npr. društvo sa ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd.). 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: Upotrijebite SWOT Analizu da vizualizirate prilike i rizike (Jačine, Slabosti, Prilike, Opasnosti). 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.

7. FINANSIJSKI PLAN I INVESTICIONI PLAN

- a. Investicioni plan: Napravite kalkulaciju koliko novca trebate da započnete svoj biznis. Možete izračunati Vašu investiciju tako što ćete dodavati iznos novca potreban za:
 - a. Zemlju, zgrade, vozila, mašineriju, namještaj, kancelarijski materijal, kompjutere, itd. (naziv: stalna sredstva)
 - b. Naknade za registraciju i dozvole, troškove treninga, troškove pripremanja biznis plana, putovanja do dobavljača sirovina i materijala/opreme, itd. (naziv: Troškovi pripreme)



- c. Iznos novca koji stalno trebate imati pri ruci radi poslovanja dok čekate uplatu punog iznosa za proizvode/usluge koje ste prodali klijentima (naziv: obrtna sredstva)

UPOTRIJEBITE urnek u Prijavi

- b. Finansijski plan: Molimo Vas da opišete Vašu prognozu proizvodnje, očekivani promet i kako ćete doći do njih (molimo Vas da specificirate Vaše pretpostavke, pošto je ovo osnova za Vaš poslovni plan i Vaše brojke).
- Prognoze proizvodnje i prodaje
 - Izveštaj o gotovinskom toku
 - Bilans uspjeha
 - Bilans stanja

UPOTRIJEBITE urnek u Prijavi

8. ANEKS (MAKSIMALNO 5 STRANICA)

- Slobodno priložite fotografije Vašeg proizvoda/prototipa/lokacije; rezultate istraživanja tržišta itd. Sve što može ojačati ili podržati Vaš poslovni plan.