

FORMA ZA POSLOVNI PLAN

1. SAŽETAK VAŠEG POSLOVNOG PLANA (1.- 2. STRANICE)

- a. Biznis: Ukratko opišite Vaše proizvode; Zašto je Vaš proizvod poseban? Ko će kupiti Vaš proizvod?
- b. 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.

2. PROIZVOD (2. STRANICE)

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

3. TRŽIŠNI PREGLED (2. STRANICE)

- a. Ko su Vaši klijenti?: Koji tip ljudi će kupovati Vaš proizvod? Koja je njihova starost? Gdje žive? Koliko zarađuju? Šta oni žele/trebaju? Zašto će oni kupovati Vaš proizvod? 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 (napravite konzervativnu procjenu, ne precjenjujte!)
- c. Inovativnost i Kompetitivnost: Je li Vaš proizvod novi na tržištu? Da li već postoje slični proizvodi? Koliko su oni uspješni? Šta Vaš proizvod čini inovativnim? Zašto je drugačiji od drugih? Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod umjesto drugih sličnih proizvoda?

4. MARKETING I PRODAJA (2. STRANICE)

- a. Marketinški plan: Kako će Vaši klijenti saznati za Vaš proizvod? Koje ćete instrumente/sredstva upotrijebiti da dođete do Vaših klijenata? (promocija, mediji, reklame, panoji, itd.) Koliko ćete ljudi obuhvatiti kroz Vaš marketing i koji procent od navedenih će kupiti Vaš proizvod?
- 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?
- c. Analiza Cijene: Po kojoj cijeni ćete prodavati Vaše proizvode? Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit/maržu, itd.

- d. Prodaja: Šta će biti Vaša marža/profit? Koliko proizvoda ćete prodati u prvoj, drugoj i trećoj godini?

5. STRUKTURA FIRME (1. STRANICA)

- 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 biti komercijalizovan? (npr. društvo sa ograničenom odgovornošću, obrt itd.). Koje dozvole ili odobrenja trebate i kako ćete ih dobiti?

6. FAKTORI USPJEHA I RIZIKA (1. STRANA)

- 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). Molimo 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 (4 STRANICE)

- 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 koje ste prodali klijentima (naziv: obrtna sredstva)

UPOTRIJEBITE urnek u ANEKSU 2

- 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
 - Rekapitulacija

UPOTRIJEBITE urnek u ANEKSU 3

8. ANEKS (MAKSIMALNO 10 STRANICA)

- Slobodno priložite fotografije Vašeg proizvoda/prototipa/lokacije; rezultate istraživanja tržišta itd. Sve što može ojačati ili podržati Vaš poslovni plan.
- Aneksi su obavezani; Vaše lične informacije, ključne informacije o biznisu.

ANEKS 1:

A. LIČNE INFORMACIJE

(izbrišite ono što nije primjenjivo)

Ime	Prezime	Spol Žensko / Muško
E-mail adresa	Grad	Datum rođenja
Broj telefona	Broj mobitela	Zanimanje
Najviši stečeni/završeni obrazovni stepen	Srednja škola / VŠS / VSS / Magistar / Doktor	
Jeste li ikad prije imali biznis?	Da / Ne	
Da li trenutno imate biznis?	Da / Ne	
Na koji način ste čuli za ovaj poticaj?	Javni poziv/ Email / TV / Radio /Novine / Prijatelj / SMS / Drugo, i to:	
Ako radite u timu, navedite Vaše članove tima (maksimalno 4) i njihove kontakt detalje (email/broj telefona)		
1. 3.		
2. 4.		

B. KLJUČNE INFORMACIJE O BIZNISU

Naziv biznisa:	
U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati?	Djelatnosti iz Područja C- Prerađivačka industrija, Standardne klasifikacije djelatnosti.
Gdje će Vaš biznis biti smješten?	

(Adresa):	
Tačno mjesto (grad / selo) u ZDK:	
Koliko ćete osoba zaposliti u prve dvije godine?	/ 1-5 /
Koje su Vaše investicione potrebe?* (uzmite podatke iz Vašeg investicionog plana) - u KM	Manje od 1.000 / 1.000 - 5.000 / 6.000 - 10.000 / 11.000 - 25.000 / 26.000 - 50.000 / Više od 50.000

*Uzmite u obzir da kredit ponuđen od strane KGF-a koji ima maksimalnu vrijednost do 100.000 KM. Ako je Vaša inicijalna investicija veća, molimo Vas da naznačite kako ćete sakupiti preostali iznos.

ANEKS 2:

INVESTICIONI PLAN		
INVESTICIONE POTREBE	IZNOS /KM/	IZVORI FINANSIRANJA (vlastiti, prijatelj, porodica / kredit KGF ZDK, Banka, Drugi)
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:		

ANEKS 3:**Prognoze proizvodnje i prodaje**

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

Izvještaj o gotovinskom toku

	Stvarni (god. 0)	Prva godina	Druga godina	Treća godina
Početno gotovinsko stanje				
Prihodi				
Ulaz gotovine				
Troškovi				
Kupljena stalna sredstva				
Izlaz gotovine				
Međusuma				
Ulaz				
Primljeni krediti				

Eksterno uplaćeni dionički kapital				
Izlaz				
Otplata Kredita (beskamatna plaćanja)				
Isplata dividendi				
Međusuma				
Godišnji tok gotovine				
Završna gotovinska pozicija				

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 (1-2)			
4. Drugi troškovi			
Održavanje			
Transport			
Kancelarijski troškovi			
Troškovi marketinga			
Druga energija			
Iznajmljivanje			
Drugi troškovi			
Amortizacija			
Bankovni troškovi			
Kamate			
5. Dobit prije poreza (3-4)			
6. Porez			
7. Dobit poslije poreza (5-6)			
8. Gotovinski tok (7 + amortizacija)			

Otpisni kapacitet bazirano na Investicionim potrebama

	Prva godina	Druga godina	Treća godina
8. Gotovinski tok(7 + otpis)			
9. Rate			
10. Gotovinski tok od operativne aktivnosti (8-9)			

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			

ANEKS 4:**REKAPITULACIJA: Osnovni pokazatelji projekta**

TROGODIŠNJI PROSJEK VRIJEDNOSTI OSNOVNIH POKAZATELJA PROJEKTA		
POKAZATELJI	IZNOS /KM/	PRIMJEDBA
Ukupan prihod		
Broj zaposlenih		
Bruto dobit		
Ukupna ulaganja		
Vlastita sredstva		
Neto dobit		
Kamate		
Amortizacija		
Anuiteti		
Ocjena osjetljivosti projekta		