

## Преглед БИЗНИС плана

(Име фирме)

Предузеће:

Пословна делатност:

Име подносиоца:

Датум рођења:

Мобилни телефон:

Телефон:

Е-маил:

Адреса:

Пол:

### Израда бизнис плана – Увод

У следећим параграфима је описано на који начин треба да буде састављен преглед Вашег бизнис плана. Да би он био оцењен на исправан начин молимо Вас да при његовом писању користите следећу форму:

- Кратак преглед
- Лични део
- Опис Ваших пословних активности/производа/услуга
- Преглед тржишта
- Производ/услуга
- Маркетинг и стратешка продаја
- Производња и набавка
- Менаџмент и организација
- Будући раст и развој
- Успех и фактори ризика
- Финансијски план

#### 1. Кратак преглед

У овом делу резимирајте цео бизнис план. У кратком прегледу требате укратко навести све горе наведене елементе. У преосталом делу бизнис плана објасните их ближе. Кратак преглед треба приближно да садржи 1 страну. Означите и следеће:

Циљни сектор Ваше фирме?

- Обука и подучавање
- Грађевина
- Трговина, саобраћај и логистика
- Телекомуникациона технологија

- Индустрија одеће, моде и текстила
- Пољопривреда
- Здравство
- Култура и медији
- Финансије
- Водопривреда и комуналне услуге
- Рециклажа
- Управљање отпадом
- Мала индустрија
- Спорт
- Малопродаја
- Енергетика
- Туризам
- Друго

Колико би клијената било обухваћено Вашом делатношћу у прве две године?

- Мање од 50
- 50 – 100
- Преко 100

Колико очекујете да запослите људи у прве три године?

- Ниједну
- 1-5
- 6-10
- 11-20
- Више

Колико ће бити Ваша почетна улагања (укупни трошкови у првој години рада)?

- Мање од €5.000
- €5.000 – €10.000
- €10.000 – €50.000
- €50.000 – €100.000
- Више од €100.000

## **2. Лични део**

### **2.1 Лична мотивација**

Представите се, наведите Ваше образовање, личну финансијску ситуацију. Којом могућношћу желите да се бавите и зашто? Каква су Ваша лична очекивања током следеће три године. Да ли ћете моћи да зарађујете за живот од Вашег посла? Како видите Вашу фирму за три године? Лични део треба приближно да садржи 3-4 стране.

### **2.2 Ваше искуство у бизнису**

Каква ће бити лична улога и допринос Ваш и чланова Вашег тима у спровођењу пословног плана? Да ли ћете сами отворити фирму или ћете радити са другима? Које искуство, вештине, контакте или пословне просторије поседујете да би Вашем предузећу обезбедили предност над другима? Да ли сте у прошлости показали способности у предузетништву или менаџменту? Наведите примере из прошлости када сте показали те способности. Овај део треба приближно да садржи 3-4 стране.

## **3. Опис фирме**

### **3.1 Опис посла и локација фирме**

Опишите Вашу фирму и шта желите постићи. Набројте Ваше циљеве. Где ће фирма бити лоцирана? Зашто сте одабрали баш ту локацију? Набројте главне делатности Ваше фирме. Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

### **3.2 Визија и мисија компаније**

У једној или две реченице опишите Вашу мисију. У 2-3 реченице опишите Вашу визију и како ћете је остварити. Овај део треба приближно да садржи ½ стране.

## **4. Преглед тржишта**

### **4.1 Опис и величина тржишта**

Опишите потенцијал тржишта, величину и маркетиншке трендове за Ваш производ или услугу у Вашој земљи у будућности (ограничите се на период од три године) . Овај део треба да садржи једну страну.

## 4.2 Циљне групе и циљна регија

Опишите главне карактеристике Ваше циљне групе. Зашто бирате ту групу? Одредите циљну општину или место. Зашто бирате баш ту територијалну јединицу?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

## 4.3 Конкуренција

Да ли слични производи већ постоје у циљној регији? Да ли постоје негде друго? Какав је њихов успех? Да ли постоје комплементарни производи? Каква је инфраструктура за овај производ?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

# 5. Производ / услуга

## 5.1 Кратак опис производа/ услуге

Представите Ваш производ. Наведите предности Вашег производа и његов потенцијал.

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

## 5.2 Позиција производа на тржишту и његова правна заштита

Шта је јединствено код Вашег производа? Како ћете се суочити са ризиком од потенцијалних конкурената? Како ћете правно заштитити Ваш производ?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

## 5.3 Развој производа

Да ли је Ваш производ спреман за продају? Ако није какав је план развоја производа? Да ли планирате да развијате друге производе или услуге?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

# 6. Маркетинг и продаја

## 6.1 Продаја

Који су Ваши продајни циљеви? Како ћете постићи продајне циљеве? Да ли већ имате потенцијалне клијенте? Ако је одговор да, наведите најзначајније?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

## 6.2 Маркетинг и комуникације

Зашто ће људи купити Ваш производ? Како ће клијенти сазнати о Вашем производу? Које начине промоције (огласи, леци, брошуре, билборди, медији...) ћете користити да бисте постигли маркетинг циљ?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

## 7. Производња и набавка

(Ако планирате да се бавите производном делатношћу)

### 7.1 Почетак производње

Направите план производње. Објасните процес производње! Наведите машине и опрему који Вам је потребна као и машине и пословне просторије које већ поседујете. Где ћете производити? Да ли ће то бити тренутна или стална локација? Ко су људи који ће бити укључени?

Овај део треба приближно да садржи 1 страну.

### 7.2 Производни трошкови

Колики ће бити Ваши производни трошкови (струја, гориво, сировине, рента, радна снага)?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

## 8. Менаџмент и организација

### 8.1 Људски ресурси

Какве стручности и вештине су потребни Вашој фирми? Колико људи планирате да запослите? Који су то људи? Објасните нам план стицања пословних вештина и способности Ваших запослених.

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

### 8.2 Структура организације

Каква ће бити организациона структура Ваше фирме? Ко ће за шта бити одговоран? Прикажите нам графички организациону структуру Ваше фирме.

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

### 8.3 Менаџмент

Ко ће управљати послом? Каква ће бити улоге других менаџера?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

#### 8.4 Партнери

Да ли ћете сами отворити фирму или у партнерству са другима? Да ли већ имате партнере? Ако планирате на који начин ћете их наћи и изабрати? Одредите који стручњаци ће Вам требати ван фирме?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

#### 8.5 Регистрација

Шта Вам је све потребно за регистрацију фирме(разне дозволе и сл.) Колико брзо можете да региструјете фирму?

Овај део треба приближно да садржи 1-2 стране.

### 9. Будући раст и развој

Ближе одредите будуће циљеве. Да ли ћете се можда оријентисати ка другим производима и услугама, земљама или таргетима? Опишите Ваш пословни план за следеће 3 године.

Овај део треба приближно да садржи 3-4 стране.

### 10. Успех и фактори ризика

Који су критични фактори успеха (финансије, партнери, материјал, људски фактор...)?

На какве ризике наилази Ваш план? Урадите SWOT анализу (Снаге, Слабости, Шансе, Претње).

Овај део треба приближно да садржи 1 страну.

### 11. Финансијски план

#### 11.1 Почетни инвестициони план

Колики ће бити Ваш сопствени капитал? Да ли ћете требати додатна новчана средства? Ако је одговор да, молимо Вас да ближе прецизирате износ позајмљеног капитала и на шта би био потрошен?

Овај део треба приближно да садржи 1 страну.

#### 11.2 Финансијске пројекције

Опишите финансијске пројекције за 1-2 године. Наведите расходе и приходе за 1 до 2 године на месечном нивоу. Прикажите то табеларно и графички.