BIZNIS PLAN

-obrazac-

|  |  |
| --- | --- |
| naziv preduzeća/poslovne ideje |  |
| Ime i prezime: |  |
| Adresa: |  |
| Broj telefona: |  |
| E-mail: |  |
| Period: |  |

UVOD

Ovaj obrazac, pitanja i uputstva u biznis planu nastali su sa ciljem da vam pomognu u njegovoj pripremi, budući da je on najvažniji dokument u ocjeni vašeg zahtjeva.

Kad odgovarate na pitanja, budite realni, jasni i koncizni. Odgovorite na sva postavljena pitanja.

Neophodno je dati kompletne i detaljne odgovore na sva pitanja kako bismo stekli uvid u ideju koju razrađujete ovim planom, odnosno sagledali vašu poslovnu viziju i donijeli odluku o vašem zahtjevu.

Nemojte se ograničavati brojem znakova ili riječi, jer oni nisu ograničeni. Pružite nam uvid u sve informacije za koje smatrate da su relevantne.

Uz biznis plan priložite i dodatnu dokumentaciju kojom ćete potkrijepiti informacije navdene u biznis planu.

Biznis plan se u osnovi može podijeliti na četiri dijela:

1. Opšte informacije o biznisu;
2. Opis proizvoda/usluge;
3. Marketing – prodajno tržište, nabavno tržište i konkurencija;
4. Finansije – projekcija prihoda i rashoda.

Biznis plan sadrži informacije koje predstavljaju poslovnu tajnu i neće se kopirati, prosljeđivati trećim licima ili na drugi način objavljivati bez pisanog odobrenja autora, osim u svrhu izbora korisnika Biznis inkubatora.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. SAŽETAK biznis planA | | | | | |
|  | | | | | |
| Kratak opis poslovne ideje |  | | | | |
| PRAVNI STATUS POSLOVNOG SUBJEKTA KOJI SE OSNIVA |  | Obrt | |  | Društvo za ograničenom odgovornošću (DOO) |
|  | Drugo( navedite):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | |
| SJEDIŠTE POSLOVNOG SUBJEKTA | Adresa:  Telefon:  e-mail: | | | | |
| VAŠI podacI KAO ZASTUPNIKA POSLOVNOG SUBJEKTA KOJEG ĆETE OSNOVATI | Ime i prezime  Adresa  Telefon  e-mail | |  | | |
|  | Završeni stepen a vrsta obrazovanja, usavršavanja, obuke ili stečene stručne kvalifikacije ili ključne vještine za obavljanje poslova određenog zanimanja | |  | | |
|  | Radno iskustvo  (navedite dosadašnje radno iskustvo uključujući opis poslova, naziv poslodavca i period zaposlenja, volontiranja ili drugog vida sticanja iskustva)  Napomena: Uz biznis plan preporučuje se da priložite biografiju - CV. | |  | | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. BIZNIS IDEJA | |
| NASTANAK BIZNIS IDEJE | Opišite ukratko kako ste došli na ideju o pokretanju biznisa. Šta vas je motivisalo? Opišite proizvod/uslugu koju namjeravate da plasirate na tržište. Koje su to potrebe kupaca koje ćete zadovoljiti ponudom odnosnog proizvoda/usluge? Po čemu se vaša ponuda razlikuje od postojeće ponude istih ili sličnih proizvoda za istu namjenu, odnosno usluga na tržištu? Šta je novo što nudite na tržištu? |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Opis djelatnosti i proizvoda/usluga  * Potrebno je uraditi detaljnu segmentaciju proizvoda i/ili usluge. * Detaljno opisati karakteristike svih proizvoda/usluga. * Ukoliko postoji plan o razvijanju novih proizvoda/usluga ili unapređenju postojećih, navedite ga i objasnite. | |
| OPIS DJELATNOSTI I PROIZVODA | Opišite djelatnost kojom ćete se baviti. Ukoliko planirate više djelatnosti, predstavite osnovnu i sa njom povezane djelatnosti, tj. navedite pojedinosti za svaku od njih. Objasnite šta ćete ponuditi tržištu.  Navedite i opišite osnovne karakteristike proizvoda/usluge koju namjeravate da plasirate na tržište. |
|  |
| Da li planirate uvođenje novih proizvoda/usluga, know-how tehnologije, koje će biti rezultat vašeg sopstvenog razvoja? |
|  |
| Da li Vaša poslovna ideja ima elemente tzv „zelenih“ poslovnih rješenja, da li se proizvodi, usluge i marketinške aktivnosti planiraju i implementiraju uzimajuću u obzir djelovanje i uticaj koji mogu imati na okolinu i društvo u cjelini. Objasnite kako će se preduzeće rukovoditi ekološkim normama?  Da li je vaša ideja inovativna, nekonvencionalna, jedinstvena?  U čemu se ogleda inovativnost?  Da li nudite proizvod/uslugu kojih nema na tržištu, koji ne postoje u mjestu u kojem započinjete biznis?  Koje su vaše prednosti u odnosu na konkurenciju?  Koji razlozi bi opredijelili kupca da vas izabere umjesto vaše konkurencije?  Da li planirate da uključite nova i/ili tehnička rješenja za uštedu energije?  Da li ćete koristiti obnovljive izvore energije? |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. analiza kupaca   Definišite prodajno tržište i ciljnu grupu kupaca (profil kupaca, karakteristike,…). | | |
| Ko su vaši kupci/korisnici usluga? | Fizička lica (stanovništvo) | Ciljna grupa |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Privredni subjekti | Ciljna grupa (može i konkretan naziv privrednog subjekta) |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Postoji li mogućnost izvoza vaših proizvoda ili usluga? Imate li definisane kupce? |  |
| Promotivne aktivnosti: na koji način ćete ponudu svojih proizvoda/usluga učiniti vidljivom kupcima (npr. brošure, web stranica, reklame na radiju i televiziji, društvene mreže, poslovni sajmovi,…)? | |
|  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. analiza konkurencije  * Identifikujte postojeću i potencijalnu konkurenciju na ciljnom tržištu.   U ovom dijelu posebno je važno da znate:  1. Ko su glavni konkurenti?  2. Zbog čega kupci kupuju njihove proizvode?  3. Identifikujte njihove prednosti, tj. tržišnu snagu, ali i njihove slabosti u odnosu na vas?  4. Da li tržišni pokazatelji ukazuju na očekivano povećanje broja konkurenata na ciljno tržište? | | | |
| Ko su vaši konkurenti? | Osnovni podaci ili naziv konkurenta | Navedite snagu i slabost konkurenta | U odnosu na konkurenta odredite svoje prednosti/snagu i slabosti |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Po čemu ćete biti drugačiji, inovativniji od svoje konkurencije? | | |
|  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. analiza dobavljača  * Definišite nabavno tržište, konkretizujte i navedite potencijalne dobavljače. | | | |
| Ko su vaši dobavljači? | Da li znate gdje ćete nabavljati potrebnu opremu/materijal/sirovine? | | |
|  | DA | |
|  | NE za sada | |
| Imate li dogovorenu saradnju sa dobavljačima? | | |
|  | DA | |
|  | NE za sada | |
| Naziv dobavljača | Navedite materijale/usluge/sirovine koje isporučuje | Navedite zašto ste se odlučili za dobavljača |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Dodatne informacije: | | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. distribucija | |
|  | Gdje ćete ponuditi vaše proizvode/usluge? Kojim putem ćete prodavati vaše usluge/proizvode, tj. opišite kako će se vaš proizvod distribuirati, npr. direktna prodaja, putem posrednika, … Zašto ste odabrali određeni način distribucije? |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **zapošljavanje** | | |
| **DODATNO ZAPOŠLJAVANJE** | Da li ćete u prvoj godini poslovanja zaposliti nove radnike? | |
|  | DA\* |
| Broj novozaposlenih radnika: \_\_\_\_\_\_\_\_\_. |
|  | NE |
|  | U ovom trenutku ne mogu procijeniti |
| **OPIŠITE POSTOJEĆI TIM I PLANIRANU ORGANIZACIJU POSLOVANJA** |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **IMOVINA POSLOVNOG SUBJEKTA** | | |
| **9.1. OSNOVNA SREDSTVA**   * Opišite osnovna sredstva koja već posjedujete (vlastito učešće podnosioca zahtjeva u investiciji). Ovdje se navodi sve što posjedujete od predmetne investicije: opremu, pokretnu i nepokretnu imovinu... * U drugom dijelu tabele opišite osnovna sredstva koja je potrebno nabaviti kako bi se investicija realizovala. | | |
| **OSNOVNA SREDSTVA/ OPREMA** | Osnovna sredstva / oprema koju posjedujete.  **Napomena:** Priložite relevantne dokaze ukoliko ih posjedujete. | |
| **Naziv** | **Procijenjena vrijednost (u KM)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |
| Osnovna sredstva / oprema koja treba da bude nabavljena | |
| **Naziv** | **Procijenjena vrijednost (u KM)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * 1. **OBRTNA SREDSTVA** * Opišite obrtna sredstva koja je potrebno nabaviti kako bi se investicija realizovala. | | |
| **OBRTNA SREDSTVA** | **Naziv obrtnih sredstava** | **Procijenjena vrijednost (u KM)** |
| Sirovine |  |
| Materijal |  |
| Rezervni dijelovi |  |
| Ostalo |  |
| …… |  |
| …… |  |
| ….. |  |
| …… |  |
| ……. |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **FINANSIJE I FINANSIJSKI POKAZATELJI**  * U tabeli koja označava vrijednost ukupne investicije unose se podaci koji se odnose na kompletna osnovna sredstva (ona koja podnosilac zahtjeva ima i ona koja je potrebno nabaviti) i obrtna sredstva koja su neophodna kako bi se realizovala investicija. Dakle, ova tabela pokazuje ukupnu vrijednost investicije i ona treba biti u saglasnosti sa podacima koji su unijeti u prethodnim tabelama, a koje se odnose na osnovna i obrtna sredstva. | |
| **10.1. Ukupan iznos investicije** | |
| **Naziv ulaganja** | **Iznos sredstava u KM** |
| 1. Osnovna sredstva/oprema koja je već nabavljena |  |
| 1. Osnovna sredstva/oprema koja treba da bude nabavljena |  |
| 1. Obrtna sredstva |  |
| 1. Drugo… |  |
| **Ukupna potrebna sredstva za REALIZACIJU BIZNIS PLANA** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * 1. **Izvori finansiranja** * U ovoj tabeli treba razdvojiti iznos ukupne investicije, tj. ukupnih sredstava potrebnih za realizaciju biznis plana iz prethodne tabele 10.1., na iznos koji se planira finansirati iz vlastitih ili nekih drugih izvora finansiranja | | |
| **Izvor** | **Iznos sredstava (u KM)** | **% učešća** |
| Vlastita sredstva |  |  |
| Ostali izvori finansiranja |  |  |
| **Ukupno** |  | **100%** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * 1. **Projekcija ukupnih prihoda od prodaje za 12 mjeseci poslovanja** * Projekciju godišnjih prihoda uraditi na osnovu prethodne segmentacije proizvoda. Dakle, potrebno je projektovati prihod po svakom proizvodu / usluzi pojedinačno. Nastojte da sačinite što realniju projekciju prihoda. | | | | | |
| **R.b.** | **Naziv proizvoda/usluge** | **Jedinica mjere** | **Cijena po jedinici** (a) | **Godišnja količina** (B) | **Ukupan prihod**  (A X B ) |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **UKUPNO** | | | | |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * 1. **Projekcija ukupnih rashoda za 12 mjeseci poslovanja**   + Kod projekcije godišnjih rashoda voditi računa da obuhvatite sve troškove/rashode perioda. Ako je u opisu biznis ideje navedeno da je potreban zakup poslovnog prostora, zapošljavanje više lica ili slično, voditi računa da se ti troškovi projektuju, tj. planiraju na određenom nivou. Projekciju pravite u skladu sa vašim poslovanjem i troškovima koji će proizići iz njega, te tako i formirate redove u određenim podgrupama prikazanim u donjoj tabeli (redove uklanjate i dodajete u skladu sa potrebama). | | | | | |
| **R.b.** | **Naziv rashoda** | **Jedinica mjere** | **Cijena po jedinici** (a) | **Godišnja količina** (B) | **Ukupan rashod**  (A X B) |
|  | Troškovi doprinosa za samozaposleno lice | mjesec |  |  |  |
|  | Troškovi bruto zarade za drugo/a zaposleno lice/a | Mjesec |  |  |  |
| **UKUPNo** (1+2) | | | | |  |
|  | Adminstrativni troškovi  (struja, telekomunikacije…) |  |  |  |  |
|  | Troškovi knjigovodstvenih usluga |  |  |  |  |
|  | Troškovi nabavke sirovina, repromaterijala |  |  |  |  |
|  | Troškovi zakupa poslovnog prostora |  |  |  |  |
|  | Troškovi reklame |  |  |  |  |
|  | Drugi troškovi |  |  |  |  |
|  | ……………….. |  |  |  |  |
| **UKUPN0** (3+4+5+6+…..) | | | | |  |
| **UKUPNO** | | | | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * 1. **Finansijski pokazatelj iz projekcija ukupnih godišnjih prihoda i rashoda** * Razlika ukupnih prihoda i rashoda nam govori da li je neki projekat ekonomski isplativ ili nije. | | |
| **Finansijski pokazatelj** | **Opis** | **Iznos** |
| **Ukupni prihodi ( tabela11.1)** |  |  |
| **Ukupni rashodi (tabela 11.2)** |  |  |
| Razlika ( bruto dobit ili gubitak) |  |  |

|  |
| --- |
| 1. **DODATNE INFORMACIJE I PRILOZI** |
|  |
| **Prilozi:** |

|  |
| --- |
| **Svojeručan potpis podnosioca** |

Zenica, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2025.god.