

TEORIJSKA OSNOVA IZRADE POSLOVNOG PLANA



POSLOVNI PLAN

Dokument koji detaljno definiše ciljeve, aktivnosti, potrebne resurse i načine ostvarenja ciljeva kompanije.

Sveobuhvatna mapa rasta i razvoja kompanije.

SVRHA POSLOVNOG PLANA

Poslovnim planom definišemo proizvod ili uslugu te izoštavamo karakteristike koje čine prednosti tih proizvoda i usluga, a potom razrađujemo strategiju plasiranja na tržište;

- jasnoća sagledavanja poslovne prilike
- lakše usmjeravanje i vođenje poslovnih aktivnosti
- pronalazak izvora financiranja
- privlačenju potencijalnih partnera
- brža i jednostavnija komunikacija s okruženjem, poslovnim partnerima, finansijskim i državnim institucijama

- istraživanje specifičnog tržišta
- definisanje prilika i rizika za poslovanje
- izrada marketinške strategije
- izrade finansijskog plana preduzeća
- identifikacije ključnih indikatora učinkovitosti.

OSOBINE DOBROG POSLOVNOG PLANA

- da je lako čitljiv i razumljiv;
- orijentiranost prema tržištu;
- da sadrži procjenu utjecaja konkurencije
- uvjerljiva i realna razvojna vizija.

- JASNOĆA
- KONCIZNOST
- SVEOBUHVAATNOST

CILJEVI

-PRIMJERENO PREDSTAVLJANJE POSLOVNE IDEJE NA TRŽIŠTE

- Privlačenje potencijalnih investitora;
- Korekcija trenutnog poslovanja;
- Alat za upravljanje finansiranjem preduzeća;
- Predviđanje finansijskih rezultata;
- Predviđanje rizika i postavka rješenja;

26.417

SADRŽAJ POSLOVNOG PLANA

1. PODACI O OSNIVAČU
2. KRATAK OPIS POSLOVNE IDEJE
3. OPIS PROIZVODA/USLUGE
4. POREĐENJE PROIZVODA SA PROIZVODOM KONKURENCIJE
5. CIJENA PROIZVODA/USLUGE
6. CILJANO TRŽIŠTE
7. KONKURENCIJA
8. KRATAK PLAN MARKETINGA I PRODAJE
9. NAZIV, LOKACIJA, PLANIRANI OBLIK ORGANIZACIJE (OBRT)
10. PODACI O ULOZI OSNIVAČA U POSLOVNOM SUBJEKTU
11. LJUDSKI RESURSI
12. PODACI O MENADŽMENTU
13. PROIZVODNI PROCES
14. PODACI O DOBAVLJAČIMA I POTREBNIM USLUGAMA
15. RIZICI I NAČINI SMANJENJA RIZIKA
16. SWOT ANALIZA
17. PLAN POČETNIH ULAGANJA
18. NARATIVNI OPIS PLANA FINANSIRANJA POSLOVNOG SUBJEKTA
19. FINANSIJSKA PROJEKCIJA ZA PRVE TRI GODINE POSLOVANJA

PODACI O OSNIVAČU

Kratka biografija i opis stečenih vještina i znanja

-Ime i prezime; Datum rođenja; Obrazovanje; Radno iskustvo;

PUT NASTANKA POSLOVNE IDEJE

OPIS POSLOVNE IDEJE

KLJUČNA PITANJA:

- ZAŠTO JE TAJ PROIZVOD/USLUGA POTREBAN?
- KOJI PROBLEM RJEŠAVA?
- CILJ POSLOVNOG PODUHVATA? (proizvod visoke kvalitete, profitabilnost..)
- KO SU GLAVNI KONZUMENTI?
- POTENCIJALNO ŠIRENJE ASORTIMANA?
- SIGURNOST?
- LOKACIJA- procjena dostupnosti korisnicima;

VIZIJA

Predviđanje uspjeha proizvoda/usluge.
Kako vidimo vrhunac poslovanja?

MISIJA

Šta želimo postići proizvodom/uslugom.
Svrha

OPIS

PROIZVODA/USLUGE

-Za koga je namijenjen proizvod/usluga; Sadržaj i način korištenja; Koje su dobrobiti; Inovativni aspekti i razvoj;

POREĐENJE PROIZVODA SA PROIZVODOM KONKURENCIJE

-analiza sličnih proizvoda/usluga i definisanje prednosti u odnosu na njih

CIJENA PROIZVODA/USLUGE

-važni faktori: konkurentske cijene, cijena nabavnih materijala

-varijante proizvoda/usluga

-tabela/prikaz konačnih cijena uzimanjem u obzir svih faktora kreiranja

CILJANO TRŽIŠTE

-Kakav tip osoba će koristiti proizvod/uslugu; Koja dobna skupina; muškarci/žene; Potencijalno širenje na strano tržište;

Tržišni makro i mikro podaci- lokalno ili šire tržište;
Obim tržišta i tržišni potencijal-potencijalan broj konzumenata;
Istraživanje tržišta- može se sprovesti radi dobijanja podataka o potencijalnim konzumentima;
Glavni kupci- fizička/pravna lica;
Pozicioniranje na tržištu- odnos sa dobavljačima sirovina i energenata; dominantna obilježja proizvoda/usluga koja osiguravaju dobro pozicioniranje;

ANKETA

-opravdanost plasiranja proizvoda/usluge na tržište
-zainteresiranost potencijalnih kupaca

KONKURENCIJA

The background of the slide features two men in dark suits pulling on a thick, light-colored rope. They are positioned on a white, flat surface, possibly a salt flat, under a bright blue sky with scattered white clouds. The man on the left is leaning forward, pulling the rope towards himself, while the man on the right is also leaning forward, pulling the rope towards himself. The rope is taut between them, suggesting a tug-of-war or a struggle. The overall scene is a metaphor for competition or conflict.

- Analiza konkurentskih proizvoda/usluga;
- Prednosti u odnosu na konkurenciju;
- Nedostaci;
- Ideje za poboljšanje;

KONKURENTSKA PREDNOST

PLAN MARKETINGA I PRODAJE

KONCEPT MARKETINGA

-uzeti u obzir ciljano tržište; cijena; distribucija;

PLANIRANI NAČINI PROMOCIJE

-letci, plakati, komunikacija putem društvenih mreža; sajmovi; reklama;
-angažovanje agencije; planirani budžet;

MARKETING PLAN

-izgradnja dugoročnog imidža;
-kvalitet;
-briga o konzumentima;
-izgradnja strategije;

NAZIV, LOKACIJA, PLANIRANI OBLIK ORGANIZACIJE

(OBRT)

Pravno organizacioni oblik: društvo ograničene odgovornosti;
obrt; lokacija

Opći i posebni propisi koji se primjenjuju u vezi s proizvodom.
Definisati domen djelovanja preduzeća; istražiti i navesti
relevantne zakonske okvire;

Podaci o ulozi osnivača u poslovnom subjektu

VLASNIČKA STRUKTURA



LJUDSKI RESURSI

- strategija zapošljavanja;
- planirani broj uposlenika nakon osnivanja preduzeća;
- otvaranje novih radnih mjesta;
- predviđanje radnih mjesta za naredne tri godine poslovanja;

PODACI O MENADŽMENTU

- tabela koja prikazuje strukturu radnih mjesta u preduzeću (menadžeri i uposlenici);
- planiranje dodatnog zapošljavanja sa povećanjem obima posla;

PROIZVODNI PROCES

- lokacija proizvodnog procesa;
- nabavka opreme i mašina;
- proračun troškova nabavke;

PODACI O DOBAVLJAČIMA I POTREBNIM USLUGAMA

RIZICI I NAČINI SMANJENJA RIZIKA

- Analiza poslovne situacije;
- Procjena rizika i predviđanje;
- Mjere zaštite i prevencije;
- Djelovanje u trenutku;

SWOT analiza

Korisno oruđe za ocjenu relativne povoljnosti pozicije koju preduzeće zauzima u okruženju i njegove osposobljenosti da uspješno posluje.

Poslovni ciljevi

-navesti nekoliko početnih ciljeva preduzeća (osnivanje, nabavka opreme, dobit, zapošljavanje)

SWOT analiza

Strengths (jake strane)

(nešto u čemu je kompanija uspješna ili neko svojstvo koje pojačava njenu konkurentnost)

Weaknesses (slabosti)

(nešto što kompaniji nedostaje ili nešto u čemu je neuspješna (u usporedbi s konkurentima), ili osobina koja uzrokuje nepovoljan položaj na tržištu)



Opportunities (prilike)

(povoljan trend ili događaj u okruženju koji kompaniji otvara prostor za nove poslovne mogućnosti)

Threats (prijetnje)

(nepovoljan trend ili događaj u okruženju koji može ugroziti poslovanje kompanije)

SWOT ANALYSIS TEMPLATE

STRENGTHS

- What do we do well?
- What do our customers say we do well?
- What is our unique selling proposition?
- Do we have strong brand awareness? Customer loyalty?
- Supplier, distributor, influencer relationships?
- What proprietary or unique assets do we have?
- What skills do we have that our competitors don't?
- Strong capital?
- Do our profit margins compare to industry benchmarks?

WEAKNESSES

- Where can we improve?
- What do our customers frequently complain about?
- Which objections are hard to address?
- Are we new or not well known?
- Do we have any limitations in distribution?
- Are our resources and equipment outdated or old?
- Are we lacking in staff, skills, or training?
- Do we suffer from cash flow problems? Debt?
- Are our profit margins smaller than industry benchmarks?

OPPORTUNITIES

- Do our competitors have any weaknesses we could benefit from?
- Target market growing or shifting in our favor?
- Is there an untapped pain point or niche market?
- Are there upcoming events we could benefit from?
- Are there geographic expansion opportunities?
- Are there potential new sources of financing?
- Industry or economic trends that could benefit us?
- Social or political trends that could benefit us?
- Any new technology that could benefit us?

THREATS

- New competitors or expansion in existing competitors?
- Is our target market shrinking or shifting?
- Could any indirect competitors become direct competitors?
- Industry or economic trends that could work against us?
- Social or political trends that could work against us?
- Any new technology that could work against us?

FINANSIJSKI PLAN

PLAN POČETNIH ULAGANJA: obuhvata budžet, troškove nabavke, vlastito učešće, učešće investitora;

NARATIVNI OPIS PLANA FINANSIRANJA POSLOVNOG SUBJEKTA

-izvori finansiranja;

FINANSIJSKA PROJEKCIJA ZA PRVE TRI GODINE POSLOVANJA

-predviđanje poslovanja preduzeća;

-bilans stanja i bilans uspjeha;

-troškovi;

**PLAN DRUŠTVENE
RENTABILNOSTI**

A scenic view of a mountain peak at sunset or sunrise, with a quote overlaid on a dark banner. The background shows a rugged mountain peak on the left, a valley with a waterfall in the distance, and a large evergreen tree in the foreground on the right. The sky is a mix of orange, yellow, and blue.

A goal without a
plan is just a wish.

Antoine de Saint-Exupéry