

Naziv firme:

Adresa:

Tel:

BIZNIS PLAN

(Naziv Biznis plana)

Datum izrade:

1. REZIME

1.1. Osnovne informacije o podnosiocu zahtjeva (vlasniku biznisa)

Ime i prezime:

Godina rođenja:

Zanimanje:

Radno iskustvo:

Funkcija u firmi:

Biografija:

3. MARKETING PLAN

3.1. Opis proizvoda / usluga

Opišite asortiman proizvoda (bitne karakteristike proizvoda)

Ako su usluge u pitanju, opišite u čemu se sastoji usluga (glavne usluge koje planirate pružati)

3.2. Tržište

Geografsko područje

Navedite geografsko područje na kom mislite plasirati svoje proizvode, odnosno pružati svoje usluge. Npr. usluge ću pružati na teritoriji grada Prijedora, proizvode ću plasirati u Bosni i Hercegovini, Srbiji i Hrvatskoj, i sl.

a) Ciljno tržište gotovih proizvoda i usluga

Ovdje je riječ o krajnjim potrošačima / korisnicima proizvoda / usluga, u okviru navedenog tržišnog područja koje ste izabrali.

Identifikujte ciljno tržište

Ukoliko su krajnji potrošači/korisnici vaših proizvoda/ usluga firme, organizacije, institucije i sl., navedite njihovu djelatnost i u koje svrhe bi oni koristili vaše proizvode/ usluge.

Da li ćete proizvode prodavati veletrgovcima, trgovcima na malo, ili direktno građanima, tj. direktno firmama, institucijama i sl.?

Ako planirate da imate **maloprodajno mjesto**, detaljno obrazložite prednosti i nedostatke lokacije.

b) Tržište sirovina i poluproizvoda

Navedite koje ćete sirovine odnosno poluproizvode koristiti za proizvodnju svojih proizvoda ili za vršenje usluga, kao i tržišta sa kojih ćete ih nabavljati

3.3. Poređenje sa konkurencijom

Izvršite poređenje sa konkurencijom. U čemu mislite da ćete biti bolji?

Npr. šta će činiti Vaš proizvod/ uslugu jedinstvenim na tržištu?

3.4. Plan obima prodaje/pružanja usluga

Navedite planirani obim prodaje/pružanja usluga po godinama u naredne tri godine .

| |
|--|
| |
|--|

3.5. Prodajne cijene proizvoda / usluga

Navedite prodajne cijene proizvoda/ usluga i popuste koje planirate davati.

Na osnovu plana obima prodaje i ovih podataka, napravite procjenu prihoda prema asortimanu, i ukupnih prihoda.

| |
|--|
| |
|--|

3.6. Koje će se promotivne mjere koristiti?

Neke od ovih mjera su:

- oglasi (reklame) na TV i radio stanicama, u novinama, časopisima,
- poster, i
- besplatni uzorci,
- nagradne igre,
- sponzorstvo,
- učešće na trgovačkim sajmovima i izložbama,
- lična prodaja (direktne posjete, eventualno telefonom).

Navedite koje ćete mjere koristiti, koje medije, i koliko često.

3.7. Troškovi promocije i distribucije proizvoda/ usluga

Navedite planirane troškove promocije (kojima pripadaju troškovi koji se odnose na terenske komercijaliste) i distribucije.

4. PLAN PROIZVODNJE / USLUGA NA GODIŠNJEM NIVOU

4.1. Plan obima i dinamike proizvodnje/ usluga

Bazirajući se na planu prodaje (u sklopu marketing plana) navedite planirani obim proizvodnje/usluga na godišnjem nivou za naredne tri godine, npr.:

4.2. Opis procesa proizvodnje/usluga

Opišite osnovne operacije proizvodnog procesa, ili procesa pružanja usluga.

| |
|--|
| |
|--|

5. FINANSIJSKI PLAN

5.1. Troškovi poslovanja

Navedite sve troškove koji će se javljati i u kojem iznosu na godišnjem nivou u naredne tri godine.

Na primjer troškovi: električne energije, radne snage, sirovina i materijala, amortizacije osnovnih sredstava, održavanja opreme, telefona, kamata, itd.

| Planirane nabavke | Iznosi u KM | | |
|---------------------|-------------|-------|-------|
| | 2020. | 2021. | 2022. |
| Sirovine | | | |
| Električna energija | | | |
| Gorivo | | | |
| Amortizacija | | | |
| Komunalne usluge | | | |
| Marketing | | | |
| Telefon | | | |
| Takse | | | |
| Radnici | | | |
| Ostali troškovi | | | |
| | | | |
| UKUPNO | | | |

Troškovi poslovanja su na godišnjem nivou.

5.2. Plan prihoda i troškova (planirani bilans uspjeha),

Iznosi u KM

| Opis | 1. godina | 2. godina | 3. godina |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Ukupni prihodi | | | |
| Ukupni troškovi | | | |
| Dobit / gubitak | | | |
| Porez na dobit (10%) | | | |
| Neto dobit nakon oporezivanja | | | |

6. ZAKLJUČAK- ODRŽIVOST BIZNISA

Čime pravdate /garantujete održivost (pozitivno poslovanje) svog biznisa u naredne tri godine.

Vlasnik biznis plana:
