BIZNIS PLAN

**Naziv projekta**

Naziv firme:

Datum:

**SADRŽAJ:**

1. **SAŽETAK**
2. **UVOD**
   1. Ključne informacije o kompaniji
   2. Ključne informacije o projektu
3. **POSLOVNI PROCES**
   1. Potrebna sredstva (resursi)
   2. Radna snaga
   3. Dobavljači
4. **MARKETING/PRODAJA**
   1. Analiza tržišta/sektora/konkurencije
   2. Tržišni potencijal
   3. Ciljani segment tržišta
   4. Plan promocije
5. **PROJEKCIJA POTREBNE INVESTICIJE**
   1. Zgrade (nepokretna imovina)
   2. Oprema
   3. Komunalna infrastruktura
   4. Radna snaga (vrsta, broj, trošak)
6. **FINANIJSKE PROJEKCIJE**
   1. Osnovna sredstva
   2. Obrtni kapital
   3. Operativni troškovi
   4. Izvori finansiranja
   5. Bilans stanja
   6. Bilans prihoda
   7. Novčani tokovi
7. **ZAKLJUČAK**

Prije nego nastavite raditi na stavkama Biznis plana, najvažnije je razumjeti njegovu svrhu, ulogu i upotrebu ovog dokumenta.

**Uloga:**

Potrebno je identifikovati aspekt svake poslovne aktivnosti (snage, slabosti, mogućnosti i prijetnje), posebno za nove projekte i poduhvate.

Nadalje, potrebno je ovaj dokument posmatrati kao ključni dokument koji će biti korišten, ne samo za predstavljanje projekta, već kao vodič za izvođenje planirane aktivnosti, ideje i/ili projekata.

**Upotreba:**

Interno, od strane vlasnika i menadžmenta kompanije, kako bi se osiguralo da je ideja adekvatno analizirana i da može doprinijeti uspješnijem i profitabilnijem poslovanju.

Eksterno, od strane potencijalnih kreditora ili investitora, kako bi stekli jasnu sliku o projektu, njegovim ključnim aspektima i koristima. Plan treba da potakne podršku eksternih učesnika.

**ZBOG PREDNJE NAVEDENOG,** BIZNIS PLAN PREDSTAVLJA NAJVAŽNIJI DOKUMENT, VODILJU, U KOJEM JE IZVRŠENA ANALIZA OPRAVDANOSTI I DINAMIKA IMPLEMENTACIJE BILO KOJE IDEJE/PROJEKTA.

1. **SAŽETAK (1-2 stranice)**

*Sažetak obuhvata/uključuje najvažnije elemente i informacije koje se nalaze u poslovnom planu.*

*Sažetak treba da privuče pažnju čitaoca koja će rezultirati pozitivnom reakcijom. Čitalac će proći kroz ostatak dokumenta kako bi dobio više informacija i detalja, ili će proslijediti nižim nivoima ili tehničkom osoblju na detaljniju analizu koja je osnova za donošenje konačne odluke (radilo se o banci ili potencijalnom investitoru/partneru).*

1. **UVOD (1-2 stranice)**

*U ovom dijelu Plana, podijelit ćete osnovne podatke o svojoj kompaniji i projektu. Ovaj dio idealno zauzima jednu stranicu.*

* 1. **Ključne informacije o kompaniji**

*Kako bi se postigao jednostavan i lak pristup ključnim podacima o kompaniji, predlaže se da se oni predstave u tabeli ili sličnoj strukturi.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***Podaci o podnosiocu zahtjeva*** | |
| *Naziv kompanije* |  |
| *Puni naziv/ime vlasnika* |  |
| *JIB (Jedinstveni identifikacioni broj)* |  |
| *PDV broj* |  |
| *Adresa* |  |
| *Opština/Grad/Kanton* |  |
| *Kontakt telefon* |  |
| *Kontakt e-mail adresa* |  |
| *Vrsta firme (d.o.o., obrt…)* |  |
| *Poslovna aktivnost (osnovna, šira)* |  |
| ***Ostali podaci o kompaniji*** | |
| *Datum osnivanja* |  |
| *Vlasnička struktura* |  |
| *Poslovne aktivnosti, širi/detaljniji opis* |  |

* 1. **Ključne informacije o projektu**

*Na jednostavan način prezentujte glavne informacije o projektu za koji tražite finansijska sredstva (kredit, ulaganje od strane partnera) odgovarajući na slijedeća pitanja:*

* *ŠTA*
* *ZAŠTO*
* *KADA*
* *KAKO*

1. **POSLOVNI PROCES (1-3 stranice)**

*U ovom dijelu Plana potrebno je navesti glavne elemente procesa koji se odnosi na novi projekt/aktivnost. Ukoliko je novi projekt usmjeren ka unapređenju postojećih kapaciteta ili procesa, potrebno ih je opisati i uključiti.*

* 1. **Potrebna sredstva/resursi**

*U ovom dijelu će se identificirati potrebna sredstva/resursi. Sredstva se razlikuju od projekta do projekta ili poslovne aktivnosti. Uobičajeno, resursi su zgrade, oprema, mašine itd.*

* 1. **Radna snaga**

*U ovom dijelu bit će identifikovana potrebna radna snaga (postojeća i/ili nova). Ovo su, u većini slučajeva, najvažniji podaci za unutrašnju i/ili vanjsku upotrebu. Moramo osigurati dovoljnu i odgovarajuću radnu snagu koja će provoditi i održavati poslovne aktivnosti, kao i njihovu dostupnost na tržištu.*

* 1. **Dobavljači**

*U ovom dijelu bit će navedene potrebne sirovine i/ili druge zalihe (ovisno o projektu/aktivnosti - proizvodnji ili usluzi). Moramo biti sigurni jesu li te stavke dostupne i postoje li stabilni kanali opskrbe).*

*Idealno, već je uspostavljen kontakt i obezbijedjeni su (pred)ugovori.*

1. **MARKETING/PRODAJA (2-5 stranice)**

*U ovom dijelu potrebno je prezentirati rezultate analize industrije/sektora, tržišnih uslova i tržišnog potencijala kako bismo razumjeli je li projekt opravdan i održiv.*

*Nakon ove početne analize, ciljno tržište će se identificirati, uključujući njegovu veličinu i mogućnost pristupa našeg proizvoda ili usluge.*

*Sljedeća faza bit će definiranje plana promocije/prodaje.*

* 1. **Analiza tržišta/sektora/konkurencije**

*Najvažniji dio projekta je razumijevanje trenutnog stanja u industriji, uključujući veličinu i glavne učesnike/konkurente. Analiza će se temeljiti na dokazima kao što su: dostupni podaci iz različitih statističkih izvora, veličina, konkurencija, grupe potrošača, projekcije itd.*

* 1. **Tržišni potencijal**

*Analiza tržišnog potencijala će uzeti u obzir kvantitativne i kvalitativne aspekte industrije. Analizirat će se i ispitati različiti aspekti: trendovi, ponašanje potrošača, preferencije potrošača, projekcije itd.*

*Potencijal tržišta je od presudne važnosti za donošenje svih daljnjih odluka.*

* 1. **Ciljani segment tržišta**

*Budući da većina kompanija ne može pokriti cijelo tržište, posebno start-up kompanije, identifikacija ciljnog tržišta je vrlo važna. Može se temeljiti na geografskom položaju, kupovnoj moći, spolu, domaćem ili stranom itd.*

*Na osnovu odabira ciljnog tržišta, potrebno je definisati vrstu i kvalitetu proizvoda i/ili usluge.*

* 1. **Plan promocije**

*Na osnovu gore navedenih podataka i informacija, plan promocije će se definirati kako bi se osigurali najprikladniji kanali i alati za promociju koji će se koristiti.*

1. **PROJEKCIJA POTREBNE INVESTICIJE (1-3 stranice)**

*Nivo ulaganja potreban za realizaciju ideje/projekta/aktivnosti, pravilno izračunat, predstavlja najvažniju informaciju za kompaniju.*

*To je ključna informacija kako bi se osigurala dovoljna/potrebna finansijska sredstva za završetak cijelog projekta, uključujući sve njegove segmente.*

* 1. **Zgrade**

*Vrsta, kapaciteti i vlasništvo (vlastita, pod zakup) će biti definisani, kao i potrebni resursi za njihovo održavanje.*

* 1. **Oprema**

*Vrsta i količina će biti identifikovani, kao i dobavljači i redovno održavanje.*

* 1. **Komunalne usluge**

*Voda, električna energija, gorivo i druge komunalije koje se potrebne za poslovanje bit će identifikovane.*

* 1. **Radna snaga (vrsta, broj, stručnost, dostupnost)**

*Vjerovatno jedan od najvažnijih elemenata projekcija su ljudski resursi.*

*Ispitivanje i analiza dostupnosti potrebne radne snage od presudnog je značaja.*

*Drugi važan aspekt su troškovi radne snage.*

1. **FINANSIJSKE PROJEKCIJE (5-8 stranica)**

*Nakon što su gore navedeni segmenti Poslovnog plana identifikovali ključne aspekte Plana, potrebno je pristupiti posljednjoj fazi, projekcijama.*

*Kako bi došli do ključnog zaključka, opravdanost i održivost projekta, finansijsku projekcija će obuhvatiti sljedeće:*

* 1. **Osnovna sredstva**

*Identifikovati troškove nabavke i održavanja osnovnih sredstava.*

* 1. **Obrtni kapital**

*Relevantni troškovi pažljivo će se projicirati kako bi se osigurala financijska sredstva prije i nakon njihovog stjecanja.*

* 1. **Operativni troškovi**

*Svi relevantni operativni troškovi pažljivo će se projicirati kako bi se osiguralo pravilno izračunavanje cijene proizvoda/usluge i profitabilnost projekta.*

* 1. **Izvori finansiranja**

*Nakon što se definišu ulaganja u osnovna sredstva, obrtni kapital i troškovi proizvodnje, definirat će se izvor financiranja ovih aktivnosti.*

*Potencijalni financijski izvori mogu se kretati od vlastitih sredstava, investitora, novih dioničara, partnera ili kreditnih sredstava od finansijskih institucija.*

*Na temelju izvora izračunat ćemo povezane troškove (najčešće se to odnosi na kreditna sredstva).*

* 1. **Bilans stanja**

*Važan finansijski izvještaj koji ukazuje na veličinu i strukturu Sredstava i Obaveza.*

* 1. **Bilans uspjeha**

*Najvažniji financijski pokazatelj koji ukazuje na to hoće li projekt/aktivnost generirati pozitivan poslovni rezultat za kompaniju, partnere, izjavu dioničara, investitore.*

* 1. **Gotovinski tokovi**

*Vrlo važan finansijski izvještaj/projekcija koji ukazuje na raspoloživost dovoljnog nivoa likvidnosti potrebnog za osiguranje nesmetanog i neprekidnog poslovnog procesa u svim fazama poslovnog poduhvata.*

SVA PREDNJA POGLAVLJA TREBAJU SADRZAVATI OPISNI DIO UZ PRILAGANJE PODATAKA U FORMI TABELA.

NEKE TABELE JE POTREBNO FORMIRATI A VELIKI DIO SE MOŽE KORISTITI IZ ALATA „FINANSIJSKE PROJEKCIJE“ KOJI SMO ZA VAS OBEZBIJEDILI NA NAŠEM „ONLINE FINANSIJSKOM DIREKTORIJU“

1. **ZAKLJUČAK (max. 1 stranica)**

*Na temelju gore navedenih podataka potrebno je donijeti odgovarajuće zaključke… Da li su projekcije i izračuni rezultirale pozitivnim poslovnih ishodom.*

*U ovom dijelu mogu se uključiti dodatne specifične informacije: različiti omjeri (profitabilnost, likvidnost, ROA, RoE), kao i izračun perioda povrata ulaganja (ROI). Ovo je vrlo važna informacija za sve zainteresovane strane u projektu.*