

FORMULAR

ZA IZRADU

BIZNIS PLANA

1 REZIME BIZNIS PLANA

- 1.1 POSLOVNI KONCEPT
- 1.2 POTENCIJAL POSLOVNOG KONCEPTA
- 1.3 KLJUČ USPEHA
- 1.4 POTREBNA FINANSIJSKA SREDSTVA

2 MISIJA I CILJEVI

3 PROIZVODI I USLUGE

4 TRŽIŠNA STRATEGIJA

- 4.1 ANALIZA TRŽIŠTA
 - 4.1.1 Privredna kretanja
 - 4.1.2 Tržište
 - 4.1.3 Ciljna grupa
 - 4.1.4 Profil kupca
- 4.2 KONKURENCIJA
- 4.3 NASTUP NA TRŽIŠTU
 - 4.3.1 Mogućnosti
 - 4.3.2 Opasnosti
 - 4.3.3 Tržišna strategija
- 4.4 MARKETING I PRODAJA
 - 4.4.1 Proizvod
 - 4.4.2 Cena
 - 4.4.3 Kanali prodaje (distribucije)
 - 4.4.4 Lokacija
 - 4.4.5 Promocija i reklamiranje
 - 4.4.6 Strategija prodaje

5 OPERATIVNI PLAN

- 5.1 PROIZVODNJA
- 5.2 LOKACIJA I POSLOVNI PROSTOR
- 5.3 LJUDSKI KADROVI
- 5.4 PRAVNI ASPEKTI
- 5.5 ZALIHE
- 5.6 DOBAVLJACI
- 5.7 KREDITNA POLITIKA

6 MENADŽMENT

6.1 ORGANIZACIJA

6.2 MENADŽMENT TIM

7 FINANSIJSKI PLAN

7.1 FINANSIJSKI POKAZATELJI

7.1.1 Troškovi započinjanja poslovanja

7.1.2 Planirani novčani tokovi

7.1.3 3-godišnji plan razvoja

Napomena: pri pisanju biznis plana nailazićete na pitanja na koja ste već odgovorili pri popunjavanju "Analize i razrade ideje". Odgovorite ponovo na ova pitanja, ali vaše odgovore potkrepite **detaljnim, preciznim i pre svega proverenim podacima**.

1 REZIME BIZNIS PLANA

(popuniti na kraju rada na biznis planu)

1.1 Poslovni koncept

- Opišite vaš poslovni koncept.
- Opišite vaše proizvode i/ili usluge.
- Sa poslovnog aspekta, zašto želite da uđete u taj biznis?
- Koji su Vaši poslovni ciljevi?

1.2 Potencijal poslovnog koncepta

- Šta čini vaš poslovni koncept posebnim, jedinstvenim, novim, različitim?
- **Tržište**
 - a. U kojoj fazi razvoja je vaše tržište? Kako predviđate da će se razvijati vaše tržište?
 - b. Ko čini vaše tržište?
 - c. Ko čini vašu ciljnu grupu, i njena veličina?
 - d. Kako ćete se pozicionirati na tržištu?
- **Konkurencija**
 - a. Predstavite vaše glavne konkurente
 - b. Koje su snage i slabosti vaših glavnih konkurenata?
 - c. Šta će biti vaše prednosti u odnosu na konkurenciju?

1.3 Ključ uspeha

- Šta će biti ključni faktori za uspeh vašeg poslovanja?
- Ko čini vaš tim i koje su vaše realne snage / kvalitete, npr. stručnost vašeg tima, iskustvo i poznavanje poslovne oblasti, poslovni kontakti, obezbeđeni kupci, raspoložive finansije, kvalitet usluge/proizvoda itd?

1.4 Potrebna finansijska sredstva

- Koliko vam je sredstava potrebno za započinjanje biznisa?
- Na koje načine planirate da dođete do sredstava?
- Kada očekujete da ćete doći do prve dobiti?
- Predstavite planirani trogodišnji razvoj vašeg biznisa.

2 MISIJA I CILJEVI

- U manje od 30 reči opišite koji je razlog vašeg postojanja na tržištu? (pogledajte odgovor na pitanje #3 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Definišite osnovne ciljeve vašeg biznisa za prvi trogodišnji period.

3 PROIZVODI I USLUGE

Opišite vaše proizvode/usluge iz vašeg ugla.

- Predstavite vaše proizvode/usluge i njihove ključne karakteristike (pogledajte odgovor na pitanje #1 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Da li su različiti od proizvoda/usluga konkurencije? Po čemu su vaši proizvodi različiti/posebni? (pogledajte odgovor na pitanje #2 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Da li pored postojećih planirate, ili ste već započeli, razvoj novih proizvoda?

4 TRŽIŠNA STRATEGIJA

4.1 Analiza Tržišta

4.1.1 Privredna kretanja

- Koja privredna kretanja, i na koji način, su naklonjena razvoju vaše poslovne ideje, npr. stimulacija izvoza, novi programi Vlade za stimulaciju privrede, ubrzano priključivanje EU, rast standarda gradjana, poreske olaksice, itd?
- Da li, i kako, promene u zakonskim regulativima, industriji, ekonomiji mogu da utiču na vaš biznis i vaše tržište?

4.1.2 Tržište

- Ko čini vaše ukupno tržište? (pogledajte odgovor na pitanje #4 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- U kojoj fazi razvoja je vaše tržište? (začeće, razvojna faza, zrela faza, faza umiranja)
- U kom pravcu predviđate da će se razvijati vaše tržište? Da li će rasti, opadati, i zašto? (pogledajte odgovor na pitanje #6 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Procenite trenutnu veličinu vašeg ukupnog tržišta? (pogledajte odgovor na pitanje #5 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Da li na tržištu postoji mogućnost i potencijal za ulazak novih preduzeća? Na osnovu čega ste to zaključili? (pogledajte odgovor na pitanje #7 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Na koje potencijalne barijere možete naići pri ulasku u tržište?

4.1.3 Ciljna grupa

- Na koji deo tržišta će te se fokusirati, tj. koja je vaša ciljna grupa? (pogledajte odgovor na pitanje #10 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Koja je veličina vaše ciljne grupe? (pogledajte odgovor na pitanje #12 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Kakve su kupovne navike ciljne grupe vezano za vaše proizvode/usluge (stalne, sezonske, periodične, itd)? (pogledajte odgovor na pitanje #13 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Koji su motivatori ciljne grupe za kupovinom proizvoda? (redovna potreba, prestiž, trenutna situacija, proslave i praznici, hobi, neraspoloženje, putovanja, itd)
- Šta je presudni faktor vašeg kupca pri izboru proizvoda? (pogledajte odgovor na pitanje #14 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Kakva je trenutna tražnja vaše ciljne grupe za vašim proizvodima/uslugama? (pogledajte odgovor na pitanje #15 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Koji su trendovi prisutni u vašoj ciljnoj grupi, vezano za proizvode i usluge?
- Da li možete da identifikujete potrebe ciljne grupe koje nisu zadovoljene?
- Da li možete da iskoristite situaciju i zadovoljite trendove i potrebe ciljne grupe? Na koji način?

4.1.4 Profil kupca

- Demografske karakteristike svakog segmenta unutar vaše ciljne grupe

Fizička lica:

- starost
- porodični status
- lokacija
- obrazovanje
- prihodi
- društveni status i zanimanja

Pravna lica:

- privredna grana
- veličina
- lokacija
- kvalitet, tehnologija, plaćanje
- način plaćanja
- ostalo

4.2 Konkurencija

- Opišite kako privredna situacija utiče na razvoj konkurenciju u vašoj industriji.
- Ko je vaša direktna konkurencija, tj. konkurencija koja se takmiči sa vama za naklonost vaše ciljne grupe? (pogledajte odgovor na pitanje #17 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Popunite tabelu „**Analiza konkurentnosti**“
- Koje su snage ključnih konkurenata? (pogledajte odgovor na pitanje #20 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Koje su slabosti ključnih konkurenata? (pogledajte odgovor na pitanje #21 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)

- Da li imate indirektnu konkurenciju, tj. konkurenciju koja nije zainteresovana za vašu ciljnu grupu, ali povremeno može da zadovolji njene potrebe? Procenite koliki je njen uticaj na ciljnu grupu. (pogledajte odgovor na pitanje #18 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Na osnovu analize karakteristika vašeg proizvoda ili usluge, analize tržišta i analize snažnih strana i slabosti vaše konkurencije, predstavite šta mogu biti vaše prednosti u odnosu na konkurenciju. (pogledajte odgovor na pitanje #22 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Koje su vaše slabosti u odnosu na konkurenciju? . (pogledajte odgovor na pitanje #23 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
- Da li možete da premostite slabosti koje imate u odnosu na konkurenciju? Na koji način?

4.3 Nastup na tržištu

4.3.1 Mogućnosti

Na osnovu analize vašeg proizvoda, analize tržišta i analize konkurencije, odgovorite:

- Koje mogućnosti dozvoljava trenutna situacija na tržištu?
- Koje mogućnosti dozvoljava trenutna konkurencija na tržištu?

4.3.2 Opasnosti

- Šta može da ograniči vaš ulazak na tržište?
- Šta je pretnja vašem razvoju poslovanja, nakon što udjete na tržište?

4.3.3 Tržišna strategija

Na osnovu analize konkurentnosti, mogućnosti i opasnosti, odredite sledeće:

- Strategija nastupa na tržištu
 - a. Kako ćete se pozicionirati na tržištu?
 - b. Kako ćete se pozicionirati u očima potrošača?
 - c. Šta će vam doneti konkurentsku prednost?

4.4 Marketing i prodaja

4.4.1 Proizvod

U delu PROIZVODI I USLUGE opisali ste vaše proizvode i usluge na osnovu vašeg viđenja. U ovom delu opišite vaše proizvode/usluge iz perspektive **vašeg kupca**.

- Za svaki vaš proizvod/usluge predstavite:
 - a. Koje su glavne karakteristike proizvoda/usluge. Šta je o njima posebno, bolje u odnosu na konkurenciju? (pogledajte odgovor na pitanje #1 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)
 - b. Koje su glavne koristi koje kupci imaju od vaših proizvoda? (pogledajte odgovor na pitanje #2 iz formulara „Analiza i razrada ideje“ i dopunite preciznim, proverenim podacima)

4.4.2 Cena

- Šta je najvažniji faktor vaše ciljne grupe pri kupovini proizvoda/usluge koje nudite vi i vaša konkurencija?
- Koja je važnost cene proizvoda?
- Kakve su vaše cene u odnosu na konkurenciju? Zašto?
- (Proverite - da li vaše cene reflektuju zaključke Analize konkurentnosti?)
- Predstavite tabelu sa planiranim cenama proizvoda/usluga
- Šta može da utiče na inflaciju/deflaciju cena vaših proizvoda, i na koji način?

4.4.3 Kanali prodaje (distribucije)

- Kroz koje kanale ćete prodavati vaše proizvode/usluge? (veleprodaja, maloprodaja, Internet, spoljni saradnici, radio, itd)

4.4.4 Lokacija

Odgovorite sa aspekta **potreba klijenta**. Fizički aspekti lokacije će biti adresirani u poglavlju OPERATIVNI PLAN.

- Da li je vaša lokacija od važnosti za vaše klijente. Ako jeste, zašto je od važnosti?

Ako se vaše poslovanje zasniva na tome da klijenti dolaze u vaše prostorije, odgovorite na sledeće:

- Da li je lokacija pogodna i jednostavna za pronaći?
- Da li postoji parking?
- Da li je konzistentna sa vašim imidžom?
- Da li uspunjava želje i očekivanja vaših kupaca?

4.4.5 Promocija i reklamiranje

- Koji imidž želite da predstavite tržištu? Kako želite da vas vide potencijalni klijenti?
 - Na koji način planirate da stvorite svesnost ciljne grupe o vašim proizvodima/uslugama?
 - Koje vidove reklamiranja (oglašavanja) planirate?
 - a. Koji mediji?
 - b. Zašto?
 - c. Koliko često?
 - Koje vidove promocije planirate kako bi ste došli do kupaca? (npr. nagradne igre, pokloni, popusti, itd)
 - Koliko će vas koštati promocije i reklamiranje tokom započinjanja poslovanja? (upišite u tabelu [„Troškovi započinjanja“](#))
 - Koliko ćete mesečno izdvajati za promociju i reklamiranje nakon započinjanja poslovanja?
 - Da li imate grafička rešenja za svoje proizvode/usluge?
 - a. Logo i zaštitni znak
 - b. Poslovna korespodencija (pisma, koverta, vizit karte, itd)
 - c. Brošure - katalogi
 - d. Unutrašnji dizajn vašeg poslovnog objekta
 - e. ostalo
 - Ko radi grafička rešenja? Zašto?
 - Koju poruku šalju klijentima vaša grafička rešenja?
 - Koliko vas koštaju grafička rešenja? (upišite u tabelu [„Troškovi započinjanja“](#))
- Grafička rešenja stavite u PRILOG BIZNIS PLANU.

4.4.6 Strategija prodaje

- Na koji način planirate da pridobijete kupca?
- Na koji način planirate da zadržite kupce?
- Ko čini vaš prodajni tim? Koji su kvaliteti vašeg prodajnog tima
- **Popunite tabelu [„Plan prodaje“](#)?**

Uslužni centar

- Šta će činiti vaš Uslužni centar za kupce vaših proizvoda/usluga?
 - a. Dostava,
 - b. Podrška nakon prodaje,
 - c. garancije,
 - d. ostalo.
- Kakvi su uslužni centri vaše ključne konkurencije? Da li vaš uslužni centar predstavlja prednost ili slabost u odnosu na konkurenciju?

5 OPERATIVNI PLAN

5.1 Proizvodnja

- Opišite vaše proizvode/usluge i proces razvoja svakog proizvoda/usluge
- Koja oprema je potrebna za otpočinjanje proizvodnje? Koliko su troškovi nabavke potrebne opreme?
- Koje su sirovine potrebne za proizvodnju, tj. pružanje usluga?
- Kolike su vaše nabavne cene materijala, a ako ste trgovinsko preduzeće, robe?
- Koliko će vas koštati proizvodnja svakog proizvoda/usluge?
- Da li planirate kompletnu proizvodnju da radite samostalno ili samo određene faze procesa proizvodnje?
- Opišite način vršenja kontrole kvaliteta proizvoda/usluga.

5.2 Lokacija i poslovni prostor

- U slučaju da već imate poslovni prostor, opišite ga kroz sledeće
 - a. Adresa
 - b. Kvadratura objekta
 - c. Vlasništvo nad poslovnim prostorom.
 - d. Kvalitet komunalnih usluga (struja, grejanje, voda, itd)
 - e. Pristup saobraćajnicama, transportnim centrima
 - f. Bezbednost
 - g. Cena, u slučaju zakupa poslovnog prostora. Upišite u tabelu [„Troškovi započinjanja“](#)
- Da li sadašnji poslovni prostor zadovoljava vaše poslovne potrebe, i na koji način?
- U slučaju da nemate poslovni prostor, opišite vaše razvojne planove vezane za lokaciju i poslovni prostor.
 - a. Kvadratura
 - b. Vrsta objekta
 - c. Kvalitet komunalnih usluga (struja, grejanje, voda, itd)
 - d. Pristup saobraćajnicama, transportnim centrima, kupcima, itd
 - e. Bezbednost

- f. Cena, u slučaju zakupa poslovnog prostora. Upišite u tabelu [„Troškovi započinjanja“](#)

5.3 Ljudski kadrovi

- Planirani broj zaposlenih
- Pozicija i radni zadatci
 - a. Potrebna stručna sprema
 - b. Potrebne kvalifikacije
- Gde i kako planirate da dođete do radne snage?
- Kvalitet postojeće radne snage, ako postoji.
- Struktura zarada zaposlenih
- Potrebna obuka zaposlenih, po pozicijama
- Metodi obuke zaposlenih

5.4 Pravni aspekti

- Opišite sledeće pravne aspekte:
 - a. Da li su vam potrebne specijalne dozvole za rad, i koje?
 - b. Licence
 - c. Osiguranje
 - d. Regulacije poslovanja vezane za vašu industriju
 - e. Da li imate zaštićene patente, ili planirate da zaštitite?

5.5 Zalihe

- Koje zalihe planirate da držite, i u kom kvantitetu: sirovine, materijale, gotove proizvode, itd? Zašto?
- Koja će biti prosečna novčana vrednost zaliha?
- Da li je količina zaliha pod uticajem sezonskog karaktera poslovanja?
- Koje je vreme potrebno od narudžbe do dostave sirovina i materijala?

5.6 Dobavljači

- Koja preduzeća su vaši dobavljači i šta vam dostavljaju?
- Opišite vaš metod selekcije dobavljača (cena, kvalitet, dostava, pouzdanost, načini plaćanja, popusti, itd)
- Da li postoje standardni uslovi nabavke u vašoj grani? Npr. odloženo plaćanje već od prve nabavke, odloženo plaćanje za veće nabavke, popusti, .. drugi uslovi dobavljača.

5.7 Kreditna politika

- Opišite koji metod plaćanja planirate da ponudite kupcima? Zašto?
- Ako ćete odobravati odloženo plaćanje, opišite metod kojim ćete utvrditi kome će biti odobreno odloženo plaćanje?
- Koji metod plaćanja očekuju vaši kupci?

- Koji je tržišni standard što se tiče kreditne politike? Da li je vaša kreditna politika bolja od kreditne politike konkurencije?
- Da li ćete davati popuste? Zašto? Objasnite vašu strategiju vezanu za popuste.

6 MENADŽMENT

6.1 Organizacija

- Koju pravnu formu organizacije ćete izabrati?
- Ko su, vlasnici preduzeća?
- Ko će upravljati vašim preduzećem?
- Koje su ključne pozicije u organizaciji?
- Koje grupe poslova će se obavljati unutar organizacije?
- Da li planirate da za određene aktivnosti koristite usluge spoljnih saradnika?
 - a. Advokat
 - b. Računovođa
 - c. Agent osiguranja
 - d. Banka
 - e. Konsultanti
 - f. Mentori

6.2 Menadžment tim

- Predstavite vaš menadžment tim kroz iskustvo i obrazovanje.
- Koje su prednosti vašeg menadžment tima?
- Koje su slabosti vašeg menadžment tima?

7 FINANSIJSKI PLAN

Pre davanja odgovora na pitanja popunite sledeće tabele:

[„Troškovi započinjanja poslovanja“](#)

[„Planirani novčani tokovi“](#)

7.1 Finansijski pokazatelji

7.1.1 Troškovi započinjanja poslovanja

- Koliko sredstava vam je potrebno za započinjanje poslovanja?
- Ubacite tabelu [„Troškovi započinjanja“](#) Kako ćete doći do potrebnih sredstava? Prikažite strukturu početnog kapitala.
- Predstavite ključne troškove.

7.1.2 Planirani novčani tokovi

- Kada očekujete da vaši mesečni prihodi pokriju mesečne troškove poslovanja?
- Ubacite tabelu [„Planirani novčani tokovi“](#)
- Opišite tokove gotovine u prvoj godini poslovanja.

7.1.3 3-godišnji plan razvoja

- Predstavite 3-godišnji plan razvoj vašeg preduzeća.
- Ubacite tabelu [„3-godišnji plan razvoja“](#)