

PRIJAVA (obrazac)

1. SAŽETAK VAŠEG POSLOVNOG PLANA

a. Poduzetnik:

A. Lične karakteristike

Ime:	Prezime:	Spol (Ž / M)
Email adresa:	Adresa:	Datum rođenja:
Broj telefona:	Broj mobitela:	Zanimanje:
Kućna adresa:		
Najviši stečeni/završeni obrazovni stepen :	Školska sprema: Srednja škola / VŠS / VSS / Magistar / Doktor	
Jeste li ikad prije imali biznis?	Da / Ne	

B. Zašto želite započeti ovaj biznis?

C. Šta su Vaša očekivanja između sada i 3 godine od sada?

D. Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim.

b. Biznis:

Naziv Vašeg biznisa:	
U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati?	
Gdje će Vaš biznis biti smješten? (Grad ili neka druga sredina):	
Koliko ćete osoba zaposliti u prve tri godine?	Samog sebe / 2-3 / 4-8 / 9-15 / Više od 15
Koje su Vaše investicione potrebe?	

A. Ukratko opišite Vaše proizvode/usluge

B. Zašto je Vaš proizvod/usluga poseban?

C. Ko će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

2. PROIZVOD/USLUGA

a. Opišite Vaš proizvod/uslugu i opišite koju će vrijednost stvoriti za klijente

b. Proizvodnja

A. Kako ćete proizvesti Vaše proizvode/usluge?

B. Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja/pružanje usluga?

C. Koje sirovine i materijali/resursi su Vam potrebni?

D. Opišite mašine i opremu koja Vam je potrebna.

E. Kako ćete nabaviti potrebne materijale i opremu?

3. TRŽIŠNI PREGLED

a. Ko su Vaši potencijalni klijenti?

A. Ko će kupovati Vaš proizvod/uslugu?

B. Koja je njihova starost?

C. Gdje žive?

D. Koliko zarađuju?

E. Šta oni žele/trebaju?

F. Zašto će oni kupovati Vaš proizvod/uslugu?

b. Koliko je veliko Vaše tržište?

A. Koliko imate potencijalnih kupaca?

B. Da bi ovo izračunali, uzmite broj ljudi koji se nalaze na području ili u zajednici i procijenite postotak populacije koji stvarno može kupiti Vaš proizvod/uslugu (napravite konzervativnu procjenu, ne precjenjujte!)

c. Inovativnost i kompetitivnost:

A. Je li Vaš proizvod/Vaša usluga novi/nova na tržištu?

B. Da li već postoje slični proizvodi/usluge?

C. Koliko su oni uspješni?

D. Šta Vaš proizvod/uslugu čini inovativnim?

E. Zašto je drugačiji od drugih?

F. Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod/uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?

4. MARKETING I PRODAJA

a. Marketinški plan:

A. Kako će Vaši klijenti saznati za Vaš proizvod/uslugu?

**B. Koje ćete instrumente/sredstva upotrijebiti da dođete do Vaših klijenata?
(promocija, mediji, reklame, panoji, itd.)**

C. Koliko ćete ljudi obuhvatiti kroz Vaš marketing i koji procent od navedenih očekujete da će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

b. Distribucija:

A. Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda?

B. Hoćete li prodavati i vršiti dostavu direktno do kupca?

C. Ili ćete koristiti trgovce na malo ili na veliko?

D. Ako je tako, koji su troškovi prodaje i distribucije Vaših proizvoda/usluga?

c. Analiza Cijene:

A. Po kojoj cijeni ćete prodavati Vaše proizvode/usluge?

B. Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit/maržu, itd.

d. Prodaja:

A. Šta će biti Vaša marža/profit?

B. Koliko proizvoda/usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?

5. STRUKTURA FIRME

a. Menadžerski tim:

A. Hoćete li utemeljiti biznis sami ili ćete raditi sa drugima?

B. Koja će biti Vaša uloga u biznisu?

C. Ako imate članove tima, šta će biti njihova uloga?

D. Objasnite kako ćete ovaj biznis napraviti uspješnim.

b. Ljudski resursi:

A. Koju vrstu stručnosti, kompetence i vještine su potrebne za biznis?

B. Kako ćete dobiti ovu ekspertizu i vještine?

C. Da li ćete trebati zaposliti ljude sa adekvatnom ekspertizom da bi učinili Vaš biznis uspješnim?

c. Pravni oblik:

A. Pod kojim pravnim oblikom će Vaš proizvod/usluga biti komercijalizovan? (npr. društvo sa ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd.).

B. Koje dozvole ili odobrenja trebate i kako ćete ih dobiti?

6. FAKTORI USPJEHA I RIZIKA

- a. Faktori uspjeha: Šta trebate (osim novca) da učinite Vaš biznis uspješnim? (npr. poslovne partnere, savjet, podučavanje, kontakte itd.)

- b. Rizici:

Upotrijebite SWOT Analizu da vizualizirate prilike i rizike (Jačine, Slabosti, Prilike, Opasnosti).

<u>Snage</u>	<u>Slabosti</u>
<u>Prilike</u>	<u>Opasnosti</u>

Molim Vas da analizirate (i) izvor rizika, (ii) vjerovatnoću nastajanja rizika, (iii) izazvane efekte ako dođe do istog i (iv) koje radnje možete poduzeti da se izbjegne / smanji djelovanje.

i:

ii:

iii:

iv:

7. FINANSIJSKI PLAN I INVESTICIONI PLAN

a. Investicioni plan (KM):

INVESTICIONE POTREBE	SPECIFIKACIJA TROŠKOVA	UKUPNI IZNOS INVESTICIJE	VLASTITO UČEŠĆE	POTREBNO SUFINANSIRANJE OPĆINE JAJCE
1. Troškovi registrovanja bisnisa	a)			
	b)			
	c)			
2. Troškovi opreme, mašina, namještaja, alata, drugih stalnih sredstava za rad	a)			
	b)			
	c)			
	d)			
3. Troškovi zakupa poslovnih prostora				
4. Troškovi obrtnih sredstava	a)			
	b)			
	c)			
	d)			
5. Troškovi naknade za doprinos/maksimalno do 12 mjeseci/				
6. Ostali troškovi				
UKUPNI TROŠKOVI				

b. Finansijski plan:Prognoze proizvodnje i prodaje

PRODAJA				
Navedite proizvode/usluge i količine koje trenutno proizvodite (godišnje):				
	Vrsta proizvoda/usluge	Cijena	Količina	Cijena x količina
A.				
B.				
C.				
D.				
E.				
Ukupno prodaja:				
TROŠKOVI PRODAJE (KM)				
Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda/usluga:				
1.	Materijali:			Troškovi
2.	Energija (ili drugi direktni troškovi)			
	Vrsta korištene energije:			
3.	Plate i doprinosi			
	Broj zaposlenih:			
Troškovi ukupno:				
Ukupna marža:				