BIZNIS PLAN

|  |  |
| --- | --- |
| Naziv biznis ideje |  |

UVOD

Ovaj obrazac, pitanja i uputstva u biznis planu nastali su sa ciljem da vam pomognu u njegovoj pripremi, budući da je on najvažniji dokument u ocjeni vašeg zahtjeva.

Kad odgovarate na pitanja, budite realni, jasni i koncizni. Odgovorite na sva postavljena pitanja.

Neophodno je dati kompletne i detaljne odgovore na sva pitanja kako bismo stekli uvid u ideju koju razrađujete ovim planom, odnosno sagledali vašu poslovnu viziju.

Nemojte se ograničavati brojem znakova ili riječi, jer oni nijesu ograničeni. Pružite nam uvid u sve informacije za koje smatrate da su relevantne.

Vodite računa o izboru pravnog oblika organizovanja poslovnog subjekta jer nakon usvajanja biznis plana, tj izbora vas za korisnika bespovratnih sredstava za samozapošljavanje, bićete u obavezi da prije zaključivanja ugovora sa Zavodom osnujete pravni oblik obavljanja privredne djelatnosti koji ste biznis planom predvidjeli, sa sjedištem u opštini realizacije biznis plana. Izuzetno, poslovni subjekat možete registroivati sa sjedištem u opštini sa nižim indeksom razvijenosti od opštine sjedišta predviđenog biznis planom, usled nastupanja okolnosti koje nijeste mogli predvidjeti pri koncipiranju biznis plana.

Takođe, vodite računa o izboru svih planiranih opravdanih aktivnosti, jer ćete biti u obavezi da ih realizujete bez obzira na izvor njihovog finansiranja. Aktivnosti koje planirate realizovati uz finansijsku podršku Zavoda, bićete u obavezi i da dokažete, tj. da dokažete opravdanost troškova nastalih u vezi realizacije aktivnosti koje se finansiraju iz bespovratnih sredstava. S tim u vezi, posebno obratite pažnju na aktivnosti otvaranja novih radnih mjesta za dodatno zapošljavanje radnika jer ukoliko ste planirali da zaposlite nove radnike, bez obzira na izvor finansiranja zarada za predviđeni period rada tokom realizacije biznis plana, imaćete kao korisnik bespovratnih sredstava za samozapošljavanje i ugovornu obavezu da sprovedete ovu aktivnost.

Uz biznis plan priložite i dodatnu dokumentaciju kojom ćete potkrijepiti dokazive navode.

Pored obaveznih dokaza (dokumenata zahtjevanih biznis planom), preporučujemo da ukoliko raspolažete i sa drugim vjerodostojnim ispravama kojima možete potkrijepiti ili dokazati vaše navode, da ih dostavite i u prilogu biznis plana navedete da podnosite odnosni/e dokument/e – fakultativni dokazi.

Biznis plan se u osnovi može podijeliti na četiri dijela:

1. Opšte informacije o biznisu;
2. Opis proizvoda/usluge;
3. Marketing – prodajno tržište, nabavno tržište i konkurencija;
4. Finansije – projekcija prihoda i rashoda.

Biznis plan sadrži informacije koje predstavljaju poslovnu tajnu i neće se kopirati, prosljeđivati trećim licima ili na drugi način objavljivati bez pisanog odobrenja autora, osim u svrhu Konkursa za dodjelu bespovratnih sredstava za samozapošljavanje.

|  |
| --- |
| 1. Rezime biznis plana
 |
|  |
| Kratak opis poslovne ideje |  |
| PRAVNI STATUS POSLOVNOG SUBJEKTA KOJI SE OSNIVA | [ ]  | Preduzetnik | [ ]  | Društvo za ograničenom odgovornošću (DOO) |
| [ ]  | Ortačko društvo | [ ]  | Drugo |
| SJEDIŠTE POSLOVNOG SUBJEKTA (opština realizacije biznis plana) |  |
| procjena vrijednost REALIZACIJE BIZNIS PLANA  | Ukupna vrijednost |  |
| Zahtjevani iznos bespovratnih sredstava |  |
| Drugi izvori finansiranja (sopstveno učešće, krediti, pozajmice…) |  |

|  |
| --- |
| 1. Podaci o budućem pOSLOVNOM SUBJEKTU
 |
| VAŠI podacI KAO ZASTUPNIKA POSLOVNOG SUBJEKTA KOJEG ĆETE OSNOVATI | Ime, prezime i JMBNapomena: Uz biznis plan preporučuje se da priložite biografiju - CV. |  |
| Osnovna škola (mjesto i godina završetka) |  |
| Srednja škola (naziv i godina završetka) |  |
| Fakultet, magistratura, doktorat (naziv obrazovne ustanove i godina sticanja diplome) |  |
| Završena usavršavanja, obuke ili stečene stručne kvalifikacije ili ključne vještine za obavljanje poslova određenog zanimanja Napomena: Za navedeno dostaviti dokaze u prilogu (npr. potvrda, uvjerenje, sertifikat) |  |
| Radno iskustvo(navedite dosadašnje radno iskustvo uključujući opis poslova, naziv poslodavca i period zaposlenja, volontiranja ili drugog vida sticanja iskustva)Napomena: Za navedeno dostaviti dokaze u prilogu (npr. potvrda izdata od strane poslodavca kod kojeg ste stekli određeno radno iskustvo….) |  |

|  |
| --- |
| 1. BIZNIS IDEJA
 |
| NASTANAK BIZNIS IDEJE | Opišite ukratko kako ste došli na ideju o pokretanju biznisa. Šta vas je motivisalo? Opišite proizvod/uslugu koju namjeravate da plasirate na tržište. Koje su to potrebe kupaca koje ćete zadovoljiti ponudom odnosnog proizvoda/usluge? Po čemu se vaša ponuda razlikuje od postojeće ponude istih ili sličnih proizvoda za istu namjenu, odnosno usluga na tržištu? Šta je novo što nudite na tržištu? |
|  |
| 1. Opis djelatnosti i proizvoda/usluga
* Potrebno je uraditi detaljnu segmentaciju proizvoda i/ili usluge.
* Detaljno opisati karakteristike svih proizvoda/usluga.
* Ukoliko postoji plan o razvijanju novih proizvoda/usluga ili unapređenju postojećih, navedite ga i objasnite.
* Ukoliko je biznis u oblasti visokih tehnologija ili biotehnologije, obavezno uključite dokumente o dobijanju patenta i intelektualnog vlasništva, odnosno ukoliko ih već posjedujete onda to navedite i u prilogu priložite odnosna dokumenta. Takođe, ukoliko potencijalni biznis zahtijeva ispunjavanje nekih zakonskih propisa (dobijanje građevinske dozvole, dozvole za rad, i sl), obavezno uključiti relevantna dokumenta koja su zakonski neophodna i dodatno pojasniti, odnosno navesti dokumenta koja već posjedujete i u prilogu ih priložite.
 |
| OPIS DJELATNOSTI I PROIZVODA | Opišite djelatnost kojom ćete se baviti. Ukoliko planirate više djelatnosti, predstavite osnovnu i sa njom povezane djelatnosti, tj. navedite pojedinosti za svaku od njih. Objasnite šta ćete ponuditi tržištu. Opišite osnovne karakteristike proizvoda/usluge koju namjeravate da plasirate na tržište.  |
|  |
| Da li planirate uvođenje novih proizvoda/usluga, know-how tehnologije, koje će biti rezultat vašeg sopstvenog razvoja? |
|  |
| Da li Vaša poslovna ideja ima elemente tzv „zelenih“ poslovnih rješenja, da li se proizvodi, usluge i marketinške aktivnosti planiraju i implementiraju uzimajuću u obzir djelovanje i uticaj koji mogu imati na okolinu i društvo u cjelini. Objasnite kako će se preduzeće rukovoditi ekološkim normama?Da li je vaša ideja inovativna, nekonvencionalna, jedinstvena? U čemu se ogleda inovativnost? Da li nudite proizvod/uslugu kojih nema na tržištu, koji ne postoje u mjestu u kojem započinjete biznis? Koje su vaše prednosti u odnosu na konkurenciju?Koji razlozi bi opredijelili kupca da vas izabere umjesto vaše konkurencije?Da li planirate da uključite nova i/ili tehnička rješenja za uštedu energije? Da li ćete koristiti obnovljive izvore energije, kao npr. hidroenergija, solarna energija, energija vetra, geotermalna energija, energija mora? |
|  |

|  |
| --- |
| 1. analiza kupaca
* Definišite prodajno tržište i ciljnu grupu kupaca (profil kupaca, karakteristike,…).

Dobro razmislite ko je vaša ciljna grupa, jer to ne mogu biti svi. Čak ni ako želite da pravite proizvod široke potrošnje, kao što je sapun, opet ne možete reći da su vam svi ciljani kupci. Morate da odredite kojoj grupi (ili grupama) kupaca je vaš proizvod/usluga namijenjen/a. Ukoliko postoji više segmenata (grupa) kupaca koje targetirate, odredite onu na koju ćete se fokusirati na početku. Da biste mogli to da uradite treba da razmislite koji od segmenata kupaca koje ste uočili su najveći, imaju najveću kupovnu moć, do kojeg semgenta možete da dođete na najjednostavniji način... Kada ovo budete mogli da odredite biće vam lakše da osmislite način na koji možete da dođete do svojih kupaca. |
| Ko su vaši kupci/korisnici usluga? | Fizička lica (stanovništvo) | Ciljna grupa |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Privredni subjekti | Ciljna grupa (može i konkretan naziv privrednog subjekta) |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| Na koji način ćete ponudu svojih proizvoda/usluga učiniti vidljivom kupcima (npr. brošure, web stranica, reklame na radiju i televiziji, društvene mreže, poslovni sajmovi,…)? |
|  |

|  |
| --- |
| 1. analiza konkurencije
* Identifikujte postojeću i potencijalnu konkurenciju na ciljnom tržištu.

U ovom dijelu posebno je važno da znate:1. Ko su glavni konkurenti?2. Zbog čega kupci kupuju njihove proizvode?3. Identifikujte njihove prednosti, tj. tržišnu snagu, ali i njihove slabosti u odnosu na vas?4. Da li tržišni pokazatelji ukazuju na očekivano povećanje broja konkurenata na ciljno tržište? |
| Ko su vaši konkurenti? | Osnovni podaci ili naziv konkurenta | Navedite snagu i slabost konkurenta | U odnosu na konkurenta odredite svoje prednosti/snagu i slabosti  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Po čemu ćete biti drugačiji, inovativniji od svoje konkurencije? |
|  |

|  |
| --- |
| 1. analiza dobavljača
* Definišite nabavno tržište, konkretizujte i navedite potencijalne dobavljače.
 |
| Ko su vaši dobavljači? | Da li znate gdje ćete nabavljati potrebnu opremu/materijal/sirovine? |
| [ ]  | DA |
| [ ]  | NE za sada |
| Imate li dogovorenu saradnju sa dobavljačima? |
| [ ]  | DA |
| [ ]  | NE za sada |
| Naziv dobavljača | Navedite materijale/usluge/sirovine koje isporučuje | Navedite zašto ste se odlučili za dobavljača |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Hoćete li neke usluge/materijale/sirovine nabavljali u inostranstvu? |
| [ ]  | Sve mogu nabaviti u Crnoj Gori |
| [ ]  | Neki inostrani materijali/usluge/sirovine bolje odgovaraju potrebama mog poslovanja Navedite razlog: |

|  |
| --- |
| 1. distribucija
 |
|  | Gdje ćete ponuditi vaše proizvode/usluge? Kojim putem ćete prodavati vaše usluge/proizvode, tj. opišite kako će se vaš proizvod distribuirati, npr. direktna prodaja, putem posrednika, … Zašto ste odabrali određeni način distribucije? |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **zapošljavanje**
 |
| **DODATNO ZAPOŠLJAVANJE** | Da li ćete u prvoj godini poslovanja zaposliti nove radnike? |
| [ ]  | DA\* |
| Broj novozaposlenih radnika: \_\_\_\_\_\_\_\_\_.Trajanje radnog odnosa novozaposlenog/ih radnika tokom perioda realizaciju biznis plana: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ mjeseci.  |
| [ ]  | NE  |
| [ ]  | U ovom trenutku ne mogu procijeniti |

**Napomena**

\*Ukoliko planirate da zaposlite novog/e radnika/e, a u nastavku biznis plana ne predvidite troškove zarada za navedeni period rada, smatraće se da ćete ih finansirati iz sopstvenih sredstava. Takođe, kao korisnik bespovratnih sredstava za samozapošljavanje ugovorom ćete preuzeti obavezu da ovu aktivnost i sprovedete.

|  |
| --- |
| 1. **POSLOVNI PROSTOR**
 |
| **POSLOVNI PROSTOR** | Da li vam je potreban prostor za obavljanje poslovne djelatnosti? |
| [ ]  | DA |
|  [ ]  Adresa na kojoj se planira obavljanje djelatnosti (ulica i opština):  |
|  [ ]  Još uvijek nijesamnašao adekvatnu adresu.  |
| [ ]  | NE  |
| Poslovni prostor je: |
| [ ]  | U vlasništvu **Napomena:** dostaviti dokaz u prilogu |
| [ ]  | U zakupu**Napomen:** Ukoliko imate zaključen predugovor o zakupu, priložite kopiju predugovora. |
| Ukoliko je poznata adresa na kojoj će se obavljati djelatnost potrebno je dati odgovor na pitanje u nastavku. Da li je potrebna adaptacija poslovnog prostora? |
| [ ]  | NE |
| [ ]  | DA |
| Potreban iznos (u eurima):  |

|  |
| --- |
| 1. **IMOVINA POSLOVNOG SUBJEKTA**
 |
| **11.1. OSNOVNA SREDSTVA*** Opišite osnovna sredstva koja već posjedujete (sopstveno učešće podnosioca zahtjeva u investiciji). Ovdje se navodi sve što posjedujete od predmetne investicije: opremu, pokretnu i nepokretnu imovinu...
* U drugom dijelu tabele opišite osnovna sredstva koja je potrebno nabaviti kako bi se investicija realizovala.
 |
| **OSNOVNA SREDSTVA/ OPREMA** | Osnovna sredstva / oprema koju posjedujete.**Napomena:** Priložite relevantne dokaze ukoliko ih posjedujete. |
| **Naziv**  | **Procijenjena vrijednost (u eurima)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |
| Osnovna sredstva / oprema koja treba da bude nabavljena |
| **Naziv** | **Procijenjena vrijednost (u eurima)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| * 1. **OBRTNA SREDSTVA**
* Opišite obrtna sredstva koja je potrebno nabaviti kako bi se investicija realizovala. U obrtna sredstva spada roba koja je namijenjena prodaji, zalihe, gotovi proizvodi, potrošni materijal i dr.
 |
| **OBRTNA SREDSTVA** | **Naziv obrtnih sredstava** | **Procijenjena vrijednost (u eurima)** |
| Sirovine |  |
| Materijal |  |
| Rezervni dijelovi |  |
| Roba |  |
| Knjigovodstvene usluge |  |
| Marketinške usluge |  |
| Zarade i doprinosi |  |
| Administrativni troškovi |  |
| Ostalo  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| 1. **FINANSIJE I FINANSIJSKI POKAZATELJI**
* U tabeli koja označava vrijednost ukupne investicije unose se podaci koji se odnose na kompletna osnovna sredstva (ona koja podnosilac zahtjeva ima i ona koja je potrebno nabaviti) i obrtna sredstva koja su neophodna kako bi se realizovala investicija. Dakle, ova tabela pokazuje ukupnu vrijednost investicije i ona treba biti u saglasnosti sa podacima koji su unijeti u prethodnim tabelama, a koje se odnose na osnovna i obrtna sredstva.
* Prikazati sve prihvatljive/opravdane troškove.
 |
| **12.1. Ukupan iznos investicije** |
| **Naziv ulaganja** | **Iznos sredstava u eurima** |
| 1. Osnovna sredstva/oprema koja je već nabavljena
 |  |
| 1. Osnovna sredstva/oprema koja treba da bude nabavljena
 |  |
| 1. Obrtna sredstva
 |  |
| 1. Drugo…
 |  |
| **Ukupna potrebna sredstva za REALIZACIJU BIZNIS PLANA** |  |

|  |
| --- |
| * 1. **Izvori finansiranja**
* U ovoj tabeli treba razdvojiti iznos ukupne investicije, tj. ukupnih sredstava potrebnih za realizaciju biznis plana iz prethodne tabele 12.1., na iznos koji se planira finansirati iz sopstvenih ili nekih drugih izvora finansiranja i na iznos koji će biti finansiran iz sredstava Zavoda (vodite računa da iznos koji planirate da bude finansiran od strane Zavoda ne prelazi iznos od 10.000,00 €).
 |
| **Izvor** | **Iznos sredstava (u eurima)** | **% učešća** |
| Sopstvena sredstva |  |  |
| Bespovratna sredstva ZZZCG |  |  |
| Ostali izvori finansiranja  |  |  |
| **Ukupno** |  | **100%** |

|  |
| --- |
| * 1. **Projekcija ukupnih prihoda od prodaje za 12 mjeseci poslovanja**
* Projekciju godišnjih prihoda uraditi na osnovu prethodne segmentacije proizvoda. Dakle, potrebno je projektovati prihod po svakom proizvodu / usluzi pojedinačno. Nastojte da sačinite što realniju projekciju prihoda.
 |
| **R.b.** | **Naziv proizvoda/usluge** | **Jedinica mjere** | **Cijena po jedinici** (a) | **Godišnja količina** (B) | **Ukupan prihod**(A X B ) |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| * 1. **Projekcija ukupnih rashoda za 12 mjeseci poslovanja**
	+ Kod projekcije godišnjih rashoda voditi računa da obuhvatite sve troškove. Ako je u opisu biznis ideje navedeno da je potreban zakup poslovnog prostora, zapošljavanje više lica ili slično, voditi računa da se ti troškovi projektuju, tj. planiraju na određenom nivou. Zatim, ako je osnovna djelatnost trgovina, potrebno je da u rashodima postoji trošak koji će se odnositi na nabavnu vrijednost robe. Projekciju pravite u skladu sa vašim poslovanjem i troškovima koji će proizići iz njega, te tako i formirate redove u određenim podgrupama prikazanim u donjoj tabeli (redove uklanjate i dodajete u skladu sa potrebama).
 |
| **R.b.** | **Naziv rashoda** | **Jedinica mjere** | **Cijena po jedinici** (a) | **Godišnja količina** (B) | **Ukupan rashod** (A X B) |
|  | Troškovi doprinosa za samozaposleno lice |  |  |  |  |
|  | Troškovi bruto zarade za drugo/a zaposleno lice/a |  |  |  |  |
| **UKUPNo** (1+2) |  |
|  | Adminstrativni troškovi (struja, telekomunikacije…) |  |  |  |  |
|  | Troškovi knjigovodstvenih usluga |  |  |  |  |
|  | Troškovi nabavke sirovina, repromaterijala (nabavna vrijednost) |  |  |  |  |
|  | Troškovi zakupa poslovnog prostora |  |  |  |  |
| **UKUPN0** (3+4+5+6) |  |
|  | Troškovi marketinga |  |  |  |  |
|  | Drugi troškovi |  |  |  |  |
| **UKUPNO** (7+8) |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| * 1. **Finansijski pokazatelj iz projekcija ukupnih godišnjih prihoda i rashoda**
* Razlika ukupnih prihoda i rashoda nam govori da li je neki projekat ekonomski isplativ ili nije.
 |
| **Finansijski pokazatelj** | **Opis** | **Iznos u eurima** |
| **BRUTO DOBIT** |  |  |

|  |
| --- |
| 1. TROŠKOVI ZA KOJE SE ZAHTJEVA FINANSIJSKA PODRŠKA ZAVODA\*
* Vodite računa da se zahtjevana sredsta odnose na naknadu troškova realizacije opravdanih aktivnosti koje ste prethodno naveli, npr. zahtjevate finansijsku podršku za nabavku opreme ukoliko se istovremeno nalazi u popisu potrebnih osnovnih sredstava u tabeli 11.1. ili za zarade, zakup i dr. ukoliko su projektovani u tabeli 12.4.
* Troškove doprinosa, zarada, zakupa poslovnog prostora, knjigovodstvenih usluga obračunati za najviše 10 mjeseci, a u koloni “Vrsta troška” navesti period iskazan u mjesecima za koje se odnosni trošak obračunava.
 |
| Vrsta troška | Iznos bez PDV-a | Iznos sa PDV-om | Zahtjevani iznos od ZZZCG |
| [ ]  | Troškovi nabavke osnovnih sredstva/ opreme  |  |  |  |
| [ ]  | Troškovi doprinosa za samozaposlenu osobu, za period od \_\_\_\_\_ mjeseci |  | Ne popunjavati |  |
| [ ]  | Troškovi zarada za drugo/a zaposleno/a lice/a, za perio od \_\_\_ mjeseci |  | Ne popunjavati |  |
| [ ]  | Troškovi zakupa poslovnog prostora, za \_\_\_\_ mjeseci |  |  |  |
| [ ]  | Troškovi knjigovodstvenih usluga, za \_\_\_\_ mjeseci |  |  |  |
| [ ]  | Troškovi marketinga(najviše 10% od ukupno zahtjevanih sredstava od ZZZCG) |  |  |  |
| [ ]  | Troškovi nabavke sirovina i repromaterijala |  |  |  |
| [ ]  | Administrativni troškovi (najviše 5% od ukupno zahtjevanih sredstava od ZZZCG) |  |  |  |
|  | UKUPNO |  |  |  |
| \***Svi troškovi navode se sa uključenim PDV-om samo ukoliko poslovni subjekat neće biti u sistemu PDV.** |

|  |
| --- |
| 1. **DODATNE INFORMACIJE I PRILOZI**
 |
|  |
| **P r i l o z i:**Obavezni/zahtjevani**-****-**Fakultativni**-****-** |

|  |
| --- |
| **Svojeručan potpis podnosioca**  |