**Uputstvo za popunjavanje Prijave**

**SASTAVNI DIJELOVI POSLOVNOG PLANA:**

**1. SAŽETAK VAŠEG POSLOVNOG PLANA**

a. Poduzetnik: Predstavite se. Zašto želite započeti ovaj biznis? Šta su Vaša očekivanja u naredne tri godine? Objasnite kako ćete napraviti ovaj biznis uspješnim.

b. Biznis: Ukratko opišite Vaše proizvode/usluge; Zašto je Vaš proizvod poseban? Ko će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

**2. PROIZVOD/USLUGA**

a. Poslovne premise: Opišite Vaš proizvod/uslugu i procijenite koju će vrijednost stvoriti za klijente.

b. Proizvodnja: Kako ćete proizvesti Vaše proizvode/usluge? Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja? Koje sirovine/materijali su Vam potrebni? Opišite mašineriju i opremu koju trebate. Kako ćete nabaviti ove materijale i opremu?

**3. TRŽIŠNI PREGLED**

a. Ko su Vaši klijenti?: Koji tip ljudi će kupovati Vaš proizvod/uslugu? Koja je njihova starost?

Gdje žive? Koliko zarađuju? Šta oni žele/trebaju? Zašto će oni kupovati Vaš proizvod/uslugu? Opišite gdje se Vaši klijenti nalaze (npr. gradovi, okrug, plaže, taksi štandovi, pijace, tržnice itd). Koja su najbolje mjesta za prodaju Vašeg proizvoda?

b. Koliko je veliko Vaše tržište? Koliko imate potencijalnih kupaca? 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: Je li Vaš proizvod/usluga novi/nova na tržištu? Da li već postoje slični proizvodi/usluge? Koliko su oni uspješni? Šta Vaš proizvod/uslugu čini inovativnim? Zašto je drugačiji od drugih? Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod/uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?

**4. MARKETING I PRODAJA**

a. Marketinški plan: Kako će Vaši klijenti saznati za Vaš proizvod/uslugu? Koje ćete instrumente/sredstva upotrijebiti da dođete do Vaših klijenata? (promocija, mediji, reklame, panoi, itd.) Koliko ćete ljudi obuhvatiti kroz Vaš marketing i koji procent od navedenih će kupiti Vaš proizvod/uslugu?

b. Distribucija: Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda? Hoćete li prodavati i vršiti dostavu direktno do kupca? Ili ćete koristiti trgovce na malo ili na veliko? Ako je tako, koji su troškovi prodaje i distribucije Vaših proizvoda/usluga?

c. Analiza cijene: Po kojoj cijeni ćete prodavati Vaše proizvode/usluge? Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit/maržu, itd.

d. Prodaja: Šta će biti Vaša marža/profit? Koliko proizvoda/usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?

**5. STRUKTURA FIRME**

a. Menadžerski tim: Hoćete li utemeljiti biznis sami ili ćete raditi sa drugima? Koja će biti Vaša uloga u biznisu? Ako imate članove tima, šta će biti njihova uloga? Objasnite kako ćete ovaj biznis napraviti uspješnim.

b. Ljudski resursi: Koju vrstu stručnosti, kompetence i vještine su potrebne za biznis? Kako ćete dobiti ovu ekspertizu i vještine? Da li ćete trebati zaposliti ljude sa adekvatnom ekspertizom da bi učinili Vaš biznis uspješnim?

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

**7. FINANSIJSKI PLAN I INVESTICIONI PLAN**

a. Investicioni plan: Napravite kalkulaciju koliko novca trebate da započnete svoj biznis. Možete izračunati Vašu investiciju tako što ćete dodavati iznos novca potreban za:

zemlju, zgrade, vozila, mašineriju, namještaj, kancelarijski materijal, kompjutere, itd. (naziv: stalna sredstva)

b. Naknade za registraciju i dozvole, troškove treninga, troškove pripremanja biznis plana, putovanja do dobavljača sirovina i materijala/opreme, itd. (naziv: Troškovi pripreme)

c. Iznos novca koji stalno trebate imati pri ruci radi poslovanja dok čekate uplatu punog iznosa za proizvode/usluge koje ste prodali klijentima (naziv: obrtna sredstva)

UPOTRIJEBITE urnek u Prijavi

d. Finansijski plan: Molimo Vas da opišete Vašu prognozu proizvodnje, očekivani promet i kako ćete doći do njih (molimo Vas da specificirate Vaše pretpostavke, pošto je ovo osnova za Vaš poslovni plan i Vaše brojke).

o Prognoze proizvodnje i prodaje

o Izvještaj o gotovinskom toku

o Bilans uspjeha

o Bilans stanja

UPOTRIJEBITE urnek u Prijavi

 **8. ANEKS (MAKSIMALNO 5 STRANICA)**

Slobodno priložite fotografije Vašeg proizvoda/prototipa/lokacije; rezultate istraživanja tržišta itd. Sve što može ojačati ili podržati Vaš poslovni plan.