Dodatak B

|  |
| --- |
| ZAVOD ZA ZAPOŠLJAVANJE |
| Područna jedinica |  |
| Biro rada |  |
| Datum |  |

BIZNIS PLAN ZA DODJELU BESPOVRATNIH SREDSTAVA

ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE - Poziv 2020[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Ime i prezime podnosioca zahtjeva za dodjelu bespovratnih sredstava |  |
| Naziv projektne ideje |  |

Biznis plan sadrži informacije koje predstavljaju poslovnu tajnu i ne mogu se kopirati, prosleđivati trećim licima ili na drugi način objavljivati bez pismenog odobrenja autora, osim u svrhu Poziva za dodjelu bespovratnih sresdtava za samozapošljavanje.

napomena:

Obrazac, pitanja i uputstva u biznis planu nastali su sa ciljem da Vam pomognu u pripremi biznis plana, budući da je on najvažniji dokument u ocjeni Vašeg prijedloga projekta na Poziv za bespovratna sredstva za samozapošljavanje.

Kad odgovarate na pitanja, budite realni i jasni, pretočite Vaše misli u riječi. Neophodno je dati kompletne i detaljne odgovore na sva pitanja kako bismo stekli uvid u ideju i sadašnje/buduće poslovanje i planove. Odgovorite na sva pitanja.

Koristite font **Tahoma 10**. Nemojte se ograničavati brojem znakova ili riječi, jer oni nisu ograničeni. Molimo vas da nam date sve informacije za koje smatrate da su relevantne. Biznis planu možete priložiti i dodatnu dokumentaciju.

**Biznis plan se u osnovi može podijeliti na četiri dijela:**

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

|  |
| --- |
| 1. Rezime biznis plana
 |
| Ime i prezime podnosioca prijedloga projekta |  |
| Kratak opis poslovne ideje |  |
| PlAnirani datum registracije |  |
| planirani PRAVNI STATUS | [ ]  | Preduzetnik | [ ]  | Društvo za ograničenom odgovornošću (DOO) |
| [ ]  | Ortačko društvo | [ ]  | Drugo |
| SJEDIŠTE (opština) |  |
| procjena vrijednosti projekta  | Ukupna vrijednost |  |
| Traženi iznos bespovratnih sredstava |  |
| Drugi izvori (sopstveno učešće, krediti, pozajmice) |  |

|  |
| --- |
| 1. Podaci o budućem preduzetniku
* Ova oblast biznis plana treba da uključi iskustva budućeg preduzetnika i, ako je potrebno svih članova tima (članova domaćinstva koji će biti uključeni u potencijalni biznis).
* Uz biznis plan preporučuje se da priložite detaljnu biografiju
 |
| lični podaci | Ime i prezime podnosioca prijedloga projekta |  |
| JMBG |  |
| Broj telefona/Broj mobilnog |  |
| Osnovna škola (mjesto i godina završetka) |  |
| Srednja škola (naziv škole i godina završetka) |  |
| Fakultet, magistratura, doktorat (naziv obrazovne ustanove i godina sticanja diplome) |  |
| Završena usavršavanja (npr. uvjerenje za obavljanje određene djelatnosti)  |  |
| Završene obuke za vođenje poslovanja (npr. računovodstvo, marketing, prodaja, …) |  |
| Nagrade, priznanja |  |
| Radno iskustvo (navedite dosadašnje radno iskustvo uključujući opis poslova i poslodavca i period zaposlenja) |  |

|  |
| --- |
| 1. BIZNIS IDEJA

Objasnite način na koji ste došli do poslovne ideje, opišite proizvod/uslugu koju namjeravate izraditi, koje su to potrebe kupaca koje nastojite zadovoljiti izradom proizvoda/usluge, po čemu se razlikujete od ostalih, šta je novo što nudite na tržištu? |
| NAZIV PROJEKTNEIDEJE |  |
| NASTANAK BIZNIS IDEJE | Opišite ukratko kako ste došli na ideju o pokretanju biznisa. Šta vas je motivisalo? |
|  |
| PlAnirani datum registracije |  |
| planirani PRAVNI STATUS | [ ]  | Preduzetnik | [ ]  | Društvo za ograničenom odgovornošću (DOO) |
| [ ]  | Ortačko društvo | [ ]  | Drugo |
| 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 proivzoda/usluga ili unapređenju postojećih, objasniti
* Ukoliko je biznis u oblasti visokih tehnologija ili biotehnologije, obavezno uključiti dokumente o dobijanju patenta i intelektualnog vlasništva. Ukoliko potencijalni biznis zahtjeva ispunjavanje nekih zakonskih propisa (građevinske dozvole, dozvole za rad, i sl) obavezno uključiti relevantna dokumenta koja su zakonski neophodna i dodatno pojasniti.
 |
| Opis djelatnosti i proizvoda | Opišite djelatnost kojom ćete se baviti. Ukoliko planirate više djelatnosti, 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. Molim objasnite kako će se preduzeće rukovoditi ekološkim normama?Da li je vaša ideja inovativna, nekonvencionalna, jedinstvena? U čemu se ogleda inovativnost, npr.da li nudite proizvod/uslugu kojih nema na tržištu, koji ne postoje u mjestu u kojem započinjete biznis, zašto ste bolji od konkurencije i koje koristi imaju kupci ako vas izaberu?Detaljno objasnite u čemu se ogleda inovacija, osnovne karakteristike i sl. Da li je to novi proizvod ili usluga? Da li su to nova rješenja postojećeg proizvoda - pojasnite kako se postojeći proizvod ili usluga razlikuju od drugih proizvoda ili usluga na tržištu?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
* Ključ marketinga je razumijevanje korisnika, tj. potreba potencijalnih kupaca. Mora se definisati profil kupaca, njihove navike i karakteristike. Definiše se prodajno tržište i ciljna grupa – kome se planira nuditi proizvod / usluga
* Segment kupca – ovde je potrebno da objasnite ko su vaši najvažniji kupci i za koga stvarate vrijednost svojim proizvodom. 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 namenjen. Ukoliko postoji više segmenata (grupa) kupaca koje targetirate, odredite one 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, u kom je najmanja konkurencija, do kog semgenta možete da dođete na najjednostavniji način. Kada ovo budete mogli da odredite biće vam lakše da smislite 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 obavještavati potencijalne kupce o ponudi svojih proizvoda/usluga (npr. brošure, web stranica, reklame na radiju i televiziji, društvene mreže, poslovni sajmovi,…)? |
|  |

|  |
| --- |
| 1. analiza konkurencije

Nikako ne smijemo zaboraviti da analiziramo postojeće i potencijalne konkurente na našem ciljnom tržištu. U ovom dijelu posebno je važno da znamo:1. Ko su nam glavni konkurenti?2. Zbog čega kupci kupuju njihove proizvode?3. U odnosu na nas, šta su njihove snage, a šta slabosti?4. Postoji li najava dolaska novih konkurenata na naše ciljno tržište? |
| Ko su vaši konkurenti? | Osnovni podaci ili naziv konkurenta | Navedite snage i slabosti konkurenta | Navedite svoje snage/prednosti u odnosu na konkurenta |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Po čemu ćete biti drugačiji, inovativniji od svoje konkurencije? |
|  |

|  |
| --- |
| 1. analiza dobavljača
* Definiše se nabavno tržište, konkretizuju se i navode potencijalni dobavljači
 |
| Ko su vaši dobavljači? | Znate li 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

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

|  |
| --- |
| 1. **zapošljavanje**
 |
| **DODATNO ZAPOŠLJAVANJE/novozaposleni radnici** | Da li procjenjujete da ćete u prvoj godini poslovanja morati da zaposlite nove radnike? |
| [ ]  | DA:  |
| Broj novozaposlenih radnika:  |
| [ ]  | NE  |
| [ ]  | U ovom trenutku ne mogu procijeniti |
| Da li će novo zaposleni radnik/ci biti |
| [ ]  | Nezaposleno lice iz ZZZCG (prioritetna ciljna grupa) |
| [ ]  | Osoba koja nije na evidenciji nezaposlenih lica ZZZCG |
| [ ]  | U ovom trenutku ne mogu procijeniti |
| Kakve kvalifikacije ćete tražiti od novozaposlenih lica? Koje će poslove obavljati?  |
|  |

|  |
| --- |
| 1. **POSLOVNI PROSTOR**
* Detaljno se opisuje lokacija na kojoj se planira obavljati određeni biznis, sa akcentom na prednosti i nedostatke iste, potrebna ulaganja, vlasnička struktura, itd.
 |
| **POSLOVNI PROSTOR** | Da li vam je potreban prostor za obavljanje poslovne djelatnosti? |
| [ ]  | DA |
| Adresa na kojoj se planira obavljanje djelatnosti (ulica, opština):  |
| [ ]  | NE za sada |
| Poslovni prostor je: |
| [ ]  | U vlasništvu |
| [ ]  | U zakupu |
| [ ]  | Nije potreban prostor za obavljanje djelatnosti |
| Da li je potrebna adaptacija poslovnog prostora? |
| [ ]  | NE |
| [ ]  | DA |
| Potreban iznos (u eurima):  |
| [ ]  | Nije potreban prostor za obavljanje djelatnosti |

|  |
| --- |
| 1. **OSNOVNA SREDSTVA/OPREMA ZA OBAVLJANJE DJELATNOSTI**
* opisuju se **osnovna sredstva** koja podnosilac zahtjeva već posjeduje (sopstveno učešće podnosioca zahtjeva u investiciji). Ovdje se navodi sve što podnosilac zahtjeva podsjeduje a odnosi se na predmetnu investiciju: opremu, pokretnu i nepokretnu imovinu
* Popunjavanjem drugog dijela tabele opisuju se osnovna sredstva koja je potrebno nabaviti kako bi se realizovala investicija
 |
| **OPREMA** | Osnovna sredstva/oprema koja je već nabavljena (koju posjedujete) |
| Naziv opreme | Procijenjena vrijednost opreme (u eurima) |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |
| Osnovna sredstva/oprema koja treba da bude nabavljena |
| Naziv opreme | Procijenjena vrijednost opreme (u eurima) |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| 1. **OBRTNA SREDSTVA**
* Popunjavanjem tabele opisuju se obrtna sredstva koja je potrebno nabaviti kako bi se realizovala investicija. U obrtna sredstva spadaju 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 |  |
| Ostalo |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| **12.FINANSIJE I FINANSIJSKI POKAZATELJI*** U tabeli koja označava vrijednost ukupne investicije unose se podaci koji se odnose na kompletna osnovna (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 koje se odnose na osnovna i obrtna sredstva
 |
| **12.1. Ukupan iznos investicije** |
| Naziv ulaganja | Iznos sredstava u eurima |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Ukupna potrebna sredstva za pokretanje poslovne djelatnosti** |  |

|  |
| --- |
| **12.2. Izvori finansiranja*** U tabeli označiti procenat sopstvenog učešća i podrške ZZZCG, koji zajedno čine ukupnu investiciju. Dakle, u ovoj tabeli treba razdvojiti iznos ukupne investicije, koji je unijet u prethodnoj tabeli, na iznos koji se planira nabaviti finansirati iz sopstvenih izvora i na iznos koji će biti finansiran iz sredstava podrške ZZZCG
 |
| Izvor | Iznos sredstava (u eurima) | % učešća |
| Sopstvena sredstva |  |  |
| Bespovratna sredstva ZZZCG |  |  |
| Ostali izvori finansiranja  |  |  |
| **Ukupno** |  | 100% |

|  |
| --- |
| * 1. **Projekcija ukupnih godišnjih prihoda od prodaje – GODINA 1 ( 01.01.2021. do 31.12.2021.)**
* Projekciju prihoda uraditi na osnovu prethodne segmentacije proizvoda, dakle, potrebno je projektovati prihod po svakom proizvodu / usluzi pojedinačno. Voditi račna da projekcija ne bude preoptimistična
 |
| Red. broj | Naziv proizvoda/usluge | Jedinica mjere | Cijena po jedinici (a) | Godišnja količina (B) | Ukupan prihod(A X B ) |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |
| --- |
| * 1. **Projekcija ukupnih godišnjih rashoda – GODINA 1 ( 01.01.2021. do 31.12.2021.)**
	+ Kod projekcije rashoda voditi računa da se popišu svi troškovi. Ako je u opisu biznis ideje navedeno da je potreban zakup poslovnog prostora, upošljavanje više lica ili slično, voditi računa da se ti troškovi projektuju tj. planiraju na određenom nivou. Ako je osnovna djelatnost trgovina, potrebno je da u rashodima postoji trošak koji će se odnositi na nabavnu vrijednost robe. Ukoliko se neki od rashoda ne nalazi popisan u tabeli, potrebno ga je dodati i projektovati određeni iznos
 |
| Red. broj | Naziv rashoda | Jedinica mjere | Cijena po jedinici (a) | Godišnja količina (B) | Ukupan rashod (A X B) |
|  | Trošak doprinosa za samozaposleno lice |  |  |  |  |
|  | Trošak bruto zarade za drugo lice koje se zapošljava |  |  |  |  |
|  | **UKUPAN TROŠAK bRuto ZARADA** |  |
|  | El. energija |  |  |  |  |
|  | Voda |  |  |  |  |
|  | Gorivo |  |  |  |  |
|  | Sirovina, repromaterijal, roba (nabavna vrijednost) |  |  |  |  |
|  | Zakup |  |  |  |  |
|  | **UKUPAN TROŠAK MATERIJALNIH TROŠKOVA** |  |
|  | Promocija |  |  |  |  |
|  | Reprezentacija |  |  |  |  |
|  | **UKUPAN TROŠAK NEMATERIJALNIH TROŠKOVA** |  |
|  | Amortizacija |  |  |  |  |
|  | Drugo |  |  |  |  |
| **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** | Ukupan godišnji prihod (tabela 12.3) – ukupan godišnji rashod ( tabela 12.4.) |  |

|  |
| --- |
| 1. Planirani troškovi prema popisu prihvatljivih troškova\*

U tabeli, koja se odnosi na tražena sredstva od ZZZCG, voditi računa da se iznos sredstava koji se traži za određenu opremu i sama oprema nalazi u popisu potrebnih osnovnih sredstava u prethodnim tabelama. Ukoliko se zahtjev odnosi na finansiranje zarada, zakupa i sl troškova, voditi računa da su ovi troškovi projektovani u projekciji rashodaTroškove doprinosa, zarada, zakupa poslovnog prostora, knjigovodstvenih usluga obračunavati za period od 10 mjeseci, u skladu sa definisianim trajanjem projekta  |
|  | Vrsta troška(Označite) | Iznos bez PDV-a | Iznos sa PDV-om | Traženi iznos od ZZZCG |
| [ ]  | Mašine/tehnika/alat/ oprema |  |  |  |
| [ ]  | IKT oprema |  |  |  |
| [ ]  | Softver |  |  |  |
| [ ]  | Doprinosi za samozaposlenu osobu |  |  |  |
| [ ]  | Zarada za drugo lice koje se zapošljava |  |  |  |
| [ ]  | Zakup poslovnog prostora |  |  |  |
| [ ]  | Knjigovodstvene usluge |  |  |  |
| [ ]  | Marketinške aktivnosti |  |  |  |
| [ ]  | Sirovina i repromaterijal |  |  |  |
| [ ]  | Administrativni troškovi |  |  |  |
| [ ]  | Edukacije |  |  |  |
|  | UKUPNO |  |  |  |
| \*svi troškovi navode se sa uključenim PDV samo ukoliko poslovni subjekat neće biti u sistemu PDV. |

|  |
| --- |
| 1. **DODATNE INFORMACIJE I PRILOZI**
 |
|  |

|  |
| --- |
| **Potpis podnosioca prijedloga projekta** |

1. Izrazi koji se u Biznis planu koriste za fizička lica u muškom rodu podrazumijevaju iste izraze u ženskom rodu. [↑](#footnote-ref-1)