Obrazac B

BIZNIS PLAN

|  |  |
| --- | --- |
| Ime i prezime podnosioca |  |
| 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, u sadašnje/buduće poslovanje i planove.

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

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 / klijentu;
2. Opis proizvoda/usluge;
3. Marketing – prodajno i 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 |  | | | | |
| PlAnirani datum registracije |  | | | | |
| planirani PRAVNI STATUS |  | Preduzetnik |  | | Društvo za ograničenom odgovornošću (DOO) |
|  | Ortačko društvo |  | | Drugo |
| PLANIRANO SJEDIŠTE |  | | | | |
| procjena vrijednosti BIZNIS PLANA | Ukupna vrijednost | | |  | |
| Traženi iznos bespovratnih sredstava | | |  | |
| Drugi izvori (sopstveno učešće, krediti, pozajmice…) | | |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Podaci o budućem pOSLOVNOM SUBJEKTU  * Ova oblast biznis plana treba da uključi iskustva budućeg preduzetnika/osnivača privrednog društva i ako je potrebno svih članova tima (članova domaćinstva koji će biti uključeni u potencijalni biznis). * Uz biznis plan preporučuje se da priložite biografiju. | | |
| lični podaci | Ime i prezime podnosioca |  |
| JMB |  |
| Broj telefona |  |
| 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 Napomena: Za navedeno dostaviti dokaze u prilogu (npr. uvjerenje za obavljanje određene djelatnosti) |  |
| Završene obuke za vođenje poslovanja (npr. računovodstvo, marketing, prodaja, …)  Napomena: Za navedeno dostaviti dokaze u prilogu |  |
| Nagrade, priznanja |  |
| Radno iskustvo  (navedite dosadašnje radno iskustvo uključujući opis poslova i poslodavca i period zaposlenja)  Napomena: Za navedeno dostaviti dokaze u prilogu (npr. potvrda izdata od strane poslodavca kod kojeg ste stekli određeno radon iskustvo….) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 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 BIZNIS  IDEJE |  |
| NASTANAK BIZNIS IDEJE | Opišite ukratko kako ste došli na ideju o pokretanju biznisa. Šta vas je motivisalo? |
|  |
| 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? |
|  |
| 1. 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? 2. 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?   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 razliku vašeg proizvoda ili usluge u odnosu na postojeće iste ili slične proizvode ili usluge na tržištu?   1. Da li planirate da uključite nova i/ili tehnička rješenja za uštedu energije? 2. 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 namijenjen. 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, u kojem je najmanja konkurencija, do kojeg 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   Ne zaboravite da analizirate postojeće i potencijalne konkurente na ciljnom tržištu.  U ovom dijelu posebno je važno da znate:  1. Ko su glavni konkurenti?  2. Zbog čega kupci kupuju njihove proizvode?  3. U odnosu na vas, šta su njihove snage, a šta slabosti?  4. Postoji li najava dolaska novih konkurenata na 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  * Definišite nabavno tržište, konkretizujte i navedite potencijalne dobavljače. | | | |
| 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** | 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 novozaposleno lice biti: | |
|  | Nezaposleno lice iz evidencije ZZZCG |
|  | 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): |
| Još uvijek nijesamnašao adekvatnu adresu. |
|  | NE za sada |
| Poslovni prostor je: | |
|  | U vlasništvu (Dostaviti dokaz u prilogu) |
|  | 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. **1. OSNOVNA SREDSTVA/OPREMA ZA OBAVLJANJE DJELATNOSTI**  * 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 (Mašine/tehnika/oprema uključujući i IKT opremu i softver) koja je već nabavljena  Dostaviti relevantne dokaze o navedenoj opremi. | |
| **Naziv** | **Procijenjena vrijednost (u eurima)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |
| Osnovna sredstva/ oprema (Mašine/tehnika/oprema uključujući i IKT opremu i softver) koja treba da bude nabavljena | |
| **Naziv** | **Procijenjena vrijednost (u eurima)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **2. 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 |  |
| Ostalo (knjigovodstvene usluge, marketing, doprinosi, zarade, administrativni troškovi….) |  |
| **UKUPNO** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **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, 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 pokretanje poslovne djelatnosti** |  |

Napomena: Ukoliko je potrebno možete dodati broj redova u okviru stavke 12.1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **12.2. Izvori finansiranja**   * U tabeli označiti procenat sopstvenog učešća i podrške Zavoda, 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 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 godišnjih prihoda od prodaje – za 12 mjeseci** * Projekciju 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 godišnjih rashoda – za 12 mjeseci**   + Kod projekcije 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. | | | | | |
| **R.b.** | **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/a lice koje se zapošljava |  |  |  |  |
|  | **UKUPAN TROŠAK bRuto ZARADA** | | | |  |
|  | Adminstrativni troškovi (struja, telekomunikacije…) |  |  |  |  |
|  | Knjigovodstvene usluge |  |  |  |  |
|  | Sirovina, repromaterijal, roba (nabavna vrijednost) |  |  |  |  |
|  | Zakup |  |  |  |  |
|  | **UKUPAN TROŠAK MATERIJALNIH TROŠKOVA** | | | |  |
|  | Marketing |  |  |  |  |
|  | **UKUPAN TROŠAK NEMATERIJALNIH TROŠKOVA** | | | |  |
|  | 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/opravdanih troškova\*   U tabeli koja se odnosi na tražena sredstva od Zavoda, 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 sličnih troškova, voditi računa da su ovi troškovi projektovani u tabeli 12.4.  Troškove doprinosa, zarada, zakupa poslovnog prostora, knjigovodstvenih usluga obračunavati za period od 10 mjeseci. | | | | |
|  | Vrsta troška  (Označite) | Iznos bez PDV-a | Iznos sa PDV-om | Traženi iznos od ZZZCG |
|  | Osnovna sredstva/ oprema (Mašine/tehnika/alat/oprema, uključujući i IKT opremu) |  |  |  |
|  | Doprinosi za samozaposlenu osobu (najviše za 10 mjeseci) |  | Ne popunjavati |  |
|  | Zarada za drugo lice koje se zapošljava (najviše za 10 mjeseci) |  | Ne popunjavati |  |
|  | Zakup poslovnog prostora (najviše za 10 mjeseci) |  |  |  |
|  | Knjigovodstvene usluge (najviše 100,00 € mjesečno) |  |  |  |
|  | Marketinške aktivnosti (najviše 10% od ukupno traženih sredstava) |  |  |  |
|  | Sirovina i repromaterijal |  |  |  |
|  | Administrativni troškovi (najviše 5% od ukupno traženih sredstava) |  |  |  |
|  | UKUPNO |  |  |  |
| \***svi troškovi navode se sa uključenim PDV 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** |