

Poduzetnički centar

Krapinsko-zagorske županije d.o.o. _____



POSLOVNI PLAN: minimalni sadržaj

Izrada poslovnog plana je namijenjena podnošenju zahtjeva za korištenje financijskog instrumenta START zajam.

1. PODACI O PODUZETNIKU

1.1. O OSOBI PODUZETNIKA

Obrazovanje i iskustvo vlasnika. Upravljačka struktura tvrtke (funkcionalne cjeline i ključni ljudi) i glavni dionici tvrtke (financijeri poslovanja – klijenti, investitori, kreditori...). Opišite dosadašnje radno iskustvo i obrazovanje /znanja /vještine te iskustva vezana uz rad na proizvodima/uslugama usporedive vrste, opsega i financijske vrijednosti. Koje operativne, ljudske, tehničke, tehnološke i financijske kapacitete posjedujete Definirajte strukturu tima koji će raditi na provedbi projekta te opišite model upravljanja projektom.

1.2. SAŽETAK POSLOVANJA

Opišite svrhu i tržišnu opravdanost poslovanja kroz glavne karakteristike, ciljeve, očekivane rezultate poslovanja (prema glavnim klijentima ili projektima, isticanjem udjela prihoda po klijentu u ukupnim prihodima) i planirani način realizacije (jobs to be done, resurse i ljude koje imate vs. trebate te plan njihove akvizicije).

2. POLAZIŠTE

2.1. NASTANAK PODUZETNIČKE IDEJE

Koji i čiji problem ili izazov na tržištu rješavate? Identificirajte i opišite aspekte tog problema ili izazova na tržištu te opišite željeno stanje.

Opišite što je i u čemu je jedinstvenost i/ili inovativnost rješenja u portfelju Vaše tvrtke koje već jeste i/ili imate namjeru razvijati tijekom prve godine, kao i plan za ciljeve unutar 3 i 5 godina. Kako vidite razvoj svog poslovanja?

2.2. INOVATIVNOST I KOMPARATIVNA PREDNOST

Navedite u čemu se vaše rješenje bitno razlikuje od već poznatih i postojećih rješenja. Osvrnite se pritom na ukupno stanje tehnike s kojim ste upoznati te se obvezno referirajte i na rješenja na tržištu, prikažite kratku usporedbu vašeg proizvoda sa proizvodima glavnih konkurenata. Jasno navedite zašto i po čemu je Vaše tehnološko rješenje bolje od postojećih na tržištu, te posebno istaknite koje performanse razlikuju vaš proizvod/uslugu od konkurenata na tržištu. Kakav je tehnološki rizik u projektu?

3. PREDMET POSLOVANJA (PROIZVODI ILI USLUGE)

4. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

4.1. TRŽIŠNI SEGMENTI I VELIČINA TRŽIŠTA PRODAJE

Detaljna analiza tržišta i segmentacija (kako se tržište dijeli na različite grupe kupaca).

Na kojem tržištu namjeravate plasirati vaš proizvod? Kako (način prodaje, način komuniciranja vrijednosti vašeg proizvoda / usluge...)? Navedite kako Vi vidite put do tržišta te navedite preferirani način komercijalizacije (tržišno pozicioniranje proizvoda, način i kanali prodaje), također procijenite vrijeme koje je potrebno od završetka razvoja do izlaska na tržište.

Procijenite ukupnu veličinu tržišta na temelju dostupnih informacija. Navedite na koji način će proizvod/usluga koje planirate razviti odgovoriti potrebama tržišta na koje do danas nije odgovoreno (potencijal za rast i razvoj).

4.2. ANALIZA KONKURENCIJE I TRŽIŠNI TRENDovi

Identifikacija ključnih konkurenata, njihovih prednosti i slabosti, Vaša konkurentska prednost. Razumijevanje tržišnih trendova, uključujući demografske promjene, ekonomske faktore, regulatorne promjene i druge vanjske čimbenike.

5. PLAN POSLOVANJA I IMPLEMENTACIJE

5.1. OPIS POSLOVNIH PROCESA

Detaljan opisa operativnih aspekata poslovanja – kako će se obavljati ključne aktivnosti (proizvodnja, isporuka, postprodaja).

5.2. TEHNOLOŠKI ASPEKTI

Ako je relevantno, objašnjenje tehnologija koje će se koristiti u poslovanju, npr. IT sustavi, proizvodne tehnologije i sl.

5.3. PROVEDBA POSLOVNOG PLANA

Detaljan vremenski okvir s fazama implementacije, odgovornim osobama i ključnim aktivnostima.

6. FINACIJSKI ELEMENTI POTHVATA

6.1. INVESTICIJA: vlastita sredstava, krediti i vanjski izvori financiranja (po ročnosti)

6.2. KOLIČINE

6.2.1. Priroda proizvoda i usluge

(Opišite koji su sastavni dijelovi proizvoda ili usluge te detaljnije mogućnosti prodaje dijelova i cjeline)

6.2.2. Troškovi proizvodnje proizvoda i usluge

Kolika je skalabilnost proizvodnog procesa – da li je jednako vremena i resursa potrebno za proizvodnju jednog i XY komada proizvoda /usluge? Koliki je trošak jedinično vs. masovno i koje je preduvjete potrebno ostvariti za dostizanje masovnosti (kapaciteti opreme, tehnologije, ljudi itd)? Kako se mijenja granični trošak proizvodnje kroz vrijeme i obrtaj?

6.2.3. Troškovi dobavljača (ako postoje)

Troškovna strana uspostavljenih lanaca nabave/distribucije/... i mogućnost utjecanja na cijene

6.3. KALKULACIJA CIJENA

(metodologija izračuna prodajne i nabavne cijene – za svaku sastavnicu i ukupan proizvod, uslugu)

6.4. TROŠKOVI POSLOVANJA

Po ročnosti i izvoru.

6.5. IZVORI FINANCIRANJA

Po ročnosti i izvoru.

6.7. PROJEKCIJA RAČUN DOBITI (DOHOTKA)

7. ZAKLJUČAK