

UNAPRJEĐENJE POSLOVANJA KROZ BIZNIS PLANIRANJE

Kratki pregled rada



MR.SC.NADIRA DURAKOVIĆ
BOSNA I HERCEGOVINA

SAŽETAK :

- ☰ Poslovni plan je dokumenat koji predstavlja mapu puta gdje treba da ideš i gdje želiš stići sa svojom poslovnom idejom.
- ☰ Svrha izrade poslovnog plana je različita, i on može poslužiti za zapošljavanje, obezbjediti finansijsko investiranje u naš posao, biti koristan za razvoj poslovanja ili odražavati našu sposobnost u vođenju poslovanja.

OSNOVNI ELEMENTI POSLOVNOG PLANA

☞ Poslovni plan čine osnovni elementi, a to su:

☞ Naslovna strana poslovnog plana

☞ Sažetak

☞ Podaci o poduzetniku

☞ Marketinški plan aktivnosti

☞ Menadžment

☞ Operativne procedure

☞ Pravni zahtjevi

☞ Finansijski plan

Primjer izgleda naslovne strane poslovnog plana

Naziv i pravni oblik:

Lokacija:

Lice koje zastupa:

BIZNIS PLAN


Period:

Autor/i:

Mjesto i datum:

Napomene:

SAŽETAK POSLOVNOG PLANA

 Sažetak poslovnog plana predstavlja kratki pregled svih elemenata biznis plana i odslikava koncept koji kao poduzetnik/ca želiš razviti. Cilj je privući potencijalne investitore ukoliko se poslovni plan koristi kao prijedlog za finansiranje prema nekoj finansijskoj instituciji.

SAŽETAK POSLOVNOG PLANA

☞ Svrha sažetka poslovnog plana je da nam da odgovore na osnovna pitanja, a to su:



☞ 1. Koja je to poslovna ideja koju poduzetnik/ca želi razviti?



☞ 2. Koliko novca (ulaganja) je potrebno da bi ideja zaživjela?

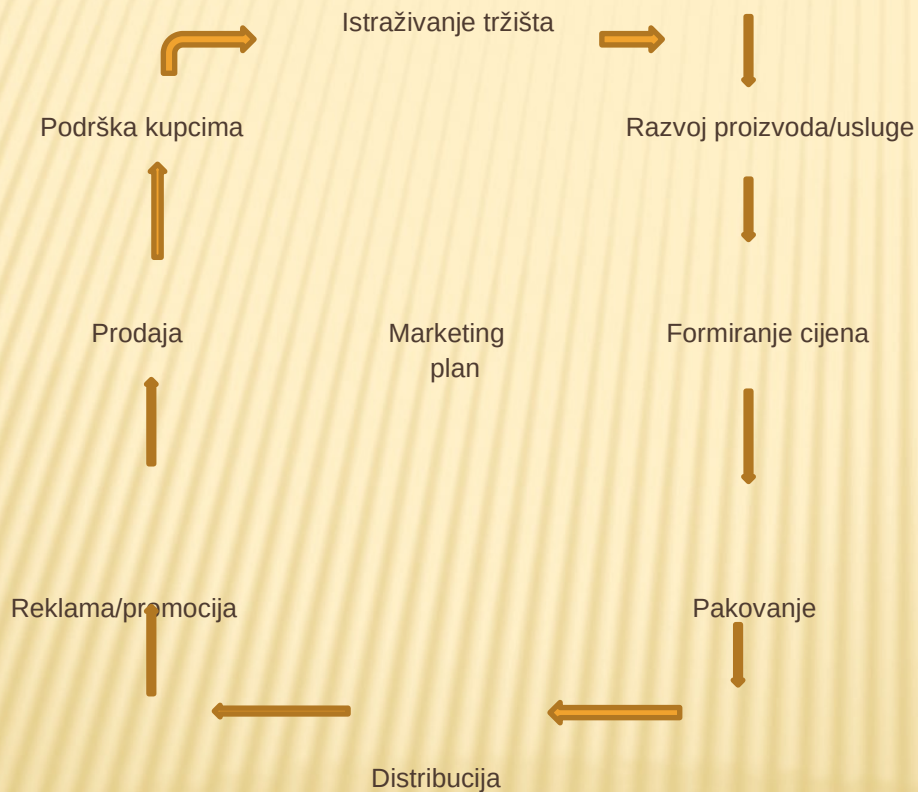


☞ 3. Koje su koristi kako za podnosioca poslovnog plana tako i finansijske institucije?


UVODNI DIO SAŽETKA SE ZAVRŠAVA SWOT ANALIZOM KOJU SMO VEĆ PREDSTAVILI KROZ PRIMJER PROIZVODNJE MEDA

Strategije	Snage	Slabosti	Strategije
Obuka i razvoj zaposlenih i njegovanje dobrih odnosa sa kupcima	<ul style="list-style-type: none"> Motivacija zaposlenih Dobri odnosi sa kupcima Kvalifikacije zaposlenih 	<ul style="list-style-type: none"> Ograničenost proizvodnje meda zbog prirodnih uslova 	Usavršiti i druge načine pčelarenja koji će i u ograničenim prirodnim uslovima dati dobre prinose
Strategije	Prilike	Prijetnje	Strategije
Stvoriti uslove za organsku proizvodnju meda	<ul style="list-style-type: none"> Veća potražnja za organskim medom 	<ul style="list-style-type: none"> Unaprijeđenje tehnologije u vrcanju meda 	Praćenje tehnologija u vrcanju meda
Insistiranje na cjenovnoj konkurenciji i prikazu ujednačenog kvaliteta meda	-cjenovna politika konkurencije	-zahtjevnost kupaca prema drugim proizvodima od meda	Komunikacija i razgovor sa kupcima u svrhu saznanja njihovih potreba

MARKETINŠKI PLAN NAM GOVORI KAKO PLANIRAMO I PRODAJEMO SVOJE PROIZVODE/USLUGE.



CIJENA KOŠTANJA I PRODAJNA CIJENA PROIZVODA/USLUGE

 Da bi odredili cijenu koštanja i prodajnu cijenu moramo poznavati više međusobno povezanih elemenata na osnovu kojih formiramo određenu cijenu proizvoda/usluge. Cijena proizvoda/usluge ovisi od čiji iznos zavisi od tehnologije i postupaka koje koristi poduzetnik prilikom dobijanja proizvoda troškova /usluge. Za poduzetnike je bitno da poznaju visinu troškova s jedne strane i iznos koji je kupac spreman platiti s druge strane da bi mogli ocijeniti profitabilnost u poslovanju i na taj način odrediti svoju politiku cijena.

PRIMJER. STRUKTURA CIJENE KOŠTANJA I FORMIRANJA PRODAJNE CIJENE ZA 1 KG MEDA

Tabela1. Struktura cijene koštanja po kilogramu meda

	Ukupno	Po kg meda	Udio %
Materijal i energija	16.859	3,97	62,23%
Vlastiti i tuđi rad	4.550	1,07	16,79%
Investicijsko održavanje	1.737	0,41	6,41%
Amortizacija	3.272	0,77	12,08%
Ostali neizravni troškovi	6.74	0,16	2,49%
UKUPNO	27.092	6,37	100,00 %

PRIMJER. STRUKTURA CIJENE KOŠTANJA I FORMIRANJA PRODAJNE CIJENE ZA 1 KG MEDA

**Tabela 2. Formiranje
prodajne cijene**

OPIS	KM/kg
Netto cijena	6,37
Marža	1,44
Cjena bez PDV	7,81
Cjena sa PDV-om(17%)	9,13

ANALIZA REZULTATA ISTRAŽIVANJA

ISTRAŽIVANJE POTROŠAČA- DOMAĆINSTVO KAO POTROŠAČKA JEDINICA

- Analizom rezultata istraživanja mogli smo vidjeti da zastupljenost žena kao ispitanika je nešto veća 53,70% u odnosu na muškarce odnosno 46,30% ispitanika. Kada govorimo o starosnoj dobi najviše ispitanika je između 60-70 godina, dok je najmanje ispitanika između 20-30 godina.
- Analizom rezultata istraživanja dobili smo da se najviše koristi med, dok u odnosu na vstu meda najveća zastupljenost je Bagremov med te da većina ispitanika svakodnevno koristi med. Kada pogledamo starosnu dob najviše ispitanih, a u odnosu na pitanje šta med za njih predstavlja većina je odgovorila vrstu lijeka. Većina se slaže da med kupuje kod pčelara u domaćoj radinosti, da im je najvažniji kvalitet.