**Aneks IIa – LOT1**

**BIZNIS PLAN**

**Opis projekta i budžet projekta za LOT 1**

**II REZIME PROJEKTA**

*(Ovaj deo se popunjava na kraju izrade biznis plana, i sadrži sažetak projekta sa očekivanim rezultatima).*

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Zalaganjem, trudom i dugogodišnjim radom naših zaposlenih omogućavamo jedan sažet pregled projekta. RazmenaKnjiga, kako samo ime nalaže je online prodavnica namenjena za korisnike koji imaju stare knjige i žele da ih poklone i prodaju polovne knjige.  Rezultat projekta je zadovoljna populacija ljudi, i zaštita kulture. |

**IV INOVATIVNOST**

4.1.Opišite izazov na koji se odnosi projekat i njegovu relevantnost za nacionalne, regionalne ili globalne prioritete. *(Uključite podatke koji se odnose na identifikovan problem.* ***Opišite problem koji rešavate ovim projektom*** *(inovacijom).* ***Ko se suočava sa ovim problemom****?)*

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Kao i u svakom vidu razmene glavni problem je u transportu, i osiguravanju kvalitetne dostave. |

* Opišite vaše inovativno rešenje za definisan problem i koje aktivnosti biste primenili u okviru rešenja. *(Fokus bi trebalo biti na dodatnoj vrednosti za vaše klijente/ korisnike.)*

(max. 500 reči)

|  |
| --- |
| Ovim projektom bismo omogućili đacima, studentima i generalnoj populaciji lakši pristup knjigama koje su iz bilo kojeg razolga povucene s tržišta- |

4.3. Opišite koncept tehnologije (procesa), proizvoda ili usluge koja će se razvijati. *(Tehnološki proces mora da bude predstavljen jasno u svim fazama. Obavezno ukažite na najvažnije prednosti vašeg proizvoda u pogledu stvaranja dodatne vrednosti za vašeg klijenta).*

(max. 500 reči)

|  |
| --- |
| -Utvrđivanje problema ili potrebe  -Pretraživanje i analiza informacija  -Dizajn ideja  -Planiranje  -Izgradnja  Tehnološki process uključuje kombinaciju smelosti, kreativnosti i znanja kako bi se pronašla odgovarajuća tehnološka rešenja za određene probleme i potrebe. |

**V TRŽIŠTE I TRŽIŠNI POTENCIJAL**

5.1. Opišite tržište koristeći što više podataka. Koje je vase primarno tržište? Koje su prepreke za ulazak na tržište? Opišite potencijal za rast na tržištu. *(Ukoliko imate kvantitativne podatke navesti njihove izvore).* (max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Primarno tržište bi se nalazilo u Srbiji i predelima bivše Jugoslavije, po prestonicama i većim gradovima. |

5.2. Ko su vaši potencijalni klijenti? Ko su vaši kupci i koje su njihove karakteristike u pogledu veličine, stope rasta, poslovne kulture itd.? *(Ukoliko imate kvantitativne podatke navesti njihove izvore).*

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Naši primarni klijenti su studenti, đaci i osobe koje traže stariju literaturu... |

5.3. Ko su glavni konkurenti na tržištu? Da li očekujete ulazak novih konkurenata na tržištu? Kako se vaša kompanija nosi sa konkurencijom? Koje su vaše prednosti u odnosu na konkurenciju?

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Glavni konkurenti su slični sajtovi, poput Lagune i Vulkana. |

5.4. Objasniti kako će proizvod/usluga biti distribuiran klijentima. *(Objasnite kako biste pristupili tržištu. Koje kanale distribucije biste koristili? Kako će vaša tehnologija, proizvod ili usluga biti prepoznati na ciljanim tržištima?).*

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Projekat RazmenaKnjiga će biti distribuiran kao internet aplikacija, dostupna na google play I istore prodavnicama besplatno. |

5.5. Koji je vaš marketinški i prodajni pristup? Opišite koje marketinške kanale i alate palnirate da koristite da bi ste uspešno pristupili targetiranom tržištu?

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
| Korišćenjem tehnika e(marketinga) :  -Klasično oglašavanje;  -onlajn oglašavanjem;  -Marketing na društvenim mrežama;  -Marketing na pretraživačima;  -e-mail marketing i  -putem sadržaja, bismo dospeli do korisnika i dostigli željeni cilj. |

**VI RIZICI**

6.1. Procena rizika

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Vrsta rizika | Opis rizika | Upravljanje rizikom  *(Ko je radnje su preduzete / biće preduzete za upravljanje ovim rizikom.)* | Opišite potencijalni efekat na projekat ukoliko bi se dogodio budući događaj | |
| Unesite verovatnoću na osnovu skale: 1-niska; 3-srednja; 5-visoka. | Unesite uticaj na osnovu skale: 1-nizak; 3-srednji; 5-visoki. |
| **Tehnološki rizik** |  |  |  |  |
|  |
| **Finansijski rizik** | Povećanje troškova opreme, plate.. |  |  |  |
|  |
| **Operativni rizik** | Gubici nastali zbog neadekvatnog ili neuspešnih unutrašnjih procesa, ljudi i sistema, Ili od spoljašnij događaja. | Razvoj kontinuiranog poslovnog procesa. |  |  |
|  |
|  |  |  |  |  |
|  |
| **Tržišni rizik** | Rizik gubitka tehnološke prednosti kao rezultat aktivnosti konkurenata.  Finansijski gubitak |  |  |  |
|  |
| **Regulatorni rizik** | Promena zakona i propisa značajno utiče na poslovanje ind. Ili tržišta. |  |  |  |
|  |

**VII PRIHODI**

7.1. Opišite model generisanja prihoda. Kako će vaš projekat doprineti generisanju prihoda i ostvarivanju profita? Opišite cenovnu strategiju.

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
|  |

7.2 Projekcija prihoda i neto dobit

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Opis** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** | **2025** |
| **Ukupan prihod (USD)** |  | 10.000,00 | 13.500,00 | 17.900,00 | 22.600,00 |
| **Neto dobit**  **(USD)** |  | 8.300,00 | 11.200,00 | 15.900,00 | 17.000,00 |

**VIII FAZE IMPLEMENTACIJE PROJEKTA SA PRIPADAJUĆIM INDIKATORIMA**

8.1. Prikažite očekivane faze implementacije projekta. *Projekat grupišete u najmanje 2 (dve) a najviše 3 (tri) faze. Svaka od faza treba da sadrži merljive indikatore kojima se dokazuje njihova ispunjenost. Definisati očekivani datum završetka faza (npr. za fazu jedan uneti datum u polju “Rezultat faze I” i navesti ga umesto oznake dd.mm.gggg). Kao početni datum implementacije projekta uzeti 01.10.2021.godine. Poslednja faza mora biti završena u roku od 18 meseca od početka projekta.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **FAZA I INDIKATORI** | | **Rezultat faze I**  **dd.mm.gggg**  *(Uneti datum završetka faze)* | **Način validacije** | **Vrednost**  **u USD** |
| **Faza I** *Jasno definisati naziv faze npr. Nabavka opreme, Sertifikacija, Proizvodnja nulte serije itd.* | | | | |
| ***Indikator 1.1***  *Navesti indikatore koje ćete ostvariti u svakoj fazi implementacije projekta. Vodite računa da svaki od indikatora bude merljiv npr:*  *Broj nabavljenih 3D štampača /Broj angažovanih eksperata za izradu idejnog rešenja za ….*  *Po potrebi povećati broj redova kako biste naveli sve planirane indikatore* | *Kvantitativno izraziti rezultat svakog pojedinačnog indikatora.*  *Npr:*  *1 nabavljeni 3d štampač*  *ili*  *1 eksterni ekpert angazovan ….* | | *Navedite na koji način ćete dokumentovati ispunjenost svakog pojedinačnog indikatora*  *Npr.*  *Kopija fakture, ugovor, izveštaj, sertifikat…* | *Navesti vrednost svakog pojedninačnog indikatora.* |
| ***Indikator 1.2*** |  | |  |  |
| ***Indikator 1.3*** |  | |  |  |
| ***Indikator 1.4*** |  | |  |  |
| ***Indikator 1.5*** |  | |  |  |
| ***Indikator 1.6*** |  | |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FAZA II INDIKATORI** | **Rezultat faze II**  **dd.mm.gggg**  *(Uneti datum završetka faze)* | **Način validacije** | **Vrednost**  **u USD** |
| **Faza II** | | | |
| ***Indikator 2.1*** |  |  |  |
| ***Indikator 2.2*** |  |  |  |
| ***Indikator 2.3*** |  |  |  |
| ***Indikator 2.4*** |  |  |  |
| ***Indikator 2.5*** |  |  |  |
| ***Indikator 2.6*** |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **FAZA III INDIKATORI** | **Rezultat faze III**  **dd.mm.gggg**  *(Uneti datum završetka faze)* | **Način validacije** | **Vrednost**  **u USD** |
| **Faza III** *(Faza III nije obavezna. U slučaju da se vaš projekat sastoji iz dve faze ovu fazu ne popunjavati)* | | | |
| ***Indikator 3.1*** |  |  |  |
| ***Indikator 3.2*** |  |  |  |
| ***Indikator 3.3*** |  |  |  |
| ***Indikator 3.4*** |  |  |  |

8.2. Detaljno opisati ulaganja koja su planirana projektom kao i njihovu neophodnost za uspešnu implementaciju projekta.

(max. 300 reči)

|  |
| --- |
|  |

**IX BUDŽET PROJEKTA**

9.1. Struktura budžeta projekta

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **R.Broj** | **Opis troškova** | **Jedinica mere** | **Količina** | **Cena po jedinici  ( sa PDV-om)** | **Ukupno  (u USD)** |
|
| **StarTech grant** |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |
| **UKUPNO** | | | | |  |