Kazalo:

|  |  |
| --- | --- |
| Spletko s Pétko d.o.o. Poslovni načrt | Mentorica:  Zvonka Erce  Avtorji:  Vesna Blagojevič, Jernej Habjan, Rok Kovačevič, Žiga Kumer, Marko Stanonik |

Vsebina

[UVOD 2](#_Toc402709590)

[I. Povzetek: 3](#_Toc402709591)

[II. Panoga, podjetje in njegovi izdelki/ storitve 4](#_Toc402709592)

[1. Panoga/dejavnost: 4](#_Toc402709593)

[2. Podjetje: 4](#_Toc402709594)

[3. storitev: 5](#_Toc402709595)

[III. Raziskava in analiza trga 6](#_Toc402709596)

[1. Anketni vprašalnik: 6](#_Toc402709597)

[1. Analiza ankete- Sumarnik 9](#_Toc402709598)

[1.1 Na kakšen način se pripravljate na ocenjevanje znanje? 9](#_Toc402709599)

[1.2 Katere inštrukcije že uporabljate? 9](#_Toc402709600)

[1.3 Kateri šolski predmeti vam povzročajo največ težav? 9](#_Toc402709601)

[1.4 Za katere šolske predmete bi potrebovali inštrukcije? 9](#_Toc402709602)

[1.5 Kateri termin inštrukcij bi Vam najbolj ugajal? 9](#_Toc402709603)

[1.6 Katere od naštetih stvari imate doma? 10](#_Toc402709604)

[1.7 Koliko ste pripravljeni plačati, za uro inštrukcij? 10](#_Toc402709605)

[1.8 Kaj vam je pomembno pri inštruktorju? 10](#_Toc402709606)

[1.9 Katere dodatne dejavnosti bi želeli koristiti? 10](#_Toc402709607)

[1.10 Kolikokrat na teden, menite, da bi morali izvajati inštrukcije? 10](#_Toc402709608)

[1.11 Na kakšen način bi se radi izobraževali preko interneta? 10](#_Toc402709609)

[1.12 Na kakšen način bi bili radi obveščeni o vašem napredku? 10](#_Toc402709610)

[1.13 Kateri razred/letnik obiskujete? 10](#_Toc402709611)

[3. Konkurenca: 11](#_Toc402709612)

[IV. Razvoj in proizvodnja 12](#_Toc402709613)

[1. Razvoj storitve in tehnologije: 12](#_Toc402709614)

[2. Poslovna lokacija: 12](#_Toc402709615)

[2.1 Tloris: 13](#_Toc402709616)

[3. Načrt nabave (surovin, delov in energije) 13](#_Toc402709617)

[4. Organizacija proizvodnje 14](#_Toc402709618)

[5. Potrebni poslovni prostori 14](#_Toc402709619)

[6. Načrtovanje strojev, prevoznih sredstev in opreme 14](#_Toc402709620)

[6.1 Fiksni stroški podjetja: 14](#_Toc402709621)

[6.2 Naša oprema 15](#_Toc402709622)

[6.3 Oprema ob polnem podjetju 16](#_Toc402709623)

[7. Načrt zaposlovanja 16](#_Toc402709624)

[8. Nadzor kakovosti v podjetju 17](#_Toc402709625)

[9. Upoštevanje zakonodaje in predpisov 17](#_Toc402709626)

[V. Načrt trženja in prodaje 18](#_Toc402709627)

[1. Tržno sporočilo podjetja 18](#_Toc402709628)

[2. Politika cen 18](#_Toc402709629)

[3. Prodajne poti 18](#_Toc402709630)

[4. Promocijska dejavnost 18](#_Toc402709631)

[1. Predstavitev podjetniške skupine 19](#_Toc402709632)

[2. Nagrajevanje menedžmenta 19](#_Toc402709633)

[3. Zunanja strokovna podpora 19](#_Toc402709634)

[4. Organizacijska shema podjetja 19](#_Toc402709635)

[VII. Finančne projekcije 21](#_Toc402709636)

[1. Otvoritvena bilanca stanja 21](#_Toc402709637)

[2. Projekcije bilanc stanja 22](#_Toc402709638)

[3. Projekcije izkazov uspeha 22](#_Toc402709639)

[4. Kazalniki 23](#_Toc402709640)

[5. Izkaz denarnih tokov 24](#_Toc402709641)

[6. Izračuni 25](#_Toc402709642)

[7. Stroški 26](#_Toc402709643)

[8. Prag rentabilnosti 27](#_Toc402709644)

[VIII. OCENA TVEGANJ IN PROBLEMOV 27](#_Toc402709645)

[IV. TERMINSKI NAČRT 29](#_Toc402709646)

[Priloge 30](#_Toc402709647)

UVOD  
Danes vam bo naša skupina, v kateri smo Vesna Blagojevič, Jernej Habjan,Rok Kovačevič, Žiga Kumer in Marko Stanonik,predstavili poslovni načrt za naše podjetje Spletko s Pétko. Na začetku vam bomo predstavili prednosti in slabosti podjetja, katero storitev bomo izvajali in jo opisali. Nato bomo predstavili anketo o inštrukcijah v kateri smo učence in dijake povprašali kateri predmeti jim povzročajo največ težav, kdaj imajo čas za učenje, kaj jim je pomembno pri inštruktorju ipd.  
Nato vam bomo predstavili načrtovanje našega razvoja podjetja in njegove proizvodnje. Potem pa vam bomo predstavili tudi načine trženja našega podjetja in načine prodaje , ki jih bomo uporabili. Kasneje pa vam bomo predstavili tudi organizacijo našega podjetja in kolikšen del podjetja bo v lasti nekega posameznika. Potem vam bomo predstavili finančne projekcije k bodo prikazale kolikšne stroške bomo imeli in kolikšen dobiček si obetamo. Za konec pa vam bomo predstavili še oceno tveganja in problemov našega podjetja in terminski načrt.

# I. Povzetek:

V poslovnem načrtu bomo dijaki Vesna Blagojevič, Jernej Habjan, Rok Kovačevič, Žiga Kumer, Marko Stanonik, 4. letnika Gimnazije Franceta Prešerna predstavili trg spletnih inštrukcij in našo idejo o poslovanju na tem področju. Na začetku poslovnega načrta bomo predstavili prednosti in slabosti podjetja, katero storitev bomo izvajali in jo opisali. Izvedli smo anketo o inštrukcijah v kateri smo učence in dijake povprašali kateri predmeti jim povzročajo največ težav, kdaj imajo čas za učenje, kaj jim je pomembno pri inštruktorju ipd. Anketo smo tudi analizirali in ugotovili, da je največ težav pri matematiki, angleščini in slovenščini, zato bomo poskrbeli, da zaposlimo inštruktorje teh predmetov. Inštrukcije bodo izvajane med tednom, saj učencem tako najbolje ustreza. Zaposlovali bomo samozavestne, prijazne, prilagodljive in razumevajoče predavatelje. V poslovnem načrtu smo opisali kje bomo izvajali inštrukcije, kakšna bo politika cen… Naredili smo finančne projekcije, otvoritveno bilanco stanja, izračunali fiksne stroške in si porazdelili terminski načrt. Poskrbeli bomo tudi za promocijo podjetja, ki pa je podrobno opisan v poslovnem načrtu. Posneli smo reklamni filmček za predstavitev našega dela. Poslovni načrt vsebuje še cilje podjetja in pa priloge ki so spodaj navedene.

# II. Panoga, podjetje in njegovi izdelki/ storitve

## 1. Panoga/dejavnost:

Inštrukcije so obšolsko učenje, ali za test, preverjanje znanja, izpit ali pa učenje snovi iz zanimanja ali delanje naloge skupaj z inštruktorjem.

Trg spletnih inštrukcij ni tako odprt, kot bi lahko bil, zato smo izbrali to storitev. Nudimo lahko cenejše spletne inštrukcije kot pa konkurenca. Ne potrebujemo veliko prostora, zato so tudi nižji stroški. Učimo lahko več učencev/dijakov hkrati, ker vsi spremljajo predavanja prek spleta. Poučuje lahko tudi več inštruktorjev. Prav tako ponujamo inštrukcije dijakom ki so dlje odsotni v drugi državi, ali pa so doma zaradi drugih zdravstvenih držav.

Smo najboljše podjetje za spletne inštrukcije, saj ne samo da poskrbimo za našo stranko, ampak poskrbimo tudi za predavatelja, da mu na delovnem mestu ni tesno, s tem zagotovimo večje ugodje samega inštruktorja, ki pa zagotovi ugodje stranki.

Imamo najboljše inštruktorje, kar potrjujejo njihove izkušnje z učenci ter njihovo opravljeno šolanje ter izpiti.

## 2. Podjetje:

- Podjetje Spletko s p*ètko* ustanavljamo in je v fazi zasnove. V tem podjetju smo pri ustanovi prisotni Vesna Blagojevič, Marko Stanonik, Jernej Habjan, Žiga Kumer, Rok Kovačevič.  
Vesna Blagojevič bo vodila marketing, Marko Stanonik bo komercialist, Jernej Habjan tehnolog, Žiga Kumer programer in Rok Kovačevič se bo ukvarjal z financami.  
To podjetje bo po ustanovi d. o. o. za katerega bomo odprli 1. septembra 2015 iz večih razlogov. Prvi razlog je začetek šolskega leta, ki nam omogoča inštrukcije že od začetka leta, saj učenci potrebujejo inštrukcije že takoj, ko pridejo prve kontrolne naloge ali prve zahtevnejše domače naloge, ki jih sami ne morejo narediti. Drugi razlog je, da poleti leta 2015 pride na trg nova generacija spomina (RAM) za računalnike, nova generacija grafičnih kartic gtx 800 series in nova generacija Broadwell procesorjev. To omogoči cenejšo dobavo starejših komponent, saj se bodo starejši izdelki znatno pocenili ob prihodu novejših izdelkov na trg.  
Naš cilj pri podjetju je, da bomo pridobili čim več ljudi, pridobili prepoznavnost in bili konkurenčni z drugimi podjetji, ki ponujajo inštrukcije.  
Druga podjetja, ki že ponujajo spletne inštrukcije bomo premagali pri konkurenci zaradi našega sistema inštrukcij. Mi ne ponujamo samo inštrukcij od najetega predavatelja, ampak tudi privabljamo stranke, ki jih pozneje posredujemo inštruktorju, ki je neodvisen od nas, vendar vzamemo 10% njegovega zaslužka zaradi reklamiranja in pridobitve njegovih učencev.  
S tem si znatno razširimo trg in povečamo želje posameznikov, ki si želijo določenega inštruktorja, ki pa rajši dela pri nas, kot sam, saj ve, da tu dobi več strank, kot če bi delal sam.  
Prav tako poskrbimo za naše stranke posredno, saj prvo poskrbimo za naše predavatelje ter jim priskrbimo opremo, ki jo potrebujejo za nemoteno delovanje.  
Sprva bomo inštruktorju samo dopolnili opremo, ki je še nima, na primer spletna kamerica in scaner, mikrofon, pozneje, ko se bo dobiček že stekal v podjetje lahko dodamo k tej opremi še interaktivne table, boljše mikrofone, s podjetjem Amis d.o.o. se lahko domenimo, za boljšo internetno povezavo, ki bo zmanjšala odzivni čas med inštruktorjem in učencem ter s tem pripomogla k hitrejšem odzivu drug drugega. Prav tako lahko pozneje inštruktorju priskrbimo računalnik, prav narejen za spletne inštrukcije, ki ima skrbno zbrane komponente, ki so najcenejše s hitrim odzivom računalnika.  
Naš cilj je tudi, da se bomo lahko uveljavili na slovenskem trgu v roku treh do petih let.

## 3. storitev:

-  Naše podjetje bo ponujalo spletne inštrukcije, ki jih bo strokovna oseba vodila preko spletne kamere in multimedijskega programa Skype, s katerim bomo dijaku zagotavljali “real time” pogovore in učenje o snovi, preverjanje znanja, skupaj reševali domače naloge, imeli skupne sestanke, dajali primere, ki so možni na pisnem ocenjevanju znanja.  
  
- S tem bi zagotovili dijaku ali učencu, da lažje dokonča šolo oziroma doseže želeno oceno.

# III. Raziskava in analiza trga

## 1. Anketni vprašalnik:

**Q1 - Na kakšen način se pripravljate na ocenjevanje znanje?**

**Možnih je več odgovorov**

**sam**

**s sošolci**

**v šoli pozorno poslušam**

**pomoč družinskih članov**

**pomoč inštruktorja**

**se ne učim**

**se mi ni potrebno**

**Drugo:**

**Q2 - Katere inštrukcije že uporabljate?**

**Možnih je več odgovorov**

**osebno (individualno)**

**v skupini**

**vaje preko interneta**

**spletne inštrukcije**

**nobene**

**Drugo:**

**Q3 - Kateri šolski predmeti vam povzročajo največ težav?**

**Možnih je več odgovorov**

**nemščina**

**matematika**

**slovenščina**

**angleščina**

**Drugo:**

**Q4 - Za katere šolske predmete bi potrebovali inštrukcije?**

**Možnih je več odgovorov**

**nemščina**

**matematika**

**slovenščina**

**angleščina**

**Drugo:**

**Q5 - Kateri termin inštrukcij bi Vam najbolj ugajal?**

**Možnih je več odgovorov**

**dopoldan med tednom**

**popoldan med tednom**

**večer med tednom**

**med vikendi**

**Q6 - Katere od naštetih stvari imate doma?**

**Možnih je več odgovorov**

**računalnik**

**delujoč mikrofon**

**spletna kamera**

**dobro spletno povezavo**

**scaner**

**nič od naštetega**

**Q7 - Koliko ste pripravljeni plačati, za uro inštrukcij?**

**5-10€**

**10-15€**

**15€ ali več**

**Q8 - Kaj vam je pomembno pri inštruktorju?**

**Možnih je več odgovorov**

**strokovnost**

**prilagodljivost**

**prijaznost**

**sproščenost**

**veliko vaj**

**praktična uporabnost**

**Drugo:**

**Q9 - Katere dodatne dejavnosti bi želeli koristiti?**

**Možnih je več odgovorov**

**preverjanje in pomoč pri domačih nalogah**

**reševanje različnih testov**

**dodatne vaje za samostojno delo**

**različni e-viri**

**profesorja na domu učenca ali dijaka**

**prevoz na določeno lokacijo, kjer bi se že izvajale inštrukcije**

**Q10 - Kolikorat na teden, menite, da bi morali izvajati inštrukcije?**

**Možnih je več odgovorov**

**2 krat tedensko**

**3 krat tedensko**

**vsak dan**

**ob vikendih**

**Drugo:**

**Q11 - Na kakšen način bi se radi izobraževali preko interneta?**

**Možnih je več odgovorov**

**sam**

**v skupini**

**v parih**

**Drugo:**

**Q12 - Na kakšen način bi bili radi obveščeni o vašem napredku?**

**Možnih je več odgovorov**

**elektronska pošta**

**e-asistent**

**preko sms sporočil**

**Drugo:**

**Q13 - Kateri razred/letnik obiskujete?**

**7. razred**

**8. razred**

**9. razred**

**1. letnik**

**2. letnik**

**3. letniik**

**4. letnik**

# 

## 1. Analiza ankete- Sumarnik

### 1.1 Na kakšen način se pripravljate na ocenjevanje znanje?

Tu smo ugotovili, da se največ učijo sami (46%), na drugem mestu pa je učenje s sošolci (18%). Inštrukcije imajo samo 3% dijakov, zato tukaj vidimo, da je še veliko prostora, kjer bi lahko naše podjetje pomagalo pri učenju.

### 1.2 Katere inštrukcije že uporabljate?

Večji del tistih, ki pa uporabljajo inštrukcije, uporabljajo individualne inštrukcije, nekaj ima inštrukcije v skupini ali pa delajo vaje preko interneta. Tu vidimo, da je še veliko odprtega prostora, kjer bi naše podjetje lahko poseglo in zagrabilo priložnost.

### 1.3 Kateri šolski predmeti vam povzročajo največ težav?

Največ problemov imajo učenci z matematiko (37%), naslednji jim največ težav povzročata angleščina in slovenščina - približno enako procentov. Po tem sklepamo, da bi sprva potrebovali predavatelja oziroma učitelja matematike, pozneje bi pa lahko razširili naše poučevanje tudi na angleščino in slovenščino. Tu opazimo, da je zanimanje za fiziko in kemijo. To zanimanje je majhno, ampak vidimo že odprte poti za inštrukcije, če se podjetje vpelje na trg. Če pa dijaki pokažejo interes še za kakšen drug predmet, se lahko domenimo tudi za to.

### 1.4 Za katere šolske predmete bi potrebovali inštrukcije?

Tukaj vidimo podobne odgovore kot pri prejšnjem vprašanju ter vidimo, da je matematika še vedno najbolj kritična, slovenščina in angleščina sta pa približno enako pomembne in ju lahko dodamo pozneje, če takoj ne bomo dobili predavatelja, ali če ne bo dovolj povpraševanja za ta dva predmeta.

### 1.5 Kateri termin inštrukcij bi Vam najbolj ugajal?

Učencem bi najbolj ugajalo učenje popoldan med tednom, kar je nam ugodno, saj nebi imeli vikende tako zelo natrpane z učenjem, s tem pa lahko omogočimo tudi predavateljem, da si vzamejo svoj vikend in da takrat niso odvisni od poučevanja oziroma šole.

### 1.6 Katere od naštetih stvari imate doma?

Veliko učencev ima računalnik, ki je tudi najpomembnejši pri spletnih inštrukcijah, saj lahko predavatelj govori preko svojega mikrofona, ali pa se z dijakom dopisuje o nalogah. To nam tudi veliko pripomore pri začetku podjetja, saj nam ni treba skrbeti za prostor, ki ga moramo najeti, kjer bo predavatelj učil učenca, ki doma nima računalnika. Veliko učencev ima tudi delujoč mikrofon, s katerim bi se lahko s predavateljem oziroma učiteljem pogovarjala preko programa Skype, ki bi omogočalo hitrejše učenje od dopisovanja. Še hitreje bi se lahko izobraževali, če bi imeli spletno kamero, ki je pa nimajo. Prav tako nimajo dobre spletne povezave in scanerja.

### 1.7 Koliko ste pripravljeni plačati, za uro inštrukcij?

Večina anketirancev je seveda odgovorilo, da bi plačalo najmanjšo vsoto, kar nam pove, da jim ni zelo pomembna kvaliteta inštruktorja, ampak samo učenje.

### 1.8 Kaj vam je pomembno pri inštruktorju?

Tu so si odgovori kar blizu, vendar učencu največ pomeni prijaznost predavatelja oziroma učitelja. Veliko jim pomeni tudi sproščenost, ter da učitelj ponuja veliko vaj. Sedaj vemo, kaj moramo posebej naložiti učitelju, da bo učencem primeren.

### 1.9 Katere dodatne dejavnosti bi želeli koristiti?

Učenci si želijo inštrukcije pred testom, zato bi moral učitelj pripraviti različne teste, ki bi jih rešil skupaj z učencem, ali bi pa učenec poslal svoj test učitelju in bi se pogovorila o tem. Veliko vlogo pri inštrukcijah imajo tudi naloge, kar pomeni da bi lahko imeli inštrukcije z učencem pogosteje kot samo pred testom ter dodatne vaje za samostojno delo, ki bi jih učitelj lahko dal dijaku prvi dan, drugi dan pa bi jih lahko skupaj preverila.

### 1.10 Kolikokrat na teden, menite, da bi morali izvajati inštrukcije?

Tu ponovno vidimo, da učencem najbolj ugajajo inštrukcije med tednom, in sicer 2 krat do 3 krat tedensko, 20% učencem pa ugajajo inštrukcije med vikendom.

### 1.11 Na kakšen način bi se radi izobraževali preko interneta?

Polovica učencev se je odločilo, da bi se radi učili sami z inštruktorjem, kar ni tako zelo ugodno za učitelja, če ta dela popoldan za manjši denar, kot če bi delal v neposrednem stiku z dijakom. 30% dijakov pa se bi izobraževalo v parih, kar je že boljše za predavatelja, saj lahko na uro opravimo z večimi učenci ter v skupini 20%, kar je za nas najbolj ugodno.

### 1.12 Na kakšen način bi bili radi obveščeni o vašem napredku?

Učenci bi bili najraje obveščeni preko e-pošte ali sms sporočila. E-asistent v tem trenutku še ni tako pomemben, saj ga lahko dodamo tudi pozneje.

### 1.13 Kateri razred/letnik obiskujete?

Največji del povprašanih je iz srednjih šol, kar nam pove, da moramo izbrati inštruktorja primernega za te dijake, pozneje lahko dodamo tudi bolj specializiranega učitelja za osnovne šole.

## 3. Konkurenca:

- Go Inštrukcije  
- Horizont  
- E-inštrukcije

Pri konkurenci vidimo, da nismo edini, ki bi izvajali spletne inštrukcije, zato je potrebno, da se čim bolj potrudimo pri našem poslovanju, da dobimo stranke in jih seveda tudi obdržimo.

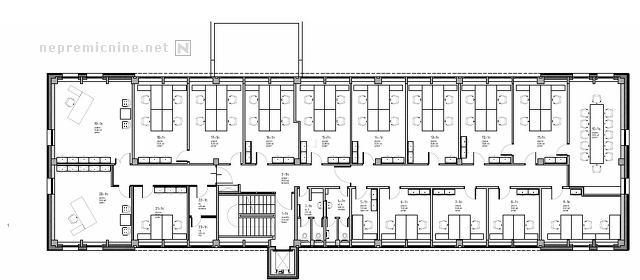
# IV. Razvoj in proizvodnja

## 1. Razvoj storitve in tehnologije:

- Storitev je razvita do te faze, da smo že nekako premislili o tem kje bodo potekale spletne inštrukcije, preko katerih naprav, kdo bodo naše stranke, kako jih bomo obveščali o njihovih rezultatih in napredku. Vemo tudi že kaj bomo potrebovali v učilnici in kako bo potekalo naše delo. Potrebno bo kar nekaj sredstev in sicer tabla, računalnik, ki je dosti zmogljiv, hiter internet, platno za diaprojekcije, mize… Potrebujemo seveda tudi logotip podjetja. Za dokončanje bi bilo potrebno najmanj en mesec časa. Zelo veliko je tudi možnosti za kakšne izobljšane storitve, v našem primeru bi lahko izboljšali logotip podjetja in pa potek naše storitve, npr., da bi bile prijave narejene v čim krajšem roku in sicer preko spleta bi bilo to možno. S tem bi tudi pridobili novo skupino kupcev, ker bi jim bilo izboljšanje podjetja všeč, bi jim bil način našega dela bolj pri srcu, nekateri pa so bolj hitrejši in bi jim hitrejše prijave bolj koristile. Našo storitev bi lahko razširili tudi kje drugje, mogoče tudi v tujino, tukaj pa je pomembno predvsem znanje tujih jezikov, ki bi jih obvladovali. Menimo, da je koristno zaščititi posebnost naše storitve, še posebej zato, ker je spletnih inštrukcij zelo veliko, in je konkurenca zelo visoka, če bi nam kaj “ukradli” ali pa kaj še bolje od nas dopolnili bi lahko izgubili naše obstoječe stranke ali pa tudi bolj nove stranke.

2. Poslovna lokacija:  
- Za nas poslovna lokacija ni toliko pomembna, saj bomo izvajali spletne inštrukcije preko interneta, kjer bo stranka v svoji hiši, inštruktor oziroma učitelj pa v svoji. Pozneje pa lahko inštrukcije razširimo tudi na individualne inštrukcije, kjer prideta stranka in inštruktor v eno izmed njunih hiš, ali bomo pa našli prostor za učenje. V tej učilnici potrebujemo tablo, na kateri lahko rišemo skice in računamo. Potrebujemo tudi računalnik, na katerem je naložen Skype. Da bomo lahko uporabljali Skype, potrebujemo tudi internet (Amis), elektriko (Elektro gorenjska). Potrebujemo tudi platno za diaprojekcijo za skupinsko predavanje. V tej sobi morata biti vsaj 2 mizi (1 za inštruktorja, 1 za stranko). Soba mora biti velika vsaj 5x5 metre ter mora imeti vsaj eno okno. Ker bi inštrukcije potekale v naših lastnih domovih, prostorih, stroški za to, naj ne bi bili visoki.  
Pozneje, ko bomo razširili podjetje, bo morala biti pisarna večja, saj bodo inštruktorji lahko hodili k nam na inštrukcije, kjer bodo imeli določen prostor za zbiranje, deljenje idej in izkušenj.

### 2.1 Tloris:



To je tloris naše pisarne, na katero ciljamo ob vrhuncu našega podjetja.  
Na levi strani vidimo 2 sobi za direktorja in menedžerja, ki bosta veliki 8x8 metrov. Desno spodaj si sledijo pisarne, v katerih bodo delovali inštruktorji, in sicer v poučevanju ena na ena. V tej pisarni bosta lahko delovala 2 inšturktorja, ki bosta imela posebej prirejene računalnike, s katerimi bosta lažje poučevala, interaktivne table, med njima pa bo pregrada, da se glas ne bo slišal od drugega inštruktorja in s tem moti ostale udeležence pri poučevanju. To pregrado se bo dalo lahko tudi odstraniti za neoviran pogled na ostali del sobe. S tem lahko omogočimo večjo sproščenost inštruktorjev ter manjšo utesnjenost.  
Te sobe bodo velike 7x7 metrov, katere bodo razdeljene na 2 dela kot to prikazuje tloris.  
Čisto na desni bo postavljena sejna soba, kjer se bo zbiralo osebje in razpravljajo o njihovih izkušnjah, težavah, si svetovala drug drugemu. Tam bomo tudi vodili razna predavanja, kako lahko izboljšamo ugodje strankam in kako še drugače lahko pomagamo inštruktorjem pri opremi ali kako drugače. Ta soba bo velika 10x 7 metrov in bo imela več projektorjev ter zmogljivejše računalnike, kjer se bo dalo izvajati težja dela, ki jih pri inštrukcijah samih ne rabimo ampak pri promociji; izdelovanje reklamnih filmčkov v zahtevnejših programih, izdelovanje plakatov in tako dalje.  
Zgoraj bodo pisarne, v katerih bodo možne inštrukcije z večimi ljudmi na enkrat in to ni nujno da prek spleta. V tej sobi se lahko zberejo trije učenci in predavatelj, po možnosti dva predavatelja in dva učenca, kjer se lahko predavatelja lažje soočita s problemom, saj se sama sprva pozanimata o problemih. Tu bi lahko bili tudi novo zaposleni ljudje, ki bi se učili od inštruktorjev, ki so že dlje v temu poslu. Te pisarne bodo morale biti večje, in sicer 9x 8 metrov. Prav tako bodo potrebovala boljšo ventilacijo, ki jo lahko priskrbi Lunos d.o.o., saj bo v teh sobah še posebej v poletnih časih prevroče za ugodno poučevanje, če nebo zagotovljenih pravih klimatskih naprav.  
Prostor bo imel zagotovljene moške in ženske sanitarije.  
Cel prostor bodo morale čistiti čistilke. Sprva, ko bo prostor manjši ga lahko čistimo lastniki ali kdo od inštruktorjev, ko bo pa prostor tako velik kot prikazuje tloris, bomo morali najeti vsaj 2 čistilki, ki bosta pospravljali prostor zjutraj od sedme ure do desete. Zvečer ne bodo mogle čistiti, saj se delo lahko zavleče v pozne ure, ker učenci pozno hodijo spat.

3. Načrt nabave (surovin, delov in energije)  
- Elektriko bomo dobavljali od Elektro Gorenjske d. d.,   
- platno za diaprojekcijo lahko kupimo v trgovini,  
- računalnik in vse ostale potrebne stvari imamo že sami.

## 4. Organizacija proizvodnje

Na začetku bomo izvajali inštrukcije za matematiko, slovenščino in angleščino. Proces prijavljanja bo potekal tako, da se bo stranka prijavila za izbrane predmete, ki jih potrebuje za inštruiranje, prijavila se bo lahko po lastni izbiri in sicer, preko spleta ali preko telefona. Ko se prijava uredi se podpiše pogodba, v kateri so vse potrebne informacije… Po teh postopkih začnemo izvajati inštrukcije z dijakom ali učencem. Po vseh inštrukcijah, odvisno od števila ur, ki jih izbere stranka izstavimo račun, katerega stranka plača izvedbo inštrukcij. Račun pošljemo po pošti.

5. Potrebni poslovni prostori  
Sprva so lahko poslovni prostori naše hiše, saj predavatelj predava od doma in stranka je prav tako doma.  
Pozneje si lahko omislimo delovno mesto za inštruktorje, kjer si lahko delijo svoje izkušnje in sestavljajo vaje za stranke. Ta prostor se bo moral nahajati nekje v mestu. Nekje kjer je dostopno večini predavateljem, saj jim ne želimo otežiti dela z dolgo vožnjo na delovni prostor. Delovni prostor bomo najeli ter ga uredili. Notri bomo dali potrebne mize, stole, računalniško in programsko opremo, če bo potrebno dodati oziroma izboljšati ventilacijsko opremo, tako da bo delo bolj učinkovito in bodo predavatelji bolj sproščeni, s tem bolj pozitivno delovali na stranke. Vse pa bo tudi bolj sproščeno potekalo, saj je to pomembno tako za naše stranke kot tudi za predavatelje. Oni bodo lahko v enem prostoru v njihovi kocki, pozneje pa lahko vsak v svoji pisarni. Fiksni stroški so: renta, elektrika, internet.

6. Načrtovanje strojev, prevoznih sredstev in opreme  
Za naše poslovanje potrebujemo računalnik, ki deluje dovolj hitro da lahko stranka in predavatelj uspešno komunicirata preko spletnih kamer in programov, ki so nujni za predavanje. To je lahko osebni računalnik ali prenosni računalnik. Zaenkrat tablic in mobilnih telefonov ne nameravamo uporabljati, saj ima računalnik le več funkcij s katerimi lahko upravljamo. Ob nakupu osebnega računalnika, ki naj ne bi stal več kot 400€ je potrebno še kupiti monitor, spletno kamerico, zvočnike, miško, tipkovnico in tiskalnik. Vse skupaj naj ne bi znašalo nad 600€ na eno usposobljeno mesto, kjer lahko predavatelj uči ali pa se stranka poučuje.

Za računalnike in ostalo opremo ni nujno da so novi, tako da lahko kupimo rabljene, ali pa jih pozneje naročimo ceneje iz katere druge države, če se bo povpraševanje povišalo, da bomo potrebovali večji prostor in več računalnikov za predavatelje in stranke.

Prav tako ima vsak od nas doma kakšno staro opremo, ki pa je še vedno uporabna. Vsaj za nekaj časa, dokler naše podjetje ne začne pravilno poslovati.

Prav tako potrebujemo programsko opremo Windows in program Skype, za katerega bomo morali plačevati, če z njim hočemo voditi posel.

### 6.1 Fiksni stroški podjetja:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fiksni stoški podjetja | ob zagonu podjetja | ob polnem poslu |
| Skype licenca | zastonj, dokler so inštrukcije 1 na 1, potem 5€/ mesec/inštruktorja | potem 5€/ mesec/inštruktorja |
| Operacijski sistem Windows | 70€ za windows 7/ računalnik | 40€/windows 7 v kompletu, ki vsebuje 4 windows. |
| Renta | nič (inštrukcije doma), ali 200€/mesec | 2000€/mesec ob polnem obsegu pisarn |
| Internet | nič (inštrukcije doma), ali 20€ na inštruktorja | 5€ na računalnik, saj podjetja omogočajo internet za podjetja |

### 6.2 Naša oprema

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Naša oprema | ime opreme | Cena/kos |
| 1x računalnik za izdelovanje reklam | - Asus z87 2 C2 | 100€ |
|  | - Intel i7 4770k | 300€ |
|  | - Nvidia Geforce GTX 760 | 200€ |
|  | - Vengeance Ram 1333Mhz 8Gb | 50€ |
| 1x računalnik za komuniciranje z 2. ali več osebama | - Nvidia Geforce GTX 560TI | 100€ |
|  | - Intel i5 3670k | 200€ |
|  | -vengeance Ram 1666Mhz 8Gb | 70€ |
|  | -Gigabite G1 Sniper Z97 | 130€ |
| 2x računalnik za spletne inštrukcije | - 2x Intel Core Duo 2.93 Mhz | 70€ |
|  | Nvidia Geforce GTX 660 | 50€ |
|  | Ati Radeon HD 5770 | 40€ |
|  | -2x ASRock 85 | 60€ |
| Računalniška miza | 3x | 60€ |
| Namizna svetilka | 2x | 10€ |
| Tiskalnik | 4x | 40-60€ |
| Spletna kamerica | 1x | 20€ |
| Miška | 5x | 20-40€ |
| Tipkovnica | 5x | 20-40€ |
| Projektor | 1x | 300€ |
| Stol | 4x | 40€ |
| Lincečna oprema Windows | 1x | 100€ |
| Adobe Photoshop | 1x | 400€ |
| Sony Vegas | 1x | 200€ |

### 6.3 Oprema ob polnem podjetju

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Oprema ob polnem podjetju | Ime opreme | Cena/kos |
| Pisalniška miza | 44x | 20€ |
| Pisalniški stol | 44x | 15€ |
| Monitor | 30x | 75€ |
| Računalnik | 30x | 300-400€ |
| Sejna miza | 1x | 300€ |
| Sejni stoli | 10x | 40€ |
| Ventilacijski sistemi | 30x | 20€ |
| Projektorji | 4x | 300€ |
| Interaktivne table | 10x | 500€ |

7. Načrt zaposlovanja  
Na začetku bomo potrebovali enega inštruktorja, in sicer za matematiko. Plača bo znašala približno 700€, ura inštrukcij pa bi bila 5€/uro/učenca.

Inštruktor mora biti primerno usposobljen za delo. To pomeni, da se mora približati stranki in biti potrpežljiv, prav tako mora imeti ustrezno šolanje in izkušnje z učenci najmanj 5 let.

Če se bo povpraševanje povečalo, bomo osebje povečali na večje število in na različne veje. Ne samo inštruktorje matematike, ampak tudi slovenščine in angleščine.

8. Nadzor kakovosti v podjetju  
Kakovost bomo preverjali ustanovitelji podjetja z anketiranjem, lahko pa inštruktor že med samim predavanjem povpraša po povratnih informacijah, ki mu pomagajo da lažje opravlja svoje delo in zagotovi stranki zadovoljstvo. S tem se bomo ukvarjali vedno, kajti nadzor kakovosti je zelo pomemben.

## 9. Upoštevanje zakonodaje in predpisov

Pred začetkom našega poslovanja moramo dobro preveriti vse zakone in predpise, katere moramo upoštevati in izvajati. Pri predpisih o varnosti pri delu bomo osredotočeni o varnosti opreme, kajti te bomo imeli veliko. Vse računalnike moramo zaščititi in opremo organizirati tako, da ne bo nepotrebnih težav, seveda pa bomo imeli tudi tehnologa, ki nam bo pri tem pomagal. Pri zaposlenih ne bo potrebnih nobenih zaščitnih sredstev, saj ne bodo delali v kakšni proizvodnji. Predpise o sanitarno - higienskih razmerah ne potrebujemo toliko, saj prostor ne bo velik in stranke ne bodo pri nas, saj našo storitev izvajamo preko spletnih kamer. Z našo storitvijo okolja ne bomo onesnaževali, saj bo vse potekalo v zaprtem prostoru in nima povezave z okoljem. Moramo upoštevati predpise o zaposlovanju, pregledati predpise o kolektivnih pogodbah in o plačah, ker bomo imeli zaposlene inštruktorje. Vsak inštruktor mora biti vsak mesec redno izplačan za svoje delo, upoštevati moramo tudi, da ga pripada dopust in tudi z predavatelji moramo podpisati pogodbo.

# V. Načrt trženja in prodaje

# 1. Tržno sporočilo podjetja

Na trgu hočemo ustvariti dobro podobo, ker se zavedamo, da je konkurenc iz tega področja kar nekaj in je zelo pomembno na kakšen način bomo pridobili in ohranili svoje stranke.  
Menimo, da našo storitev potrebuje veliko dijakov in učencev zato bodo veseli, če bodo lahko odpravili svoje težave z ocenami in nerazumljivo snovjo v šoli z našo storitvijo, ki je moderna. Ponujamo izkušene predavatelje, ki snov razlagajo s pomočjo modernih pripomočkov.  
Naša ciljna skupina so učenci osnovne šole višjih razredov in srednja šola ter z razvojem podjetja tudi fakultete, ki imajo težave pri učenju, s kontrolnimi nalogami, s seminarskimi nalogami, ali pa preprosto hočejo reševati naloge z inštruktorjem in se tako pripravljati na teste oziroma izpite. Prav tako so za nas pomembni športniki in ostali učenci, ki veliko potujejo in ne morejo biti toliko pri pouku kot njihovi sovrstniki, zato jim ponujamo inštrukcije, ki jim omogočajo spremljanje snovi iz oddaljenih krajev.  
Seveda ne smemo pozabiti na bolne in oslabele, ki so zaradi bolezni ali katerega drugega zdravstvenega razloga ostali doma. Če so sami zmožni spremljati inštrukcije, inštruktor nima težav z predavanjem.

## 2. Politika cen

Cena ene šolske ure inštrukcij na dijaka bo 5€. Cena je pomembna, da lahko pokrijemo stroške in ohranimo nekaj dobička za izplačilo plač. Najprej smo preverili kakšne cene ima naša konkurenca in se na podlagi teh informacij odločili za našo ceno. Naša politika popustov bo glede na to koliko ur bodo kupile naše stranke. Če bodo kupile določeno število ur bomo stranki podarili nekaj ur zastonj.   
Primer ugodnosti v našem podjetju je darilni bon, katerega primer je priložen med prilogami.

## 3. Prodajne poti

Naše storitve bomo izvajali in prodajali preko spleta. Izvajali bomo neposredno prodajno pot in sicer ponudnik in porabnik.   
Čez čas lahko ponudbo povečamo na inštrukcije, kjer predavanje poteka v sobi z enim ali večimi učenci.

## 4. Promocijska dejavnost

Oglaševali bomo preko spleta, plakatov, vizitk, televizijskih oglasov. Izvajali pa bomo tudi različne predstavitve za opis in delovanje naše storitve. Našo prodajo bomo pospešili z darilnimi boni in sicer zastonj vsaka 17. ura (Primer bona je priložen med prilogami).   
Prav tako je posnet TV oglas, ki je priložen.  
Plakati bodo objavljeni na vratih šole, če bo le ta to dovolila. Prav tako jih bomo strateško postavljali ob izhodih iz šole, na prostore, kjer se mladi družijo.  
TV oglase bomo predvajali na Pop TV-ju, saj ga mladi sorazmeroma veliko gledajo, in sicer od 17. - 23. ure, ko so mladi za televizijo.

VI. Menedžment, organizacija, lastništvo

## 1. Predstavitev podjetniške skupine

- Vesna Blagojevič: v podjetju predstavlja vodjo marketinga. Skrbela bo za promocijo, politiko cen, skrbela pa bo tudi za vzdušje v poslu, saj ima s tem že izkušnje.   
- Jernej Habjan: v tem podjetju predstavlja tehnika, saj ima izkušnje z računalniki. Prav tako lahko pomaga pri izbiri čim cenejšega računalnika, pomaga s software opremo.  
Izkušnje ima v podjetju Sibo d. o. o. v Škofji Loki, kjer je skladiščil zaboje.  
Prav tako je bil zaposlen v podjetju Božnar s. p., ki pa je zidarsko podjetje. Obe izkušnji je pridobil med poletnimi počitnicami leta 2012.  
-Rok Kovačevič: bo vodil finance, ukvarjal se bo z pretokom denarja, in določal cene na trgu.  
- Žiga Kumer: bo programer, ker se veliko ukvarja s programiranjem tudi v prostem času in ima s tem veliko izkušenj ne bo nobenih težav da jih prenese v naše poslovanje.  
- Marko Stanonik: bi v podjetju skrbel za promocijo (oglaševanje preko radija, facebook-a, različnih revij in časopisa, predavanja po šolah…)  
Izkušnje si nabira doma na vrtnariji, pri vzgoji rastlin in na terenskem delu(z različnimi mehanizacijami)...

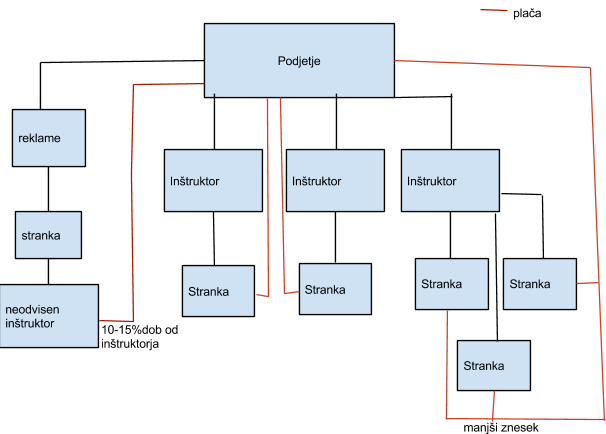
2. Nagrajevanje menedžmenta  
- Sprva si ustanovitelji podjetja ne bomo izplačevali plač, saj bomo morali plačevati inštruktorjem (5€ na uro predavanja/učenca), ki ne bodo delali zastonj, ter hkrati kupovati računalniško in software opremo in pa plačevati nujne stroške. Seveda pa bomo morali tudi pokriti fiksne stroške, plačevati oglase toliko časa, dokler se ne uvedemo na trgu.   
Potem si bomo lastniki izplačevali enako plačo.

## 3. Zunanja strokovna podpora

Na začetku poslovanja bomo potrebovali inštruktorje matematike, slovenščine in angleščine. Drugih delavcev za enkrat ne bomo potrebovali, ker smo šele na začetku poslovanja. Pozneje bomo potrebovali učitelja kemije in fizike, saj so to zanimanje dijaki že pokazali med anketami.

## 4. Organizacijska shema podjetja

Naša shema je povsem navadna in sicer med proizvodnjo štejemo naše inštruktorje, s trženjem in prodajo pa smo povezani mi podjetniki. Na koncu pa seveda ne smemo pozabiti še uprave, vendar bomo lahko našo ponudbo razširili tako, da bomo posredniki med inštruktorji in učenci, od tega bomo pa vzeli 10-15% dobička od inštruktorja za pridobitev stranke.

  
5. Lastništvo in drugi investitorji  
- Lastnino bomo razdelili na enake dele, ki jih bomo imeli ustanovitelji podjetja, saj podjetje ne potrebuje veliko začetnega kapitala, kar pomeni, da tveganje ni veliko in ob propadu podjetja ter ne izgubimo veliko denarja.  
Pozneje, ko bo podjetje imelo svoj prostor, pisarne in kapital, vložen v druga podjetja, ki nam dobavlja računalniško opremo, bomo lastništvo razdelili na enake dele.

# VII. Finančne projekcije

## Otvoritvena bilanca stanja



## Projekcije bilanc stanja



## Projekcije izkazov uspeha



## Kazalniki



## Izkaz denarnih tokov



## Izračuni



## Stroški



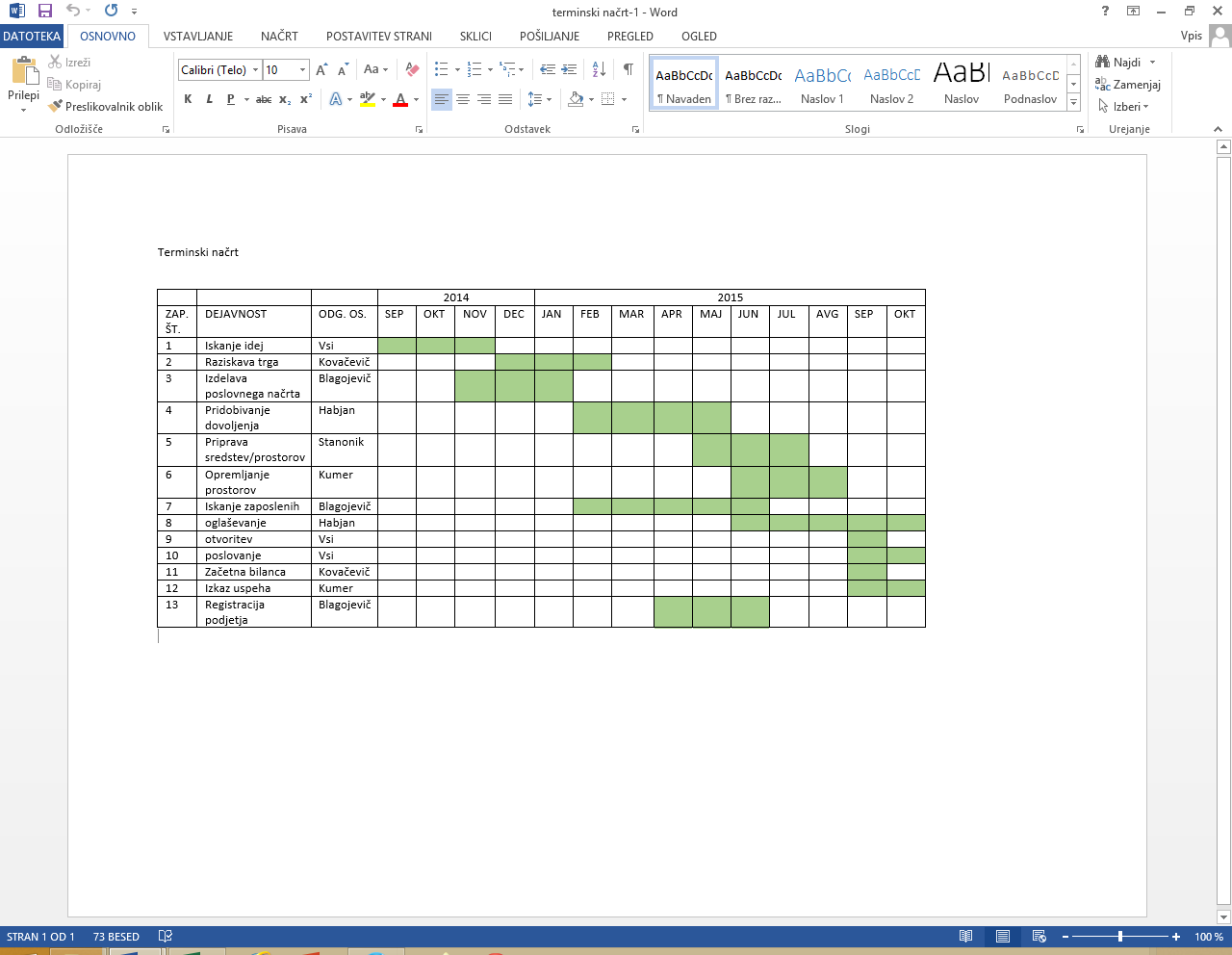
## Prag rentabilnosti



# VIII. OCENA TVEGANJ IN PROBLEMOV

1. Pri podjetju Spletko s Petko bi lahko bil problem konkurenca, saj na trgu obstaja že veliko podjetij, ki se ukvarjajo z inštrukcijami in že imajo zgodovino, katera ima sigurno vpliv na dijaka oziroma učenca, ko se odloča za inštrukcije.
2. Na področju spletnih inštrukcij smo zasledili že nekaj konkurence. Ta podjetja še niso tako razvejana, kakor bi bila naša ponudba, in sicer na predavanja, na individualno učenje, učenje dveh učencev hkrati in podobno.
3. Če pride do tega, da nas konkurenca premaga, ne zgubimo veliko kapitala, saj imamo inštruktorje najete, ki dobivajo plačo od ur učenja, katerim ne zagotovimo dragega pisarniškega prostora, saj je ta v najemu.
4. Podjetje bi se moralo skoncentrirati samo na spletne inštrukcije, saj je tam trg še relativno odprt.
5. Lahko se pokvari katerikoli del v računalniku, miška, tipkovnica ali monitor, lahko bi inštruktor hotel večjo plačo, lahko inštruktor ne bi hotel delati v našem podjetju. Verjetnost, da bi se to zgodilo je 17%-na.
6. Če bi se pokvaril računalnik bi morali plačati toliko kolikor del kateri bi se pokvaril stane, tako da natančnega izračuna za to ne moremo narediti. Če pa inštruktor ne bi hotel delati pri nas pa bi našli novega.
7. Redno bi čistili računalnik, 2x na leto brisali vse viruse, našli bi resne inštruktorje.

# IV. TERMINSKI NAČRT



Priloge: - Analiza anketnega vprašalnika

- Darilni Bon

- Vizitka

- TV oglas

-Življenjepisi