

**Biznis plan**

Proizvodnja čokolade

Projekat iz predmeta elektronsko poslovanje

Asistenti: Student:

Nemanja Radosavljević Aleksandar Maksimović IT38/22

Dušan Sijačić

Beograd, 2024.

**Prethodne aktivnosti:**

Prethodne aktivnosti kompanije "Slatki Raj" nastaju iz 1990. godine kada je osnovana kao jedna od prvih kompanija koje su uvele domaću i kvalitetnu prodaju čokolada. Tokom narednih decenija, "Slatki Raj" je prošao kroz značajne promene kao sto je proširenje svoje mreže prodavnica, unapređenje procesa proizvodnje i unošenje novih proizvoda na tržištu koje su dovele do zadovoljnih i lojalnih mušterija širom Srbije. U samim pocecima priče, naše prodavnice su mesta gde možete lično preuzeti vrhunske proizvode, istražiti širok asortiman i saznati više o našoj bogatoj istoriji proizvodnje. Od samog početka, naša želja i predanost su usmereni ka zadovoljstvu naših kupaca. Njihova sreća i lojalnost su uvek naša glavna motivacija i inspiracija za stalno unapređenje.

**Rezime:**

Nasa prodavnica proizvodnje čokolade predstavlja jedinstveno odredište za ljubitelje slatkog u potrazi za vrhunskim i jedinstvenim čokoladnim proizvodima. Fokusirani smo na pruzanje nezaboravnog iskustva kupcima kroz kvalitetne i autenticne čokoladne poslastice.

Strategija nam je da sto vise promovišemo nase proizvode na online marketima i da otvorimo našu veb stranicu “Slatki Raj”. Očekujemo značajna ulaganja u resavanje reklamacija naših proizvoda na različitim platformama poput vesti.rs, tanjug.rs i drugih ključnih veb stranica koje su uvek u fokusu korisnika.

Naša misija je pruziti nezaboravno iskustvo svakom kupcu kroz vrhunski kvalitet, inovacije u ukusima i posvecenost održivosti. Želimo biti prepoznatljivi kao destinacija koja donosi radost i slast kroz vrhunske čokoladne proizvode. Naša strast lezi u postizanju izvanrednog kvaliteta naših proizvoda, jer verujemo da je to ključ za stvaranje zadovoljnih kupaca. Ne vidimo nase kupce samo kao potrosace, vec kao dragoceni deo naseg tima. Svesni smo da njihovo zadovoljstvo nije samo cilj, vec i temelj na kojem gradimo dugoročne odnose.

**Opis poslovnog koncepta:**

Naš poslovni koncept je usmeren ka stvaranju izuzetnih cokoladnih proizvoda koji zadovoljavaju raznovrsne ukuse naših kupaca, istovremeno pridrzavajući se visokih standarda kvaliteta i kreativnosti.

Centralni deo naše strategije je sto vise promovisati naše proizvode kroz raznih vrsta reklamiranja i otvaranje veb stranice, "Slatki Raj", kako bismo povećali prisustvo na tržistu i stvorili pozitivno misljenje nasih kupaca. Kroz ovu platformu, posetioci ce imati pristup raznovrsnom asortimanu čokolada, od klasičnih do ekskluzivnih ukusa, s mogucnošću personalizacije narudzbina prema svojim preferencama.

Slatki Raj će takođe imati dosta opcija kako bi prilagodili korisnicima da što lakse izaberu i preuzmu željeni proizvod. Kupcima će biti omogućeno praćanje svojih narudžbina stvarajući osećaj poverenja i transparentosti. Takodje na našoj veb stranici stavili smo puno slika kako bi kupcima vizuelno dočarali šta kupuju i time zadobili poverenje za kupovinom našeg proizvoda.

**Proizvodi i usluge:**

Slatki Raj ponosno predstavlja svoj raznovrstan asortiman čokoladnih proizvoda, proizvedenih s pažljivim odabirom najkvalitetnijih i domacih sirovina, kao sto su: kakao zrno, mleko, kakao puter, jagode i orašasti plodovi. Naše jagode i orašasti plodovi biraju se pažljivo kako bi se osigurala svežina i najbolji ukus. Kakao puter koji koristimo je pažljivo obrađen kako bi se sačuvala njegova prirodna aroma i ukus. Ovi sastojci dodaju raznolikost i dodatne slojeve ukusa našim čokoladama, pružajuci jedinstveno iskustvo svakom zalogaju.

Slatki Raj takođe pruža različite mogućnosti za kupovinu i dostavu kako bi zadovoljio potrebe raznolike klijentele:

Isporuka putem Aks kurirske službe: Brza i pouzdana dostava direktno do vrata vašeg doma.

Licno preuzimanje u prodavnici: Omogućujemo lično preuzimanje porudžbina u našoj prodavnici, pružajuci vam priliku da osetite caroliju Slatkog Raja uživo.

Za potpunu transparentnost i evidenciju, svaka porudžbina se pažljivo belezi, uključujući informacije o osobi koja je preuzela proizvode i datum porudžbine. Na taj način “Slatki Raj” želi pružiti ne samo ukusno iskustvo, već i bezbednost i sigurnost u svakoj transakciji.

**Analiza trzista:**

Ciljno tržiste je široko, s obzirom na raznovrstan asortiman čokoladnih proizvoda koje nudimo. Naša dobra organizacija isporuke omugućava nam pokrivanje cele teritorije Srbije. Tržiste je posebno usmereno ka kupcima koji traže ne samo tradicionalne čokoladne proizvode vec i ekskluzivne i inovativne ukuse.

Tržiste za proizvodnju čokolade je stabilno i po nasim očekivanjima trebao bi da poraste u toku sledeće godine. Naša prodavnica se nalazi u centralnom delu grada na prometnom i vidljivom mestu, što znači da bi i trebalo privući dosta musterija u našoj radnji.

Cene čokolada na tržistu variraju u zavisnosti od nekoliko faktora: količina naručenog proizvoda, lokacija, promocija i popusta, dodatih usluga ili dodataka (kao sto je poklon pakovanje), sezonske potražnje.

**Analiza konkurencije:**

Postoje puno poznatih konkurencija na našem tržistu ali ovu su jedne od najpoznatijih : Nestle Srbija, Mondelez International, Pionir, Kandit i mnoge druge. Mnoge kompanije se trude da zadovolje potrebe svojih klijenata kako bi ih privukle i odrzale kao redovne kupce. Ove kompanije se aktivno takmiče kako bi dominirale na tržistu i istakle se kvalitetom svojih proizvoda.

Nestle Srbija <https://www.nestle.rs/>: U Srbiji, Nestle ima znacajan udeo na tržistu sa svojim proizvodima poput KitKat i drugih. Njiova strategija je da konstatno menjaju i poboljšavaju ukuse, praktičnosti i nutritivni kvalitet. Aktivno se trude da smanje troškove da bi povećali osnovnu marzu poslovne dobiti. Njihova najveća snaga su njihovi zaposleni. U 2018 godini postigli su organski rast od +4,9%, tri puta brži nego na razvijenim tržistima. Njihova kompanija je dosta porasla zbog fokusa i na ostale proizvode sem slatkiša kao sto su kafa, nega kucnih ljubimaca, hrana, voda i Nestle nauka o zdravlju. Njihov veb sajt je lokalizovan na srpskom jeziku i posvećen je promovisanju zdrave ishrane kako kod dece tako i kod starijih.

Mondelez International <https://www.mondelezinternational.com/> : Ovo je jos jedna globalna kompanija koja postoji preko 100 godina i ima prisustvo na tržištu Srbije i jos 149 država. Njihovi brendovi čokolade kao sto su Milka, Toblerone, Oreo, i Cadbury mogu biti jaki konkurenti na trzistu. Fokusirani su na rast kompanije tako što investiraju u njihovu globalne i lokalne brendove. Grade nova i postojeća partnerstva koji najbolje sluze za njihove potrosacima. Naravno I pored online prodavnice poseduju dosta fizickih objekata u kojem prodaju svoje proizvode. Ulazu u globalnu mrezu tehnickih centara da bi istrazili i podrzali rast uz kontinuirano inoviranje procesa, 2.400 naucnika, hemicara i inzenjera radi sirom sveta na mogucnostima istrazivanja i razvoja 11 kljucnih istrazivackih i razvojnih centara sirom sveta predvode njihove inovacijske napore. Imaju svoj klimatski akcioni plan koji naglasava angazovanje na ocuvanju planete, isticuci upotrebu ekoloski prihavtljivijh sirovina za svoju proizvodnju, uz pomoc ostalih kompanija. Sajt je lokalizovan na engleskom jeziku, jedan od poznatijih sajtova za prodaju slatkisa. Pored informacija o njihovim proizvodima, kompanija istice i svoje aktivnosti van svog delokruga poslovanja kako bi promovisala pozitivan imidz.

Pionir <https://www.a-pionir.com/> : Pionir je domaca kompanija koja proizvodi cokoladne proizvode vec dugi niz godina. Imaju sirok asortiman cokoladnih proizvoda i cesto su jedan od vodecih domacih brendova u Srbiji. Njihov cilj je stvaranje dobre saradnje sa musterijama, radnicima i pouzdane kurirske sluzbe kako bi stvorili za sebe lojalne musterije koje bi bile cesto posecavili njihove prodavnice. Distribucija njihovog proizvoda na trzistu Srbije obavlja se u sardnji sa najvecim KA sistemima i ovlascenim distribucijama. Pionir je veliki izvoznik svojih proizvoda kao sto su Bosna I Hercegovina, Crna Gora, Makedonija, Slovenija, Rusija, SAD i mnoge druge. Znacaj izvoza za Pionir potvrdjuje ucesce od 50% u ukupnom finansijskom prometu. Povremeno organizuju posebne promocije, poput onih povodom Dana zaljubljenih, tokom kojih dele besplatne proizvode, kao sto su medenjaci u obliku srca. Njihov sajt je lokalizovan na srpskom jeziku imaju puno promocija i poklona I uglavnom je lepo uradjen sa puno informacija o istoriji i o njihovom proizvodima.

Kandit <https://www.kandit.hr/hr/naslovna/>: Jos jedan regionalni proizvodjac cokolade koji moze biti konkurencija na trzistu Srbije. Njihovi proizvodi su siroko dostupni u regionu i imaju svoju vernu bazu potrosaca. Implementacijom savremenih strategija i tehnologija fokusiranim na istrazivanje, razvoj potrosaca zele kontinuirano da razviju snagu brendova i kvalitet proizvoda. Njihov cilj je da nadmase ocekivanja svojih musterija i zadovolje sto je vise moguce sa brzom porudzbinom. Trude se da steknu poverenje, slobodno izricanje misljenja i ideja, stvaranje dobre radne atmosfere u kojoj ce se rezultati ceniti. Sajt Kandit je moderno dizajniran i lokalizovan na hrvatskom jeziku.

Ferrero <https://www.ferrero.com/int/en/> : Nastao 1946. godine kao mala poslasticarnica u Albi, Italija, Ferrero je sada prisutan u vise od 50 zemalja sa 37 proizvodnih pogona na pet kontinenata. Njihovi proizvodi su dostupni u vise od 170 zemalja. Danas, Ferrero i njegove povezane kompanije cine preko 47.000 saradnika iz vise od 120 razlicitih nacionalnosti. Ferrero Grupa je zakljucila finansijsku godinu koja se zavrsila 31. avgusta 2023, sa konsolidovanim prometom od 17 milijardi evra, povecanjem od +20,7% u poredjenju sa proslogodisnjim prometom od 14 milijardi evra. Povecuju ulaganje u njihove kultne brendove i jacanje njihovog internog istrazivanja i razvoja. Njihov cilj: obezbedjivanje visokog kvaliteta i odrzivost lesnika (ulaganje u kvalitet). Sajt lokalizovan na engleskom i imaju dosta zapisa o njihovoj istoriji i o klimatskim akcijama.

**Swot analiza:**

**Snaga:**

1. Kvalitet proizvoda: Kompanija se istice po visokom kvalitetu i pazljivom odabiru sirovina, sto privlaci kupce koji cene vrhunske proizvode.
2. Raznovrsnost asortimana: Sirok spektar cokoladnih proizvoda omogucava zadovoljenje razlicitih ukusa i preferencija kupaca.
3. Dostupnost i distribucija: Mogucnost isporuke sirom Srbije putem kurirske sluzbe omogucava pokrivanje sireg trzista i dostizanje veceg broja potencijalnih kupaca.
4. Online prisustvo: Otvorenje veb stranice omogucava kompaniji da prosiri prisustvo na trzistu i pruzi kupcima mogucnost jednostavne online kupovine.
5. Podsticanje zadovoljnih kupaca da dele svoja iskustva i ostavljaju recenzije.

**Slabost:**

1. Konkurencija: Postojanje vecih i poznatijih konkurenata na trzistu moze predstavljati izazov za "Slatki Raj", posebno u smislu reklamiranja i osvajanja trzisnog udela.
2. Ogranicen izbor proizvoda: Manji izbor proizvoda u poredjenju sa nekim konkurentima moze uticati na to da kupci biraju druge brendove koji nude vecu raznolikost.
3. Nepoznavanje brenda: Kao relativno nova kompanija, "Slatki Raj" moze imati izazove u izgradnji prepoznatljivosti brenda i privlacenju lojalnih kupaca.
4. Visoka zavisnost od sezonskih potreba: S obzirom na to da su potrebe za cokoladama cesto sezonske, sa naglaskom na praznicima kao sto su Bozic, Uskrs i Dan zaljubljenih, kompanija "Slatki Raj" moze iskusiti izazove u odrzavanju konstantne prodaje tokom cele godine, sto moze dovesti do promenljivih prihoda i planiranja proizvodnje.

**Sanse:**

1. Mogucnost online kupovine: Povecana popularnost online kupovine omogucava "Slatkom Raju" da dostigne veci broj kupaca sirom zemlje i van granica Srbije.
2. Diversifikacija asortimana: Uvodjenje novih ukusa i proizvoda moze privuci nove segmente kupaca i proširiti trzisni udeo.
3. Partnerstva i saradnje: Saradnja sa drugim brendovima ili lokalnim biznisima moze doneti nove prilike za promociju i dostizanje novih ciljnih grupa.
4. Mogucnost internacionalizacije: S obzirom na online prisustvo i sposobnost isporuke sirom zemlje, kompanija "Slatki Raj" moze iskoristiti mogucnost prosirenja na medjunarodno trziste. Uvodjenjem dostave i promocijom putem online kanala, kompanija moze privuci kupce iz drugih zemalja i povecati svoj trzisni udeo izvan granica Srbije. Ovo otvara potencijal za rast prihoda i stvaranje globalnog prepoznatljivog brenda.

**Prepreke:**

1. Konkurencija na trzistu: Postojanje vec etabliranih konkurenata sa sirokim asortimanom proizvoda i snaznim marketinskim aktivnostima moze otezati ulazak "Slatkog Raja" na trziste.
2. Troskovi proizvodnje: Visoki troskovi sirovina i ulaganja u kvalitet mogu predstavljati prepreku za ostvarivanje konkurentnih cena i profitabilnosti.
3. Logisticki izazovi: Problemi sa kvarom sirovina ili logisticki problemi prilikom dostave proizvoda mogu uticati na zadovoljstvo kupaca i troskove poslovanja.
4. Fluktuacije cena sirovina: Promene u cenama sirovina poput kakaoa, mleka ili orasastih plodova mogu uticati na profitabilnost poslovanja. Nepredvidive fluktuacije cena mogu dovesti do povecanja troskova proizvodnje.
5. Mogucnost kvara u masinama predstavlja pretnju koja moze ometati kontinuitet proizvodnje i izazvati finansijske gubitke.

**Promotivna strategija:**

**Popusti i promotivne akcije:** Organizovanje periodicnih popusta ili promotivnih akcija, kao sto su "kupi jedan, dobij drugi besplatno", sezonski popusti ili popusti za vernost kupaca.

**Degustacije proizvoda:** Organizovanje degustacija proizvoda u prodavnici kako bi se potrosaci upoznali sa razlicitim vrstama cokolada i slatkisa i osetili ukus proizvoda pre nego sto ih kupe.

**Sezonske promocije:** Prilagodjavanje promotivnih aktivnosti razlicitim sezonama ili praznicima, kao sto su Bozicni popusti, Uskrsnje akcije ili letnje promocije.

**Kreativno pakovanje:** Kreiranje atraktivnog i kreativnog pakovanja proizvoda kako bi se privukla paznja kupaca i istakla jedinstvenost brenda.

**Saradnja sa drugim brendovima:** Partnerstvo sa drugim brendovima kako bi se organizovale zajednicke promocije ili dogadjaji koji mogu privuci nove kupce.

**Online promocije:** Ukljucivanje promotivnih aktivnosti na veb stranici i drustvenim medijima kako bismo privukli online publiku. To moze ukljucivati objave o specijalnim ponudama, nagradnim igrama, recenzijama proizvoda itd.

**Izrada sajta, hosting web sajta i registracija domena:**

Registracija naseg sajta na domenu Slatkiraj.rs ima za cilj da istakne nasu povezanost sa Srbijom, koristeci nacionalni internet domen .rs. Koriscenje nacionalnog domena pruza nam prednost u lokalnom prepoznavanju, isticuci nasu autenticnost i podrsku domacem trzistu. Takodje, takav domen izgradjuje poverenje medju nasim korisnicima, jer signalizira da smo deo lokalne internet zajednice i da razumemo potrebe i preferencije nase ciljne publike. Slatkiraj.rs je domen koji se lako pamti i koji ostavlja dugotrajan utisak.

Web stranica "Slatki raj" omogucuje posetiocima da pregledaju nas asortiman cokolada, da ih kupuju online, kao i da se informisu o nasim ponudama, akcijama i dogadjajima. Odgovornost za odrzavanje sajta bice poverena internom timu zaduzenom za IT. Ocekujemo da bi troskovi angazovanja i odrzavanja tima za IT, ukljucujuci plate zaposlenih, mogli iznositi trecinu nase godisnje stedjevine, u zavisnosti od specificnih uloga, iskustva i lokalnih trzisnih uslova. Nasa web stranica ce biti jednostavna za koriscenje, ali kreativno dizajnirana kako bi se istakla od konkurencije. Sajt ce pruziti dinamicku podrsku prodaje proizvoda i usluga, osiguravajuci interaktivno iskustvo za kupce i olaksavajuci online kupovinu nasih proizvoda.

Nas hosting web sajt se oslanja na Apache web server kako bi pruzio sigurno i stabilno okruzenje za nase korisnike. Za skladistenje informacija o nasim korisnicima koristimo MySQL server, gde pazljivo cuvamo njihove podatke. Nas sajt koristi FAQ sekcijom koja pruza korisnicima brz i jednostavan pristup cesto postavljanim pitanjima i odgovorima, sto im olaksava pronalazenje potrebnih informacija. Nas sajt "Slatki Raj" koristi Google Analytics alat kako bi pratili broj poseta, izvor poseta, trajanje sesija.

Da bi korisnik mogao da kupi nas proizvod, potrebno je da unese svoje podatke i registruje se na nasem sajtu. Kada se korisnici registruju, imaju ogranicene privilegije koje im omogucavaju pristup web sajtu i mogucnost kupovine nasih proizvoda. S druge strane, administratori imaju punu kontrolu nad svim delovima sajta, ukljucujuci i pristup kodu, ako je to potrebno.

**Plan buduceg razvoja:**

**Unapredenje proizvodnih procesa:** Investiranje u tehnologiju i automatizaciju proizvodnje kako bi se poboljsala efikasnost, smanjili troskovi proizvodnje i povecala konkurentnost na trzistu. To moze ukljucivati i upotrebu novih tehnologija u preradi sirovina i proizvodnji cokolade.

**Online prisustvo:** Kontinuirano unapredjivanje online platforme kako bi se poboljsalo korisnicko iskustvo i omogucila jednostavna online kupovina. Razmatranje implementacije dodatnih funkcionalnosti kao sto su personalizacija narudzbina, programi lojalnosti i online promocije radi privlacenja veceg broja kupaca.

**Odrzivost i drustvena odgovornost:** Povecanje fokusa na odrzivost u proizvodnji i poslovanju, ukljucujuci smanjenje uticaja na zivotnu sredinu, podrsku lokalnoj zajednici i unapredjenje uslova rada zaposlenih. Razmatranje sertifikacija i standarda koji promovisu odrzive prakse u poslovanju.

**Finansijski plan:**

**Rashodi:**

1. Nabavka opreme i masina za proizvodnju cokolade (mikseri i mesaci, temperir masina, punilice i presa, rezalice i pakir masine) Sto bi nas kostalo najmanje 130.000 RSD. Svesni smo da masine nece trajno ostati u upotrebi i da ce vremenom biti potrebno zameniti ih sa obzirom na ove potencijalne situacije, sacuvamo svake godine 50.000 RSD za popravke, sto bi bilo godisnje 2.160.000RSD.
2. Izgradnja ili iznajmljivanje proizvodnih prostorija 200.000 RSD sto bi bilo godisnje 2.400.000 RSD.
3. Nabavka sirovina i materijala za proizvodnju 140.000 RSD sto bi bilo godisnje 1.680.000 RSD.
4. Marketing i promocija 150.000 RSD mesecno sto bi bilo godisnje 1.800.000 RSD
5. Troskovi zaposlenih (plate, osiguranje, porezi) 250.000 sto bi bilo godisnje 3.000.000 RSD.
6. Odrzavanje online marketa i dostavljanje proizvoda sirom Srbije 160.000 RSD mesecno sto bi godisnje bilo 1.920.000 RSD.

**Prihodi:**

1. Ocekujemo prihode od prodaje nasih proizvoda u iznosu od 1.200.000 RSD sto bi bilo godinje 14.400.000 RSD
2. Ocekujemo povecanje za 7% dobita od nasih proizvoda u toku sledece godine.

**Profit:**

1. Po nasoj preciznoj racunici nasi prihodi godisnje su 1.440.000 RSD, a mesecno je 120.000 RSD.