

Poslovni načrt

(dopolnilo projektu)

Kaj

V primeru, da imate dobro idejo morate imeti tudi dober poslovni načrt!

Seveda poslovni načrt lahko obsega tudi nekaj sto strani in je izven obsega naše naloge. Pri nalogi se omejimo na produkt/rešitev in finančni načrt izdelave, prodaje, ...

- *Veliko bomo predvidevali in ocenili na palec (označimo z *), ostalo če nejdemo konkretne cenike pa podamo referenco (npr. cene za sestavne dele)...*

Okrnjeni cilj

Poslovni načrt lahko opišemo na kratek način ali pa na zelo kompleksen in obširen način. Dokument služi viziji ideje, pripravi ideje in na koncu implementaciji ideje.

Dokument se spreminja skozi čas. Ob pojavitvi novih dejstev se ponovno ovrednoti.

V našem primeru si predstavljajte, da imate idejo, imate ekipo in sedaj iščete poslovnega partnerja. Želite da investira v vas. Npr. poslovni angel ali banka ali podjetje s trgom na katerega želite vstopiti ... Dokument služi temu, da vidi potencialni partner v vas in v vaši idejo priložnost za zaslužek.

Primarno je seveda poslovni načrt namenjen racionalnemu in sistematičnemu pristopu k ustvarjanju poslovne prihodnosti na zdravih temeljih.

Poslovni načrt

Poglejmo kakšen VIR ;)

1. <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/poslovni-nacrt>
2. <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/kako-napisati-poslovni-nacrt>
3. http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/pavlinjek4162.pdf
4. ***Poiščite še kakšno diplomo, ...***

Preučite linke.

Abeceda

- **Kazalniki** poslovanja podjetja so relativna števila, ki jih dobimo s primerjavo dveh računovodskih postavk.
 - Produktivnost, Gospodarnost, plačilne sposobnosti, ...
- **Kazalci** so absolutno izražene informacije v obliki številke (rast, dobiček, ..)
 - Sredstva
 - Stvari
 - Pravice
 - Denar
 - Kapital
 - Obveznosti do lastnikov (povrne lastnikom, če podjetje preneha delovati)
 - Čisti dobiček, ...

Finančni načrt - Kazalniki uspešnosti (posplošeno)

- Gospodarnost/Ekonomičnost

$$E = \frac{\textit{Prihodki}}{\textit{Odhodki}} = \frac{\textit{Vrednost proizvoda}}{\textit{Stroški}}$$

- Donosnost/Rentabilnost

$$R = \frac{\textit{Čisti rezultat}}{\textit{Vložena poslovna sredstva}}$$

Finančni načrt - Kazalniki uspešnosti (posplošeno)

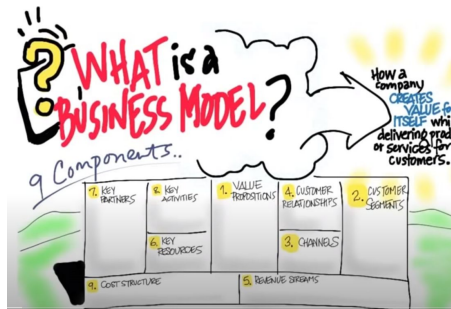
- Storilnost/Produktivnost

$$P = \frac{\textit{Količina proizvodnje}}{\textit{Število zaposlenih}} = \frac{\textit{Količina proizvodnje}}{\textit{Količina proizvedenega}}$$

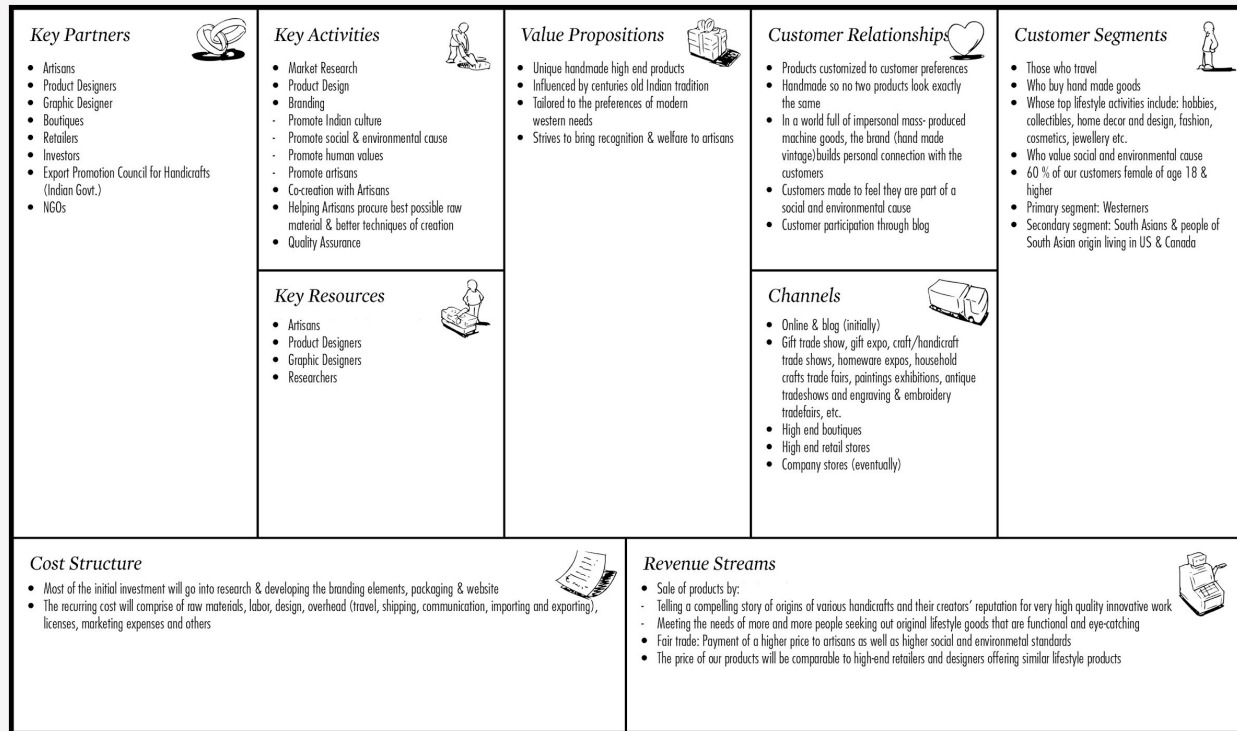
- Produktivnost dela
 - Čisti prihodki od prodaje/Število zaposlenih

Platno poslovnega modela

- <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTqpY>



The Business Model Canvas



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



- https://oyeindiahandicraft.files.wordpress.com/2011/11/oyeindia_business_model_canvas1.jpg
- <https://www.youtube.com/watch?v=CakUeC1sCSs>
- <https://consilue.com/zmagovalni-poslovni-model/>

<h3>Ključni partnerji</h3>  <p>Kdo so naši ključni partnerji? Kdo so naši ključni izvajalci? Katere ključne vire zagotavljajo ključni partnerji? Katere ključne aktivnosti pridobivamo od ključnih partnerjev?</p> <p>MOTIVACIJA ZA PARTNERSTVA: Optimizacija in ekonomski razlogi Zmanjšanje tveganja in negotovosti Pridobivanje določenih virov in aktivnosti</p>	<h3>Ključne aktivnosti</h3>  <p>Katere ključne aktivnosti zahteva naša ponudba vrednosti? Katere aktivnosti zahtevajo distribucijske poti? Katere odnosi s kupci? In katere viri prihodkov?</p> <p>KATEGORIJE Produkcija Reševanje problemov Platforma/Mreža</p>	<h3>Ponudba vrednosti</h3>  <p>ZNAILNOSTI Novost Zmogljivost Prilagoditev Zagotoviti, da bo delo opravljeno [v job done] Dizajn Znamka/Status Cena Zmanjšanje stroškov Zmanjšanje tveganja Dostopnost Priročnost/uporabnost</p>	<h3>Odnosi s kupci</h3>  <p>Kakšen tip odnosa pričakuje vsak izmed naših segmentov kupcev, da ga bomo vzpostavili in vzdrževali? Katere odnose smo že vzpostavili? Kako so usklajeni s preostalinimi deli našega poslovnega modela? Koliko stanejo?</p> <p>PRIMERI Osebnostna podpora Predana osebna podpora Samo-potrežba Automatizirana storitev Skupnosti So-ustvarjanje</p>	<h3>Segmentacija kupcev</h3>  <p>Komu ustvarjamo vrednost? Kdo so naši najpomembnejši kupci?</p> <p>TRGI Trg široke potrošnje Nišni trg Segmentirani trg Raznovrsten trg Več-stranska platforma</p>
<h3>Ključni viri</h3>  <p>Katere ključne vire zahteva naša ponudba vrednosti? Katere ključne vire zahtevajo naše distribucijske poti? Katere odnosi s kupci? In katere viri prihodkov?</p> <p>VRSTE KLJUČNIH VIROV Materialni Intelektualni (patenti, znamke, pravice, podatki) Kadrovski viri Finančni viri</p>			<h3>Distribucijske poti</h3>  <p>Prek katerih distribucijskih poti želijo biti dosegljivi naši segmenti kupcev? Kako zdaj dosegamo segmente kupcev? Kako integriramo naše distribucijske poti? Katere poti najbolje delujejo? Katere poti so stroškovno najučinkovitejše? Kako integriramo naše poti z navadnimi kupci?</p> <p>STOPNJE DISTRIBUCIJSKIH POTI 1. Zavedanje - Kako bomo dvignili zavedanje o izdelkih in storitvah družbe? 2. Ovednotenje - Kako bomo kupcem pomagali ovednotiti ponudbo vrednosti naše organizacije? 3. Nakup - Kako imajo kupci možnost kupiti določene izdelke in storitve? 4. Dostava - Kako dostavljamo ponudbo vrednosti kupcem? 5. Po-prodaja - Kako zagotavljamo po-prodajno podporo kupcem?</p>	
<h3>Struktura stroškov</h3>  <p>Kateri so najpomembnejši stroški lastni našemu poslovnemu modelu? Kateri ključni viri so najdražji? In katere ključne aktivnosti so najdražje?</p> <p>ALI VAŠE POSLOVANJE: Išče stroškovne prednosti [vitka stroškovna struktura, nizko-cenovna ponudba vrednosti, največja možna avtomatizacija, široko zastavljeno zaposlovanje z zunanjimi partnerji] Išče vrednosti [usmerjenost na ustvarjanje vrednosti, premium ponudba vrednosti]</p> <p>VZORCI ZNAILNIH STROŠKOV Stalni stroški (plače, najemnine, pripomočki) Spremenljivi stroški Ekonomija obsega Ekonomija področja</p>	<h3>Viri prihodkov</h3>  <p>Katero vrednost so naši kupci resnično pripravljeni plačati? Kaj trenutno plačujejo? Kako trenutno plačujejo? Kako bi raje plačevali? Koliko vsak posamezen vir prihodkov prispeva k celotni prihodkom?</p> <p>DINAMIČNO OBLIKOVANJE CEN Pogajanja (dogovarjanje) Upravljanje donosov V-realnem-času cene</p> <p>FIKSNE CENE Cenik Glede na funkcijo izdelkov Glede na segment kupcev Glede na količino</p> <p>Prodaja premoženja Pristojbina za uporabo Naročnine Kreditiranje/najem/zakup Licenciranje Posredniške provizije Oglaševanje</p>			

Dokument naj vsebuje platno in...

Dopolnite predstavitev s točkami/poglaviji (podrobneje)!

1. Kratek opis poslovnega modela/Ideje! Kako priti na trg, ...
2. Finančni del (kakšne tabele so zaželenne)
 - Cena delov
 - Cena sestavljanja
 - Cena licenciranja
 - Cena dela
 - Načrtovanje, vodenje, programiranje, sestavljanje...

Dopolni osnovni izračun

3. Poslovni/makretinški del

- Ciljni trg (komu in v kakšnih količinah) Npr. začnem z SLO, ...1000 kosov
- Kako uvajati uporabnike/navodila...
- Časovnica (razvoj, testiranje, beta prodaja, 1. faza prodaje, ...)
- Podpora/servis (kako, kje, financiranje....)
- Stanje na trgu in tveganja ([SWOT analiza](#)) [WWW](#)
- Pričakovan dobiček na komad
- Potrebna sredstva za zagon (pomagaj si z finančnim načrtom)
- Oцени osnovne kazalnike

Poslovni načrt

- Ključna vprašanja
 - Ključni partnerji
 - Ključne aktivnosti
 - Ključni viri
 - Ponudba vrednosti
 - Odnosi s kupci
 - Distribucijske poti
 - Segmentacija kupcev
 - Struktura stroškov
 - Viri prihodkov
 - Predstavlja analizo trga

Poslovni načrt - Ključni partnerji

- Kdo so naši ključni partnerji?
- Kdo so naši ključni izvajalci?
- Katere ključne vire zagotavlja partner?
- Katere ključne aktivnosti pridobivamo od partnerja/izvajalca?

Motivacija za partnerstvo:

- Optimizacija in ekonomski razlogi
- Zmanjšanje tveganj in negotovosti
- Pridobivanje določenih virov in aktivnosti

Poslovni načrt - Ključne aktivnosti

- Katere ključne aktivnosti zahteva naša ponudba vrednosti?
- Katere aktivnosti zahtevajo distribucijske poti?
- Katere aktivnosti zahtevajo naši odnosi s strankami?
- Katere aktivnosti zahtevajo naši viri prihodkov?

Kategorije:

- Produkcija
- Reševanje problemov
- Platforma/Mreža

Poslovni načrt - Ključni viri

- Katere ključne vire zahteva naša ponudba?
- Katere ključne vire zahtevajo naše distribucijske poti?
- Katere ključne vire zahtevajo naši odnosi s strankami?
- Katere ključne vire zahtevajo naši viri prihodkov?

Vrste ključnih virov:

- Materiali
- Intelektualni (patenti, podatki, pravice...)
- Kadrovske viri
- Finančni viri

Poslovni načrt - Ponudba vrednosti

- Kaj je problem, ki ga rešujemo?
- Kaj je rešitev, ki jo ponujamo?
- Katere vrednosti bomo zagotovili kupcem?
- Kateri sveženj izdelkov in storitev ponujamo vsakemu posameznemu segmentu kupcev?
- Katere potrebe kupcev izpolnjujemo?

Značilnosti:

- Novosti
- Zmogljivosti
- Prilagoditve
- Priročnost/Uporabnost
- Dizajn
- Znamka/Status
- Zmanjšanje stroškov
- Zmanjšanje tveganja
- ...

Poslovni načrt - Distribucijske poti

- Preko katerih distribucijskih poti želijo biti dosegljivi naši segmenti?
- Kako zdaj dosežemo segmente kupcev?
- Kako integriramo naše distribucijske poti?
- Katere poti najboljše delujejo?
- Katere poti so stroškovno najučinkovitejše?
- Kako integriramo naše poti z navadami kupcev

Stopnje distribucijskih poti:

1. **Zavedanje** - Kako bomo dvignili zavedanje o izdelkih in storitvah družbe?
2. **Ovrednotenje** - Kako bomo kupcem pomagali ovrednotiti ponudbo vrednosti naše organizacije?
3. **Nakup** - Kako imajo kupci možnost kupiti določene izdelke in storitve?
4. **Dostava** - Kako dostavljamo ponudbo vrednosti kupcem?
5. **Po-prodaja** - Kako zagotavljamo po-prodajno podporo kupcem?

Poslovni načrt - Segmentacija kupcev

- Komu ustvarjamo vrednost?
- Kdo so naši najpomembnejši kupci?

Trgi:

- Trg široke potrošnje
- Nišni trg
- Segmentirani trg
- Raznovrsten trg
- Več-stranska platforma

Poslovni načrt - Struktura stroškov

- Kateri so najpomembnejši stroški lastni našemu našemu poslovnemu modelu?
- Kateri ključni viri so najdražji?
- Katere ključne aktivnosti so najdražje?

Vzorci značilnih stroškov:

- Stalni stroški (plače, najemnine, pripomočki...)
- Spremenljivi stroški
- Ekonomija obsega
- Ekonomija področja

Poslovni načrt - Viri prihodkov

- Katero vrednost so naši kupci resnično pripravljeni plačevati?
- Kaj trenutno plačujejo?
- Kako trenutno plačujejo?
- Kako bi raje plačevali?
- Koliko vsak posamezni vir prihodkov prispeva k celotnim prihodkom?
- **Dinamično oblikovanje cen:**
Pogajanja/dogovarjanja
- **Fiksne cene:** Cenik; Glede na funkcijo izdelkov; Glede na segment kupcev; Glede na količino
- **Tipi:** Prodaja premoženja; Pristojbina za uporabnike; Naročnine; Kreditiranje/najem/zakup; Licenciranje; Posredniške provizije; Oglaševanje

Finančni načrt

- Izhaja iz poslovnega načrta
- Pasivni in aktivni kapital podjetja
- Osnovne vodstvene naloge glede na tip podjetja (samostojni podjetnik, delniška družba, družba z omejeno odgovornostjo...)
- Opredelitev cen virov, aktivnosti, distribucije...
- Opredelitev cen izdelave izdelka oziroma izvajanja storitve, ki jo podjetje ponuja
- Opredelitev mejnikov
- Vsebuje plan za več let (od 3. do 5. let ali več)

Community first je nasprotno prodaji

MARKETING FUNNEL



MARKETING FUNNEL



Poslovni načrt - primeri

- <https://course1.winona.edu/ppaulson/BUSA376/Assignments/Assignment02/BusinessModelCanvasExample.PNG>
- [http://2014.igem.org/wiki/images/3/37/Aalto Helsinki Business Model Canvas Final.png](http://2014.igem.org/wiki/images/3/37/Aalto_Helsinki_Business_Model_Canvas_Final.png)
- [https://miramaad.files.wordpress.com/2011/03/business_model canvas poster 2-0012.png](https://miramaad.files.wordpress.com/2011/03/business_model_canvas_poster_2-0012.png)
- <https://lsdreampresent.files.wordpress.com/2012/10/businessmodelcanvaslsdreampresent.jpg?w=1400>
- <https://vermeiretim.files.wordpress.com/2010/10/picture-42.png>
- <http://www.socialbusinessmodelcanvas.com/wp-content/uploads/SBMC-v2.png>
- <https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
- <https://www.businessmodelsinc.com/tools-skills/tools/business-model-canvas>
- <https://canvanizer.com/>

Poslovni in finančni načrt za IoT napravo (Pametni smetnjak)

Primer, ki ga je v okviru seminarske naloge pripravil študent Klemen

https://docs.google.com/presentation/d/1axqxOlrzLGihqAp1xK_2MRqb14rnjHNPYWqnz4KsTDM/edit?usp=sharing