|  |
| --- |
| **RAZVOJ D.O.O.** |

**BIZNIS PLAN**

**za period:2021**

**Datum izrade: 14.10.2021.**

**1. REZIME**

***Naziv preduzeća Društvena mreža- Instagram kopija***

***Adresa Poturšahidijina 10***

***Telefon, mail +387603033933, arman\_basovic@hotmail.com***

***Zejnilović***

***Direktor Arman Bašović***

***Pravni status***

***Vlasnička struktura***

**1.2. Kratak opis poslovne ideje**

Dio koji radite nakon što ste završili ostatak biznis plana. Nedite osnovne informacije biznis plana:

|  |
| --- |
| Djelatnost preduzeća:  Najvažniji proizvodi/usluge:  Tržište na kojem ćete plasirati svoje proizvode/pružati usluge: Međunarodno tržište  Lokacija: Sarajevo, BIH  Potrebna ulaganja: Serveri za održavanje stranice i čuvanje podataka.  Broj potrebnih radnika na početku poslovanja (prva 3 mjeseca): 1  Očekivano povećanje broja zaposlenih u narednih 3 godine: 3  Očekivani rezultati u naredne tri godine (prihod i profit):  1. godina 2. godina 3. godina  Prihod.................................... \_\_600\_\_ \_\_4000\_\_ \_10000\_\_  Profit..................................... \_\_200\_\_ \_\_3000\_\_ \_\_8200\_\_ |

**2. ANALIZA OKRUŽENJA**

Analizirajte okruženje (npr.preko PESTEL analize: političko, ekonomsko, socijalno, tehnološko, prirodno/ekološko, pravno) i navedite moguće rizike za uspješno poslovanje, kao i prilike koje mogu nastati iz promjene okruženja.

Npr. ako planirate započeti proizvodnju papirnih kesa, provjerite da li se uskoro očekuje donošenje zakona kojim će biti zabranjena upotreba plastičnih kesa, što može predstavljati priliku za Vašu buduću firmu.Takođe ako planirate početi sa proizvodnjom plastičnih kesa, ovakav zakon bi mogao praktično da Vam uništi biznis.

Da li će Vaša djelatnost morati da zadovolji neki od ekoloških standarda, ili da li se sprema donošenje nekog zakona koji bi pooštrio standarde u ovoj oblasti čime bi ste bili prinuđeni da dodatno investirate npr. u ugradnju uređaja za prečišćavanje (vode, vazduha).

Ako je riječ o promjenama koje se očekuju u daljoj budućnosti, navedite kako planirate da ih ’’spremni dočekate’’.

|  |
| --- |
| Ljudi svakodnevno traže sljedeći korak u društvu i žele da bude među prvima koji isprobavaju nove stvari na tržištu. Imati profil na više različitih društvenih stranica znači imati više mogućnosti uspostavljanja kontakta s drugim ljudima i čak upoznavanje novih ljudi putem tih platformi. U slučaju pada servera Instagram-a i Facebook-a, kao što se desilo u skorije vrijeme, ljudi traže nove stvari ili nove puteve da komuniciraju ostatkom svijeta za šta bi idealno bila moja društvena mreža. |

**3. MARKETING PLAN**

**3.1. Opis proizvoda/usluga**

Opišiteasortiman proizvoda (bitne karakteristike proizvoda:sastav, veličina, boja, oblik, način upotrebe,

da li je to nov ili već postojeći proizvod, itd.)

Ako su usluge u pitanju, opišite u čemu se sastoji usluga (glavne usluge koje planirate pružati)

|  |
| --- |
| Plan je napraviti web stranicu na kojoj više korisnika mogu međusobno slati podatke i komunicirati jedno sa drugim. Svaki korisnik na prijavi mora unijeti svoje podatke kao što su svoje ime, prezime, datum rodjenja, e-mail adresu, broj telefona i jedinstveni username koji samo jedan korisnik može na toj platformi imati. Korisnici imaju mogućnost objavljivanja slika i dodavanje opisa na nju. Svaka slika ima svoje podatke gdje drugi korisnici mogu stavljati svoje komentare i stavljati lajkove na njih koji mogu vidjeti svi korisnici na stranici koji dođu do objava. Komentari također imaju opciju da drugi korisnici lajkuju i odgovaraju na njih. Reklamirati se mogu svi korisnici ili kompanije, ali moraju platiti određenu sumu novca i u ovisnosti koliko je novca dato toliko dana će njihov profil se prikazivati drugim korisnicima. |

**3.2. Tržište**

**Geografsko područje**

Navedite geografsko područje na kom mislite plasirati svoje proizvode, odnosno pružati svoje usluge. Npr. usluge ću pružati na teritoriji opštine Srbac, proizvode ću plasirati u Bosni i Hercegovini, Srbiji, Crnoj Gori i Hrvatskoj, i sl.

|  |
| --- |
| Biti će dostupno širom svijeta. |

**Kome su namjenjeni proizvodi i kako plasirati proizvode?**

**a) Ciljno tržište (grupa)**

Ovdje je riječ okrajnjim potrošačima/korisnicima proizvoda/usluga, u okviru navedenog tržišnog područja koje ste izabrali.

Identifikujte ciljno tržište što je moguće jasnije (starosna dob, pol, bogatstvo/prihodi, zanimanje, itd.) kako bi bili sigurni da proizvod zaista odgovara njihovom ukusu, potrebama, željama.

Ukoliko su krajnji potrošači/korisnici vaših proizvoda/usluga firme, organizacije, institucije i sl., navedite njihovu djelatnost i u koje svrhe bi oni koristili vaše proizvode/usluge.

|  |
| --- |
| Tržište se bazira na firme i kompanije koje će reklamirati svoje produkte osobama od 13. godina i starijih koji imaju puno slobodnog vremena i provode mnogo vremena na telefonu. |

**b) plasman/distribucija**

Da li ćete proizvode prodavati veletrgovcima, trgovcima na malo, ili direktno građanima, tj. direktno firmama, institucijama i sl.?

Ako planirate da imate **maloprodajno mjesto, detaljno obrazložite prednosti i nedostatke lokacije.**

|  |
| --- |
| Stranica je dostupna svim korisnicima i mogu promovirati svoje produkte. |

**3.3. Poređenje sa konkurencijom**

Navedite bitne informacija o konkurenciji (npr. ko su najjači konkurenti, kakvi su njihovi proizvodi, po kojim cijenama prodaju, koju tehnologiju koriste, i sl.)

Izvršite poređenje sa konkurencijom. U čemu mislite da ćete biti bolji? (Benchmarking analiza ili Porterov lanac vrijednosti: pomoćne i glavne aktivnosti)

Npr. šta će činiti Vaš proizvod/uslugu jedinstvenim na tržištu?

Da li će biti boljeg kvaliteta od onog koji je trenutno dostupan, ili će se cijena značajnije razlikovati? ...

|  |
| --- |
| Najjači konkurenti su Instagram i Facebook. Oni su internacionalni i dostupni svima širom  planete. Instagram koriste preko 1.5 milijardi ljudi dok Facebook preko 2 milijarde. |

**3.4. Procjena tražnje**

Napravite procjenu ukupne potražnje za vrstom proizvoda (usluga) koje ćete proizvoditi.Obrazložite na osnovu čega ste napravili procjenu. (Npr. U BiH se godišnje potroši\_\_\_ litara farbe za metal. Ova informacija je objavljena u časopisu \_\_\_\_.). Za ovu vježbu izrade poslovnog plana možete koristiti samo sekundarne podatke (istraživanje za stolom) npr.istraživanja koja su već urađena, zvaničnu statistiku na Zavodu za statistiku RS i/ili Agencija za statistiku BiH i sl.

|  |
| --- |
| Ljudi svakodnevno traže sljedeći korak u društvu i žele da bude među prvima koji isprobavaju nove stvari na tržištu. Imati profil na više različitih društvenih stranica znači imati više mogućnosti uspostavljanja kontakta s drugim ljudima i čak upoznavanje novih ljudi putem tih platformi. U slučaju pada servera Instagram-a i Facebook-a, kao što se desilo u skorije vrijeme, ljudi traže nove stvari ili nove puteve da komuniciraju ostatkom svijeta za šta bi idealno bila moja društvena mreža. |

**3.5. Procjena tržišnog udjela**

Napravite procjenu vašeg učešća na tržištu (procenat od ukupne procjenjene prodaje na datom području. Npr.ja ću u prvoj godini prodati 3% od ukupne količine farbe za metal koja se proda u BiH, ili ako ćete npr. uzgajati piliće koje ćete prodavati samu u Prijedoru, onda navedite procjenu ukupne prodaje i Vašeg tržišnog učešća samo za područje opštine Prijedor.) i obrazložite na čemu bazirate procjenu.

|  |
| --- |
| Na internacionalnom nivou tržišni udjel moje stranice neće imati visoko učešće zbog veličine ostalih društvenih mreža |

**3.6. Plan obima prodaje**

Navedite planirani obim prodaje u tri godine(mjesečno za prvu godinu i godišnje za naredne dvije).

|  |
| --- |
| Za prvu godinu reklamacije mjesečno će varirati i godišnje je planirano 600 KM zarade dok u naredne dvije godine će društvena mreža biti popularnija i zarađivati preko 14000 KM kroz njih. |

**3.7. Prodajne cijene proizvoda/usluga**

Navedite prodajne cijene proizvoda/usluga i popuste koje planirate davati.

Na osnovu plana obima prodaje i ovih podataka, napravite procjenu prihoda prema asortimanu, i ukupnih prihoda.

|  |
| --- |
| Reklamiranje će imati omjer 1 dana : 2 KM. Ako je reklamacija duža od 5 dana cijena  će biti spuštena za 10%. Ako je reklamacija duža od 10 dana cijena će biti spuštena za  20%. Ako je reklamacija duža od 5 dana cijena će biti spuštena za 30%. |

**3.8. Koje će se promotivne mjere koristiti?**

Neke od ovih mjera su:

- oglasi (reklame) na TV i radio stanicama, u novinama, časopisima,

- posteri,

- besplatni uzorci,

- nagradne igre,

- sponzorstvo,

- učešće na trgovačkim sajmovima i izložbama,

- lična prodaja (direktne posjete, eventualno telefonom).

Navedite koje ćete mjere koristiti, koje medije, i koliko često.

|  |
| --- |
| Oglasi na TV, posteri, lična prodaja. |

**3.9.Koliko trebate za promociju i distribuciju vašeg proizvoda?**

Navedite planirane troškove promocije (kojima pripadaju troškovi koji se odnose na terenske komercijaliste) i distribucije.

|  |
| --- |
| Troškovi promocije će biti 15 KM mjesečno prvu godinu pa u zavisnosti od napretka  društvene medije troškovi će se povećati ili smanjiti. |

**4. PLAN PROIZVODNjE (PRUŽANJA USLUGA) I ORGANIZACIJE POSLOVANJA**

**4.1. Plan obima i dinamike proizvodnje (pružanja usluga)**

Bazirajući se na planu prodaje (u sklopu marketing plana) navedite planirani obim proizvodnje (pružanja usluga) i dinamiku po mjesecima (za prvu godinu, a godišnje za naredne dvije), npr.:

Proizvod 1. mjesec 2. mjesec 3. mjesec ......

Proizvod/usluga A JM JM JM

Proizvod/usluga B JM JM JM

|  |
| --- |
| Svi korisnici mogu prijavljivati probleme na stranici. |

**4.2.Opis procesa proizvodnje (pružanja usluga)**

Opišite osnovne operacije proizvodnog procesa ili procesa pružanja usluga.

Poželjno je predstaviti ga šematski.

|  |
| --- |
| Korisnik prijavljuje problem putem date opcije na mreži. Obavijest dolazi vlasniku  stranice i može direktno odgovoriti na datu poruku i pokušava popraviti dati problem. |

**4.3. Troškovi poslovanja**

Navedite sve troškove koji će se javljati i u kojem iznosu.

Na primjer troškovi: električne energije, radne snage, sirovina i materijala, amortizacije osnovnih sredstava, održavanja opreme, telefona, kamata, itd.

|  |
| --- |
| Troškovi poslovanja će biti mjesešno plačanje održavanje servera i podataka na njima i  reklamacija društvenog medija. Održavanje servera je 20 KM mjesečno dok na  reklamacije će se plačati 15 KM mjesečno |

**4.4. Organizacioni oblik firme**

Navedite kako će firma biti registrovana tj. da li kao preduzetnička djelatnost (zanatska radnja, ugostiteljska radnja, trgovačka radnja) ili kao preduzeće (akcionarsko društvo, društvo ograničene odgovornosti, ortačko društvo, komanditno društvo).

|  |
| --- |
| Firma će biti registrovana kao preduzeće. |

**4.5. Organizaciona struktura firme**

Poželjno prikazati u vidu grafikona, tj. organizacione šeme.

|  |
| --- |
| 2 |

**4.6. Predoperativne aktivnosti**

Navedite sve aktivnosti koje će biti potrebno obaviti prije početka poslovanja, i vremenski period potreban za obavljanje ovih aktivnosti.

Npr: registracija preduzeća, nabavka opreme, zapošljavanje radnika, uređenje prostora, itd.

|  |
| --- |
| Napraviti stranicu koja može obavljati sve date funkcije i koja je spremnada bude  objavljena u svijet bez bugova i drugih tehničkih poteškoća |

**5. FINANSIJSKI PLAN[[1]](#footnote-0)**

**5.1. Plan finansiranja investicije (pregled potrebnih ulaganja i izvora finansiranja)**

Primjer:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **R.br.** | | **Početna ulaganja**  (navedene stavke su date samo kao primjer) | **Iznos (KM)** |
| **Postojeća materijalna sredstva** | | | **Iznos (KM)** (procijenite sadašnju vrijednost materijalnih sredstava koja posjedujete) |
| 1. | Računar koji može pohranjivati podatke | | 850 |
| 2. | |  |  |
| 3. | |  |  |
|  | | **Ukupno** | **850** |
| **Potrebna dodatna ulaganja** | | | **Iznos (KM)** |
| 1. | | Serveri za mrežu | 240 |
| 2. | | Serveri za pohranu podataka | 500 |
| 3. | | Reklamacija | 180 |
| 4. | |  |  |
|  | |  |  |
|  | | **Ukupno** | **920** |
|  | | **UKUPNO:** | **1770** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Izvori finansiranja** | **Iznos (KM)** |
| Vlastita sredstva | 850 |
| Kredit | 800 |
| Donacija od javne institucije (agencije za razvoj ili slično) | 120 |
|  |  |
|  |  |
| **UKUPNO:** | **1770** |

*Kratki primjer:*

Izvori finansiranja dodatnih ulaganja, koja ukupno iznose 10.500 KM (služi samo kao primjer):

* donacija od državnog organa 4.500 KM (služi samo kao primjer)
* vlastita sredstva 4.500 KM (služi samo kao primjer)
* kredit od mikro-kreditne organizacije 1.500 KM (služi samo kao primjer)

**5.2. Plan prihoda i troškova (planirani bilans uspjeha)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Opis** | **1. mjesec** | **2. mjesec** | **3. mjesec** | **....** | **1. godina** | **2. godina** | **3. godina** |
| Prihodi od prodaje | 10 | 15 | 30 |  | 600 | 4000 | 10000 |
| Drugi prihodi |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ukupni prihodi** |  |  |  |  |  |  |  |
| Troškovi radne snage |  |  |  |  |  |  |  |
| Troškovi električne energije |  |  |  |  |  |  |  |
| ... | 35 | 35 | 35 |  | 400 | 1000 | 1800 |
| **Ukupni troškovi** | **35** | **35** | **35** |  | **400** | **1000** | **1800** |
| **Dobit / gubitak** | **-25** | **-20** | **-5** |  | **200** | **3000** | **8200** |
| Porez na dobit (10%) | -2.5 | -2 | -0.5 |  | -20 | -300 | -820 |
| **Neto dobit nakon oporezivanja** | **-27.5** | **-22** | **-5.5** |  | **180** | **2700** | **7380** |

**Napomena: navedene stavke služe samo kao primjer!**

**5.3. Finansijski pokazatelji profitabilnosti**

**Izračunajte stopu povrata na ulaganja**

= (dobit/početna ulaganja) x 100

|  |
| --- |
| Stopa povrata na ulaganja prvi mjesec je -1,55. Za 3. godinu stop povrata na ulaganja je 463,28 |

**Izračunajte period povrata ulaganja**

= 100/stopa povrata na ulaganja

|  |
| --- |
| Period povrata ulaganja za prvi mjesec je -64,52. Ua 3. godinu period povrata ulaganja je 0,22. |

1. Finansijskom plan, osnovna fiansijska dokumenta kao i pokazatelje ste obrađivali iz drugih predmeta. Ovdje je data osnova finansijskog planiranja. [↑](#footnote-ref-0)