

Martićeva ulica 56

10 000 Zagreb

Tel: 099 296 2790

E-mail: [mojmedo@gmail.com](mailto:mojmedo@gmail.com)

OIB: 11409653971

## **Poslovni plan: MojMedo d.o.o.**



Zagreb, svibanj 2022.

# Sadržaj

1. Sažetak poslovnog plana .....	3
2. Poduzeće .....	5
2.1. Podaci o poduzetniku .....	5
2.2. Nastanak poduzetničke ideje .....	5
2.3. Misijska .....	6
2.4. Vizija .....	6
2.5. Ciljevi .....	6
3. Lokacija .....	7
4. Marketing .....	8
4.1. Proizvod .....	8
4.2. Cijena .....	11
4.3. Promocija .....	11
4.4. Distribucija .....	13
4.5. Konkurencija .....	13
4.6. Trošak marketinga .....	14
5. Analiza tržišta .....	15
5.1. SWOT analiza .....	15
5.2. PEST analiza .....	16
5.3. Analiza kupaca .....	18
6. Financijski elementi .....	19
6.1. Investicije u osnovna sredstva .....	19
6.2. Investicije u obrtna sredstva .....	19
6.2.1. Trošak materijala .....	20
6.2.2. Vanjske usluge .....	20
6.2.3. Izdaci osoblja .....	20
6.2.4. Ostali troškovi poslovanja .....	21
6.3. Izvori financiranja .....	22
6.4. Račun dobiti i gubitka .....	23
7. Zaključna ocjena projekta .....	24
8. Popis slika i tablica .....	25
9. Literatura .....	26

## **1. Sažetak poslovnog plana**

**Naziv projekta:** MojMedo. d.o.o. – custom plišani medvjedići

### **Osnivači poduzeća:**

- Dario Boc – vlasnik, lice firme
- Pamela Benković – menadžer financija
- Marko Abramović - glavni tehnološki direktor
- Jelena Knezović – voditelj proizvoda

**Proizvod:** plišani medvjedić povezan aplikacijom

**Cilj projekta:** postati vodeća firma u proizvodnji custom plišanih medvjedića za djecu i povezati ih sa virtualnim okruženjem, te proširiti prodaju izvan Hrvatske.

**Lokacija:** Sjedište se nalazi u Martićeva ulica 56, 10 000 Zagreb sa 219 m<sup>2</sup> poslovnog prostora, prostorom za izradu plišanih medvjedića, prostorom za slanje paketa te soba sa serverima. Prostor se iznajmljuje sa godišnjim zakupom.

**Karakteristike tržišta:** Tržište je relativno otvoreno za dolazak novog poduzeća u kategoriji igračaka.

**Broj zaposlenih:** 9

**Investicije u osnovna sredstva: 44.000,00 kn**

**Investicije u obrtna sredstva: 65.061,91 kn (na mjesec)**

**Izvori financiranja:**

- Vlastita sredstva – 800.000,00 kn
- Kredit – 400.000,00 kn
- Investitori – 1.000.000,00 kn
- EU fondovi – 200.000,00 kn

**Ukupno: 2.400.000,00 kn**

**Predviđena neto dobit nakon prve godine: 199.442,00 (12,71%)**

**Predviđena bruto dobit nakon prve godine: 159.257,00 (16,94%)**

## **2. Poduzeće**

### **2.1. Podaci o poduzetniku**

Dario Boc zajedno sa svojim kolegama Markom Abramovićem, Pamelom Benković i Jelenom Knezović osniva poduzeće „MojMedo“. Dario Boc je lice poduzeća zadužen za marketing, sa svoji 2 godine iskustva rada za TopShop.

Marko Abramović, jedan od najboljih studenata Tehničkog Veleučilišta u Zagrebu, zadužen je za održavanje aplikacije i održavanje web stranice.

Pamela Benković, uz godine iskustva na studentskom poslu u Hrvatskoj poštanskoj banci zadužena je za financije i administrativne poslove, te Jelena Knezović kao bivša studentica grafičkog dizajniranja proizvoda je zadužena za dizajn i izradu proizvoda.

Svi članovi poduzeća MojMedo imaju iskustva sa programiranjem i razvojem aplikacija. Sa svojim zajedničkim znanjima i iskustvima stvaraju poduzeće sa ciljem dovođenjem tehnologije u svijet plišanih igračaka.

### **2.2. Nastanak poduzetničke ideje**

Spoj njihove kreativnosti, znanja i ljubavi prema programiranju dovela je do ideje za povezivanje plišanih igračaka sa virtualnim svijetom. Razvoj tehnologije iz godine u godinu je sve veći i veći, a dječja ljubav prema plišanim igračkama sve manja i manja. Uz veliku popularnost medvjedića, u zadnjih dvadeset godina među djecom, zbog svojeg kolosalnog razvoja, multimedijski sadržaji postaju jedan od najvećih entertainmenta. Ideja poduzeća MojMedo je kroz zabavne i interaktivne igre stvoriti uspomene koje ostaju zauvijek.

### **2.3. Misija**

Pretvoriti dječji svijet mašte u realnost i učiniti uspomene iz djetinjstva nezaboravne kroz igru i učenje.

### **2.4. Vizija**

Povezati djecu diljem svijeta na zabavan i produktivan način.

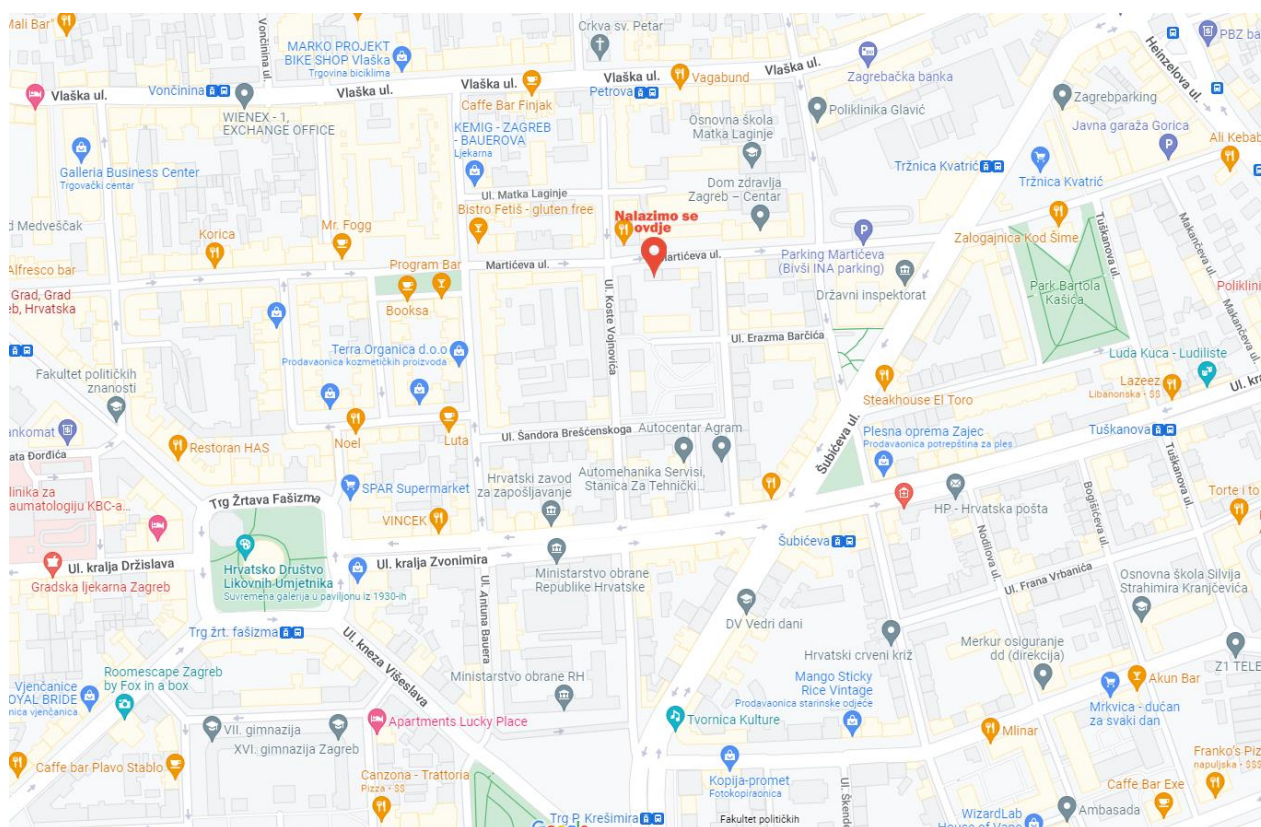
### **2.5. Ciljevi**

U Hrvatskoj ne postoji mnogo firmi koje se bave plišanima igračkama. Tržište je relativno otvoreno za dolazak novog poduzeća. Cilj poduzeća „MojMedo“ je postati vodeća firma u proizvodnji custom plišanih medvjedića za djecu i povezati ih sa virtualnim okruženjem, te proširiti prodaju izvan Hrvatske.

### 3. Lokacija

Glavno sjedište poduzeća „Moj Medo“ nalazi se u centru Zagreba. Sjedište se nalazi u 219 m<sup>2</sup> poslovnog prostora, prostor za izradu plišanih medvjedića, prostor za slanje paketa te soba sa serverima. Prostor se iznajmljuje sa godišnjim zakupom.

Nakon proširenja poduzeće bi otvorilo male trgovine u šoping centrima kao što su: Z centar(Špansko), City Center One West i East, Emmezeta. Širenjem poduzeće bi otvorilo i tvornicu za veću i bržu proizvodnju. Tvornica bi se nalazila u Koprivnici.



Slika 1 Lokacija sjedišta poduzeća

## **4. Marketing**

### **4.1. Proizvod**

Iako je i za vrijeme pandemije tržište igračaka ostalo stabilno i trenutno je u porastu, pandemija je ubrzala postojeće trendove i očekivanja roditelja kakve igračke žele kupiti za svoju djecu, poput:

- igračaka koje potiču socijalno i emocionalno učenje
- igračaka napravljene od održivih materijala
- igračaka koje potiču obiteljsku igru

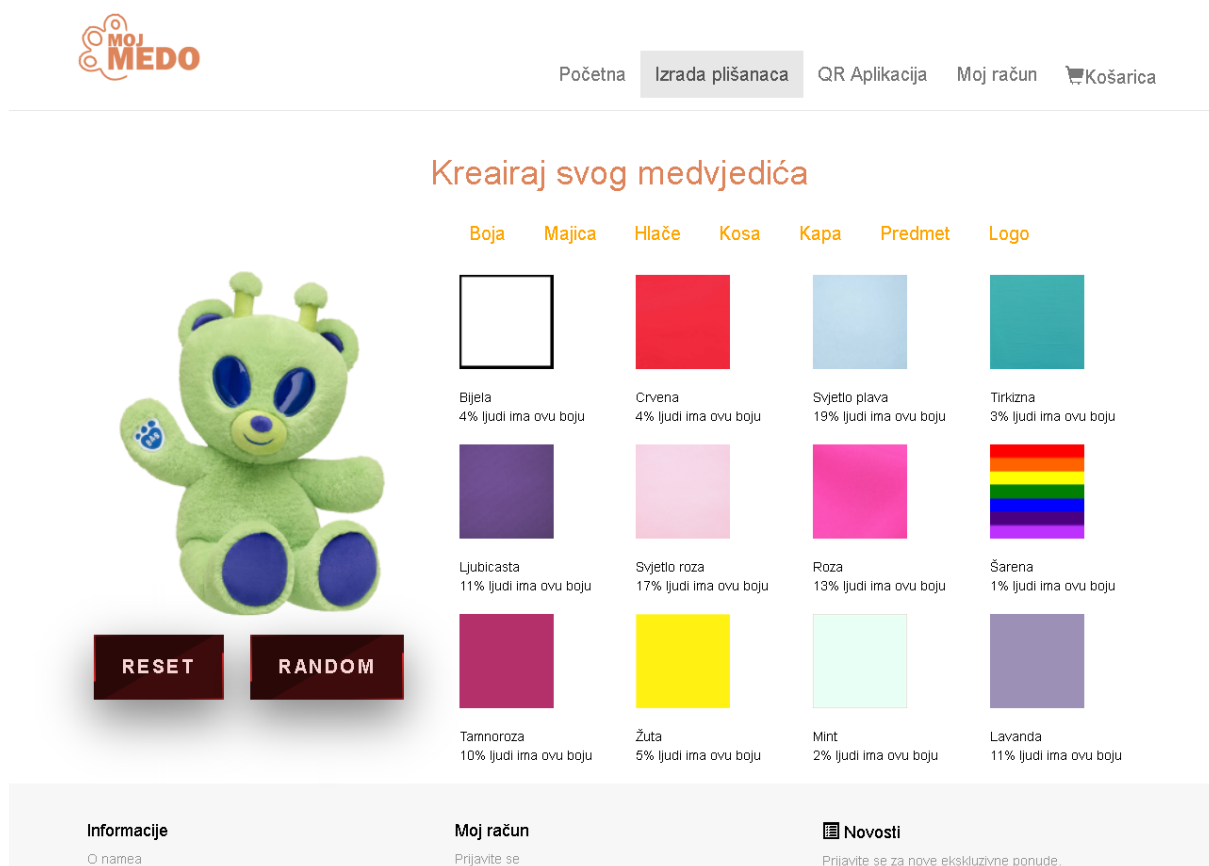
Postojeće tržište igračaka se fokusira na djecu u dobi od 0 do 5 godina, jer naša najmlađa generacija odrasta u digitalnom dobu i tehnološki je hiperpovezana te ubrzo pažnja s klasičnih igračaka prelazi na videoigrice, praćenje streaming servisa i sl.

„Moj Medo“, kao proizvod, prati trendove i inovativno je rješenje da stavi fokus klasičnih igračaka uz bok s digitalnim uređajima, jer povezuje svedremenu igračku (plišanog medvjedića) s digitalnom aplikacijom. Na taj način naša ciljna skupina su djeca svih uzrasta.



Kako „MojMedo“ funkcioniра?

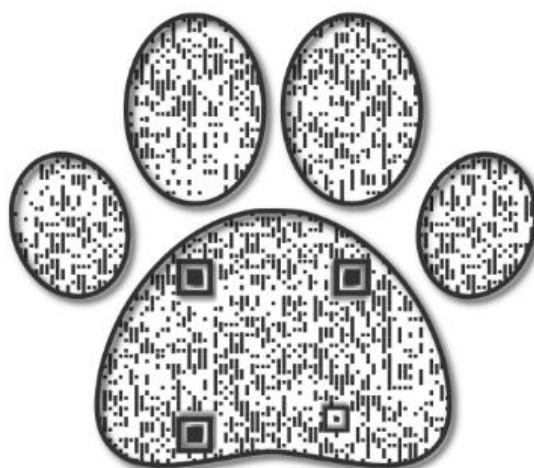
Kupac preko naše stranice ili u dućanu ima mogućnost dizajnirati vlastitog plišanog medvjedića. Sa više od 1000 mogućih kombinacija koje uključuju 3 različite veličine(S/M/L) svaki medvjedić ima svoju osobnost.



Slika 2 Web stranica

Tim stručnjaka kreira medvjedića po želji kupca nakon izvršene narudžbe čime se smanjuje masovna proizvodnja i problemi očuvanja prirodnih resursa .

Uz medvjedića, kupac dobiva i QR kod koji skeniranjem u „MojMedo“ aplikaciji stvara virtualnu verziju njihovog plišanca.



*Slika 3 QR kod*



*Slika 4 Alien medvjedić*



*Slika 5 MojMedo aplikacija*

Aplikacija nudi igranje zabavnih i interaktivnih igrica, povezivanje i komunikaciju sa prijateljima, prilagodbu medvjedića i slično. U njoj se trenutno nalaze 10 različitih igara, svaka različite težine i tematike. Sa različitim mjesečnim izazovima i nagradama motivira se korisnika na dugoročno korištenje aplikacije. Svakodnevnom brigom o medvjediću, njegovom zdravlju, sreći i edukaciji „MojMedo“ postoji svakodnevna razbibriga.

## 4.2. Cijena

„MojMedo“ poduzeće je odabralo cijene na temelju percipirane vrijednosti, tekućih cijena i analizom ponude konkurenata. Cijena proizvoda je individualna, te se dijeli na 3 osnovne kategorije ovisno o veličini:

- Mala (S) – 100 kn
- Srednja (M) – 180 kn
- Velika (L) – 250 kn

Konačna cijena ovisi o dodacima. Dodaci se dijele na 3 kategorije:

- Manji dodaci (šeširi, naočale...) – od 10 do 25 kn
- Osnovni dodaci (odjeća i obuća) – od 20 do 50 kn
- Ekskluzivni dodaci (u suradnji sa poznatim brandovima) – od 40 do 100 kn

Zbog troškovne inflacije, prevelike potražnje, reakcije konkurenata i slično, cijena proizvoda ostaje fleksibilna.

## 4.3. Promocija

S obzirom da je „MojMedo“ do sada relativno ne viđeni proizvod na tržištu, zahtjeva više pažnje i ulaganja vezano za promocije. Glavni načini promoviranja temelje se na:

- izradi web stranice
- oglasa na internetu
- društvenim mrežama

Oglasima na većim internetskim stranicama i profilima na društvenim mrežama privukle bi se mlađe generacije, dok bi se promocija za starije generacije zasnivala na tradicionalnim medijima poput:

- novina
- radija i televizije
- uživo (dijeljenjem letaka)

SRIJEDA, 8. LIPANJ

BUSINESS TODAY

SVE NOVOSTI O SVIJETU BIZNISA  
NA JEDNOM MJESTU

*Novi, u potpunosti  
custom design,  
plišani medvjedići!*

Poduzeće „Moj medo“ stupa na tržište sa svojim novim proizvodom, custom plišani medvjedići. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras risus diam, dapibus vel sagittis id, interdum ac dolor. Sed iaculis ligula vitae dapibus sagittis. Quisque porta nulla eget risus ullamcorper, rutrum suscipit felis egestas. Vivamus feugiat dui ut aliquet semper. Maecenas ornare urna enim, eget auctor urna semper at. Etiam in sem sit amet sem dictum cursus. Aenean tellus nunc, blandit mollis dui sed, iaculis maximus sapien. In venenatis, ipsum sit amet finibus ultrices, nibh diam finibus ligula, ac molestie turpis felis vitae enim. Curabitur et erat semper nunc sollicitudin accumsan. Fusce purus urna, euismod at viverra ut, tempor bibendum tortor. Suspendisse at condimentum augue. Pellentesque non feugiat diam. Suspendisse nec tortor suscipit, iaculis leo nec, venenatis leo.



*Spajanje plišanaca sa  
virtualnim svijetom!*

Novom tehnologijom spajaju dve platforme koje djeca najviše vole: plišane igračke i mobilne igre. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras risus diam, dapibus vel sagittis id, interdum ac dolor. Sed iaculis ligula vitae dapibus sagittis. Quisque porta nulla eget risus ullamcorper, rutrum suscipit felis egestas. Vivamus feugiat dui ut aliquet semper. Maecenas ornare urna enim, eget auctor urna semper at. Etiam in sem sit amet sem dictum cursus. Aenean tellus nunc, blandit mollis dui sed, iaculis maximus sapien. In venenatis, ipsum sit amet finibus ultrices, nibh diam finibus ligula, ac molestie turpis felis vitae enim. Curabitur et erat semper nunc sollicitudin accumsan. Fusce

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras risus diam, dapibus vel sagittis id, interdum ac dolor. Sed iaculis ligula vitae dapibus sagittis. Quisque porta nulla eget risus ullamcorper, rutrum suscipit felis egestas. Vivamus feugiat dui ut aliquet semper. Maecenas ornare urna enim, eget auctor urna semper at. Etiam in sem sit amet sem dictum cursus. Aenean tellus nunc, blandit mollis dui sed, iaculis maximus sapien. In venenatis, ipsum sit amet finibus ultrices, nibh diam finibus ligula, ac molestie turpis felis vitae enim. Curabitur et erat semper nunc sollicitudin accumsan. Fusce purus urna, euismod at viverra ut, tempor bibendum tortor. Suspendisse at condimentum augue. Pellentesque non feugiat diam.

Slika 6 Primjer promocije

#### **4.4. Distribucija**

„MojMedo“ koristi izravni kanal distribucije ovisno o osobinama kupaca, proizvoda, konkurenciji, obilježjima i okruženju poduzeća. Izravna distribucija omogućava kontrolu nad proizvodom, izravan kontakt s kupcima i veću prodajnu cijenu. Za početak distribucija bi se odvijala samo na području Republike Hrvatske, a ovisno o danjem rastu poduzeća distribucija bi se proširila na globalnu razinu. Također, rastom poduzeća otvorile bi se nove prilike poput otvaranja vlastitih trgovina gdje bi kupci mogli uživo sudjelovati u stvaranju vlastitih plišanaca.

#### **4.5. Konkurencija**

S obzirom da je marketinški plan jedan od najvažnijih elemenata svakog dobro pripremljenog poslovnog plana, „MojMedo“ poduzeće se potrudilo analizirati svu konkurenciju.

Trenutno na tržištu nema puno konkurencije u proizvodnji personaliziranih plišanih medvjedića ovakve kvalitete, tako da su glavni konkurenti veći trgovački lanci koji zbog masovne proizvodnje mogu postići niže cijene. Glavna prednost nad drugim konkurentima poduzeće postiže dodatkom aplikacije uz kupljenu igračku i posvećivanjem veće pažnje za izradu pojedinog plišanca .

#### 4.6. Trošak marketinga

<b>OPIS</b>	<b>IZNOS</b>
Oglasi na radiju	400,00 kn
Oglasi na internetu	800,00 kn
Oglasi na tisku	400,00 kn
Dijeljenje letaka	400,00 kn
<b>Ukupno</b>	<b>2.0000,00 kn</b>

*Tablica I Trošak marketinga*

## 5. Analiza tržišta

### 5.1. SWOT analiza

<b>SNAGE(STRENGTHS)</b>	<b>SLABOSTI(WEAKNESS)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• integracija tehnologije u plišance</li><li>• plišanci su za sve dobi(iako primarno za djecu, studij pokazuje da 43% odraslih ima bar jednog plišanca)</li><li>• poduzeće nudi custom medvjediće što znači da se asortiman ponuđenih oblika boja i veličina medvjedića te razno razni odjevni predmeti uvijek mogu proširiti</li><li>• relativno povoljne cijene</li><li>• s obzirom da osnivači imaju IT background, moguće samostalno održavanje servera i aplikacije na početku</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• izrazito visoke cijene punjenja za medvjediće</li><li>• početak poduzeća je striktno online putem</li><li>• manjak iskustva sa kreiranjem medvjedića</li><li>• visoki troškovi osnivanja poduzeća</li></ul>
<b>PRILIKE(OPPORTUNITIES)</b>	<b>PRIJETNJE(THREATS)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• veliki blagdani kao što su Valentinovo i Božić donose veliki promet, te moguća izrada special edition vezana za te blagdane</li><li>• zbog proširenosti društvenih mreža lagana promidžba proizvoda</li><li>• zbog EU lako širenje proizvoda u druge države</li><li>• uz novije tehnologije imamo mogućnost poboljšati aplikaciju</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• poduzeća vezana za igračke jako često propadaju u Hrvatskoj</li><li>• odustajanje investora</li><li>• aplikacija nema dovoljno prometa što znači gubitak 5% prometa financija</li><li>• sa uvođenjem eura u Hrvatsku moguća nova gospodarska kriza</li><li>• lagano kopiranje proizvoda od konkurencije</li></ul>

Tablica II SWOT analiza

## 5.2. PEST analiza

### Političko – pravno okruženje

	2018.		2019.	
	EU prosjek	Hrvatska	EU prosjek	Hrvatska
<b>Politike potpore poduzetničkoj aktivnosti</b>	4,24	<b>2,82</b>	4,14	3,17

*Tablica III Ocjena vladinih politika u 2018. i 2019. godini*

Iako je političko-pravno okruženje Hrvatske ispod prosjeka Europske Unije, te je dosta ograničavajuće za razvoj novih poduzeća, vidi se napredak iz godine u godinu. Time što je Hrvatska punopravna članica Europske Unije dokumentiranje je pojednostavljeno i zakoni su prilagođeni zakonima Europske Unije što olakšava uspjeh novih poduzeća.

### Ekonomsko okruženje

Negativni utjecaj na hrvatsku ekonomiju imale su:

- COVID-19 pandemija
- nedavni rat u Ukrajini
- stalni rast inflacije

Recesija u državi ima negativan utjecaj na poduzeće kroz visoke troškove poslovanja - troškovi carine i transporta, administrativni troškovi, visok PDV i oporezivanje rada.



## **Socio - kulturno okruženje**

Socijalni aspekt predstavlja najutjecajniji aspekt uspješnosti poduzeća. Govoreći o socijalnom okruženju, rastući je problem u Republici Hrvatskoj demografski pad, iseljavanje stanovništva, odljev radne snage i opća demotiviranost naroda. Kako ljudi postaju obrazovaniji veća je potražnja za igračkama sa dodatnim digitalnim karakteristikama što ide "MojMedo" poduzeću u korist. Većina roditelja pokušava imati nadzor nad sadržajem koje dijete konzumira dok je online pa je zato „MojMedo“ aplikacija napravljena da uz zabavan i edukacijski sadržaj drži sigurnost djeteta na prvom mjestu.

## **Tehnološko okruženje**

S obzirom na napredak u tehnologiji, izrada medvjedića je većinski automatizirana pomoću strojeva, od punjenja medvjedića strojem za punjenje do izrade QR kodova pametnim printerom. Zahvaljujući raširenosti tehnologije u našem okruženju znatno je olakšano promoviranje zbog mogućnosti oglašavanja na internetu. Također, razvoj tehnologije omogućio je brzu i izravnu komunikaciju sa kupcima što osigurava njihovo zadovoljstva krajnjim proizvodom.

### 5.3. Analiza kupaca


Ciljana skupina kupaca je stanovništvo mlađe od 19 godina, mladi parovi i slično. Potrebno je odrediti koju svrhu taj proizvod ima za potencijalne kupce te za što im služi. Kupci su različiti i nisu svjesni da njihove neke potrebe nisu zadovoljene sve dok to ne uvide kroz razvoj novih tehnologija i slično. „MojMedo“ poduzeće napravilo je istraživanje zainteresiranosti za svoj proizvod. Istraživanje je uključivalo više od 10 000 ispitanika na području Hrvatske. Rezultati istraživanja su sljedeći:

- 72% ispitanika pokazalo je zainteresiranost za proizvod
- 15% ispitanika pokazalo se neodlučnim
- 13% ispitanika nije zainteresirano za proizvod

Na taj način potrošači daju sugestije poduzeću kako poboljšati svoju ponudu ili eventualno nove ideje. S obzirom na rezultate očekujemo uspješno lansiranje proizvoda na Hrvatskom tržištu uz većinski pozitivnu reakciju.

#### MojMedo istraživanje

Kupac preko naše stranice ili u dućanu ima mogućnost dizajnirati vlastitog plišanog medvjedića. Sa više od 1000 mogućih kombinacija koje uključuju 3 različite veličine (S/M/L) svaki medvjedić ima svoju osobnost.



Imate li trenutno više od jednog plišanca?

☐ Da

☐ Ne

Jeste li zainteresirani za kupnju plišanog medvjedića povezanog preko mobilne aplikacije?

☐ Da

☐ Ne

☐ Nisam siguran

Slika 7 MojMedo istraživanje

## 6. Financijski elementi

### 6.1. Investicije u osnovna sredstva

OPIS	KOLIČINA	NABAVNA VRIJEDNOST	UKUPNO
Stroj za punjenje plišanih igračka	1	35.000,00 kn	35.000,00 kn
Univerzalni printer za materijal i tekstil	1	6.500,00 kn	6.500,00 kn
Šivača mašina	1	3.000,00 kn	3.000,00 kn
<b>UKUPNO</b>	<b>3</b>	<b>44.000,00 kn</b>	<b>44.000,00 kn</b>

Tablica IV Investicije u osnovna sredstva

### 6.2. Investicije u obrtna sredstva

OPIS	GODIŠNJI PROMET	BROJ NABAVA U GODINI	PROSJEČNA SREDSTVA
Trošak materijala	25.399,00 kn	12	2.116,58 kn
Vanjske usluge	250.344,00 kn	12	20.862,00 kn
Izdaci osoblja	498.000,00 kn	12	41.500,00 kn
Ostali troškovi	7.000,00 kn	12	583,33 kn
<b>Ukupno</b>			<b>65.061,91 kn</b>

Tablica V Investicije u obrtna sredstva

### 6.2.1. Trošak materijala

OPIS	TROŠAK NA GODINU
Električna energija	4.000,00 kn
Održavanje servera	1.200,00 kn
Materijal	20.199,00 kn
<b>UKUPNO</b>	<b>25.399,00 kn</b>

Tablica VI Trošak materijala

### 6.2.2. Vanjske usluge

OPIS	Mjesečni trošak	Godišnji trošak
Zakup prostora	18.062,00 kn	216.744,00 kn
Promidžba	2.000,00 kn	24.000,00 kn
Knjigovodstvo	800,00 kn	9.600,00 kn
<b>Ukupno</b>	<b>20.862,00 kn</b>	<b>250.344,00 kn</b>

Tablica VII Trošak vanjske usluge

### 6.2.3. Izdaci osoblja

Br.	Naziv radnog mjesta	Kvalifikacija	Mjesečna plaća	Godišnja plaća
1	Vlasnik	VSS	7.000,00 kn	84.000,00 kn
1	Glavni tehnološki direktor	VSS	6.500,00 kn	78.000,00 kn
1	Voditelj proizvoda	VSS	6.000,00 kn	72.000,00 kn
1	Financijski menadžer	VSS	6.000,00 kn	72.000,00 kn
5	Radnik	SSS	4.000,00 kn	192.000,00 kn
<b>9</b>	<b>Ukupno kn</b>		<b>41.500,00 kn</b>	<b>498.000,00 kn</b>

Tablica VIII Izdaci osoblja

#### 6.2.4. Ostali troškovi poslovanja

OPIS	TROŠAK NA GODINU
Troškovi prijevoza, prehrane, smještaja i dr. prema propisima EU	5.000,00 kn
Mjere zaštite na radu	2.000,00 kn
<b>Ukupno</b>	<b>7.000,00 kn</b>

Tablica IX Ostali troškovi poslovanja

Zaštita na radu čini skup tehničkih i psiholoških djelatnosti koje otkrivaju i uklanjaju moguće rizike i opasnosti tijekom rada. S obzirom da je poduzeće „MojMedo“ odlučilo zaposliti djelatnike za izradu plišanih medvjedića, zadužilo se osigurati uvijete u kojima će radnik biti zaštićen od ozljeda na radu i drugih bolesti koje su povezane s radom.

Prema Zakonu o zaštiti na radu:

- Poslodavac je obavezan organizirati i provoditi zaštitu na radu, vodeći pri tome računa o prevenciji rizika te obavještavanju, osposobljavanju, organizaciji i sredstvima. (čl.17,st.1)

### 6.3. Izvori financiranja

OPIS	KUNA	%
Vlastita sredstva	800.000,00 (na 4 osobe)	33,33
Kredit	400.000,00 (na 4 osobe)	16,67
Investitori	1.000.000,00	41,67
EU fondovi	200.000,00	8,33
<b>UKUPNO</b>	<b>2.400.000,00</b>	<b>100</b>

Tablica X Izvori financiranja

Vlastita sredstva rezultat su dugogodišnje štednje od sva 4 člana tima. Radi potrebe za većom financijskom podrškom dignut je kredit od 400.000 kuna čija se otplata očekuje unutar prvih 5 godina poslovanja. Trenutno su u projekt uključena 3 investitora koji su pridonijeli 42% ukupnog budžeta.

Svrha bespovratne potpora za novoosnovana poduzeća je potaknuti rast novoosnovanih poduzeća koja razvijaju inovacije (proizvode, usluge ili tehnologije) bazirane na znanju ili visokim tehnologijama, koji su novi ili znatno poboljšani u usporedbi s dostignućima na tržištu. Najniža vrijednost potpore koja se može dodijeliti pojedinom projektu iznosi 200.000,00 HRK. Najviša vrijednost potpore koja se može dodijeliti pojedinom projektu iznosi 1.000.000,00 HRK.

#### 6.4. Račun dobiti i gubitka

OPIS	2022.	2023.	2024.
<b>I. Ukupni prihodi</b>	940.000	1.480.000	1.480.000
<b>II. Ukupni rashodi</b>	780.743	825.000	825.000
1.Materijalni troškovi	25.399	40.399	40.399
2.Troškovi osoblja	498.000	498.000	498.000
3.Vanjske usluge	250.344	279.601	279.601
4.Ostali troškovi	7.000	7.000	7.000
<b>III. Bruto dobit</b>	159.257	655.000	655.000
<b>IV. Neto dobit</b>	119.442	491.250	491.250

Tablica XI Račun dobitka i gubitka

## 7. Zaključna ocjena projekta

Kroz brojne analize „MojMedo“ poduzeće došlo je do zaključka da trenutno u Reuplici Hrvatske nema brojnih konkurenata. Tržište je relativno otvoreno za nove ideje i proizvode u kategoriji igračaka, to nam daje priliku za uspješno integriranje poduzeća na Hrvatsko tržište.

Odabirom lokacije u samom centru grada Zagreba, poduzeće je dobro povezano sa ostalim dijelovima Hrvatske. U narednim godinama očekuje se otvaranje dućana na drugim lokacijama što bi rezultiralo danjem proširenju poduzeća. Uz otvaranje novih trgovina očekuje se širenje poduzeća na druge države Europske Unije poput Njemačke, Francuske, Danske i Austrije.

S obzirom da su medvjedići napravljeni od ekološki prihvatljivog i izdržljivog materijala, smanjuje se negativni utjecaj na okoliš i masovna proizvodnja. Dodatkom aplikacije uz fizički proizvod plišanog medvjedića dodaje se još jedan stalni izvor prihoda.

Analizom učinkovitosti projekta dobili smo sljedeće rezultate:

- Ukupna ulaganja u projekt se uspješno pokrivaju izračunatom dobiti
- Udio bruto dobiti je 16,94% za prvu godinu
- Udio neto dobiti je 12,71% za prvu godinu
- Prihod je za 159.257 kuna veći od troškova prve godine

Prema proračunima prihoda i rashoda te samog profita dolazimo do zaključka da je proizvodnja plišanih medvjedića uz interaktivnu aplikaciju isplativa.



## **8. Popis slika i tablica**

### **Popis slika**

Slika 1 Lokacija sjedišta poduzeća .....	7
Slika 2 Web stranica .....	9
Slika 3 QR kod .....	10
Slika 4 Alien medvjedić .....	10
Slika 5 MojMedo aplikacija .....	10
Slika 6 Primjer promocije .....	12
Slika 7 MojMedo istraživanje .....	18

### **Popis tablica**

Tablica I Trošak marketinga .....	14
Tablica II SWOT analiza .....	15
Tablica III Ocjena vladinih politika u 2018. i 2019. godini .....	16
Tablica IV Investicije u osnovna sredstva .....	19
Tablica V Investicije u obrtna sredstva .....	19
Tablica VI Trošak materijala .....	20
Tablica VII Trošak vanjske usluge .....	20
Tablica VIII Izdaci osoblja .....	20
Tablica IX Ostali troškovi poslovanja .....	21
Tablica X Izvori financiranja .....	22
Tablica XI Račun dobitka i gubitka .....	23

## 9. Literatura

<https://intermediaprojekt.hr/2020/04/26/kako-napisati-poslovni-plan/> ( primjer poslovnog plana)

<https://www.eufondovi.hr/> (informacije o EU fondovima)

<http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2021/01/Izvjesce-2020-HR-web.pdf> (PEST analiza)

<https://repozitorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst:1203/preview> (opće informacije o poslovnom planu)

<https://www.njuskalo.hr/nekretnine/centar-poslovni-prostor-uredski-219-m2-oglas-36555543> (lokacija korištena za poslovni plan)

Kotler Philip, Principles of marketing , 2006 (knjiga)