KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETO INŽINERIJOS LICĖJUS

Vytenis Kriščiūnas

IV A KLASĖ

Technologijos

Verslas, vadyba, mažmeninė prekyba

**IĮ „Koorepetit “ VERSLO PLANAS**

Darbo vadovė:

Ekonomikos ir verslo pagrindų mokytoja

metodininkė Ilona Tamošiūnienė

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

KAUNAS

2021

**TURINYS**

SANTRAUKA..........................................................................................................................3

**ĮVADAS...................................................................................................................................4**

**1. ĮMONĖS APRAŠYMAS.........................................................................................................5**

**2. PROJEKTO APRAŠYMAS....................................................................................................7**

**3. APLINKOS ANALIZĖ............................................................................................................8**

**3.1. Valstybinis reguliavimas..................................................................................................8**

**3.2. Rinkos analizė..................................................................................................................8**

4. RINKODAROS PLANAS........................................................................................................9

**4.1. Projekto tikslai...................................................................................................................9**

**4.2. Rinkos dalyvių keliami reikalavimai................................................................................9**

**4.3. Produktai.............................................................................................................................9**

**4.4. Kainodara............................................................................................................................9**

5. PRODUKTO ANALIZĖ.........................................................................................................11

**5.1. Technologinis procesas.......................................................................................................**

**5.2. Kaina..................................................................................................................................12**

6. VALDYMAS IR PERSONALAS...........................................................................................13

**6.1. Savininkai ir vadovai........................................................................................................13**

**6.2. Personalo funkcijos ir atsakomybė.................................................................................14**

**6.3. Atlyginimai........................................................................................................................14**

7. FINANSINIS PLANAS...........................................................................................................15

**7.1. Lėšų poreikis ir finansavimo šaltiniai.............................................................................15**

**7.2. Pelno ataskaita..................................................................................................................15**

**7.3. Balansas.............................................................................................................................15**

**7.4. Pinigų srautų ataskaita....................................................................................................15**

**7.5. Lūžio taško radimas.........................................................................................................15**

**7.6. Sąnaudų prognozė............................................................................................................15**

**7.7. Kiti ekonominiai finansiniai rodikliai.............................................................................15**

8. RIZIKOS ANALIZĖ...............................................................................................................16

IŠVADOS.................................................................................................................................17

**INFORMACIJOS ŠALTINIAI.............................................................................................18**

**Spausdinti informacijos šaltiniai.................................................................................18**

**Elektroniniai informacijos šaltiniai............................................................................18**

**PRIEDAI.................................................................................................................................19**

**SANTRAUKA**

Verslo planas – planavimo elementas, naudojamas įvertinti ir planuoti būsimą veiklą. Be jo negalima tikėtis nei būsimų partnerių, nei finansinės paramos, todėl jo svarba nenuginčijama. Verslo planas parodo verslininko gebėjimą parduoti projektą anksčiau, negu jis savo prekes ar paslaugas pasiūlys rinkai.

Šis planas svarbus ir naudingas ne tik būsimiems partneriams, finansininkams, bet ir pačiam verslininkui, nes: jis pristabdo padriką kūrėjo veiklą, nes jis skuba kuo greičiau įgyvendinti savo idėjas. Versloplanas priverčia viską apmąstyti, geriau įžvelgti galimus sunkumus.

Naujai įkurta individuali įmonė „Koorepetit“ teiks korepetitorių paslaugas nuo pirmos iki dvyliktos klasės moksleiviams, kuriems reikia pagalbos su mokslais. Šios įmonės privalumas tas, kad ji teiks paslaugas, mokomų dalykų konsultacijas, ne tik kontaktiniu, bet ir internetiniu būdu. Siekiama kokybiškumo, norint užtikrinti darbo ir paslaugų kokybę.

Vartotojui teikiamos paslaugos bus naudingos, nes jų kaina bus nedidelė, pigesnė nei vidutiniškai – tai patrauks vartotojų dėmesį. Paslaugos bus reklamuojamos ir labai kokybiškos.

Teikiamų paslaugų reklama bus prieinama internete, tai populiarins firmos vardą ir ženklą.

**ĮVADAS**

**Temos aktualumas, problematika.**

MISIJA – kuo geriau patenkinti klientų poreikius, užtikrinti darbo kokybę.

Įmonė teiks kokybiškas paslaugas kiekvienam piliečiui, moksleiviui, siekiančiam nebrangiai įsigyti korepetitoriaus paslaugas. Mes siūlysime klientams paslauga – korepetitoriaus paslaugos internetu ir kontaktiniu būdu.

VIZIJA – tapti labiausiai žmones dominančia įmone šioje srityje.

Pagrindinis įmonės tikslas teigti, kuo kokybiškesnes paslaugas ir uždirbti didžiausią pelną.

TIKSLAS – pagrindinis tikslas įsteigti šį verslą ir tapti pagrindiniu minėtų paslaugų tiekėju

Kauno rinkoje ar net visoje Lietuvoje.

Per pirmuosius metus bus siekiama tapti gerai žinoma firma, įgyti vartotojų pasitikėjimą ir suformuoti klientų ratą.

Nuo antrų metų siekiama išsiplėsti, išlaikyti konkurentabilumą ir pritraukti dar daugiau klientų.

**Darbo tikslas** – pristatyti korepetitorių paslaugas teikiančią įmonę ir visus aspektus, reikalingus jai įsteigti.

**Darbo uždaviniai:**

1. Pasirinkti baigiamojo darbo temą.
2. Išnagrinėti informacinius šaltinius, susijusius su pasirinkta tema ir verslo plano rengimu.
3. Pasirinkti darbo priemones, išteklius.
4. Atlikti konkurentų analizę.
5. Atlikti ekonominius skaičiavimus.
6. Pateikti išvadas.

**ĮMONĖS APRAŠYMAS**

**Įmonės pavadinimas:** „Koorepetit“

**Veiklos pobūdis:** Korepetitorių paslaugų teikimas

**Įmonės kodas:** 100000

**Įmonės savininkas:** Vytenis Kriščiūnas

**Registravimo data:** 2021-02-16

**Adresas:** Kaunas, Piliakalnio 71 g.

**Telefonas:** 860000000

**Bankas:** AB „Swedbank“

**Atsiskaitomoji sąskaita:** LT1000000000000000

1. **ĮMONĖS APRAŠYMAS**

Ši įmonė teiks korepetitorių paslaugas už prieinamą kainą. Pagrindinės paslaugos:

* Moksleivių ruošimas egzaminams;
* Mokyklose dėstomų dalykų papildomas mokymas;
* Pamokos specifiniais mokymosi klausimais.

Įkūrimo pradžioje įmonėje dirbs šeši žmonės:

* Savininkas;
* Buhalterė;
* Keturi darbuotojai;

1. **PROJEKTO APRAŠYMAS**

Šiuo projektu siekiu padaryti įmonės, kuri teikia korepetitoriaus paslaugas, verslo planą. Įkūrus įmonę sieksiu teikti kokybiškas paslaugas.

Įmonėje dirbs keli žmonės, tai reiškia, kad įsteigtų įmonę, korepetitoriais dirbs keturi asmenys, kol įmonė išsiplės ir bus įdarbinta daugiau darbuotojų.

Įmonei yra reikalingas pradinis kapitalas, kuris bus 15000€. Tai bus nuosavos lėšos, reikalingos įmonei įsteigti.

1. **APLINKOS ANALIZĖ**
   1. **Valstybinis reguliavimas**

Individualių įmonių veiklą reglamentuoja šie įstatymai:

* Konkurencijos įstatymas Nr. VIII-1099 1999 03 23
* Įmonių bankroto įstatymas Nr. IX-216 2001 03 20
* Individualių įmonių įstatymas Nr. IX-1805 2003 11 06
* Buhalterinės apskaitos pagrindų įstatymas Nr. IX-574 2001 11 06
* Dėl įmonių vardų įregistravimo Nr. 449 1991 10 31
* Sveikatos apsaugos ministerijos įsakymas Nr. 267 1996 05 16
  1. **Rinkos analizė**

**Rinka –** tai gaminių, prekių ir paslaugų realizacijos sistema, kurios stabilumą nulemia paklausos ir pasiūlos nesuderinamumo lygis (esant gamintojų konkurencijai ir atitinkamai kainodaros sistemai).

Įmonė vartotojų rinką sudarys tik Kauno gyventojau, kol verslas bus pakankamai stiprus plėstis į kitus miestus.

**Konkurentai -** gamintojų, vartotojų ir kitų ekonomikos subjektų varžymasis dėl rinkų, prekių ir kitų išteklių. Konkurencija atsiranda tada, kai vienoje sferoje – prekyboje, gamyboje, prekių paskirstyme ar kitoje veikloje atsiranda keli subjektai, užsiimantys tokia pačia veikla.

1. **RINKODAROS PLANAS**
   1. **Projekto tikslas**

Mano projekto tikslas – teikti kokybiškas paslaugas, sukurti darbo vietas, sau ir kitiems. Turėti pragyvenimo šaltinį t. y. pelningai dirbti, ateityje, padidinti paslaugos pardavimus. Tapti bent jau žinomais savo apskrityje ir galbūt visoje Lietuvoje.

* 1. **Rinkos dalyvių keliami reikalavimai**

Kiekvienas vartotojas naudodamas paslaugą atsižvelgia į tai: ar pasirinkta paslauga yra naudinga, kokybiška ar patraukli. Taip pat klientas pirkdamas bet kokią paslaugą atsižvelgia į kainą bei turimas pajamas.

* 1. **Produktai**

Įmonėje „Koorepetit“ bus teikiamos šios paslaugos:

1. Egzaminams ruošimo programa;
2. Mokykloje mokomų dalykų mokymas;
3. Konsultacijos individualiais mokymosi klausimais.
   1. **Kainodara**

Nustatant kainą bus naudojama įsiskverbimo į rinką strategija. Todėl bus nuolat stebimos kainos rinkoje bei konkurentų kainos. Kadangi verslas yra pastovaus pobūdžio t. y. nepriklauso darbingumas, nuo jokio sezono laiko, tai galima apskaičiuot vidutinį darbingumą.

Kad pelnas nebūtų gaunamas nuliui arba nuostolių riboje, būtina paskaičiuoti savikainą, nes net jeigu apyvarta ir bus didelė, sąnaudos gali būti didesnės, nei yra leistina. Manau turint gerus tiekėjus, galima sumažinti paslaugos kainą – tai bus viena iš charakteristikų, tenkinančių vartotoją ir savo ruožtu didinančią paklausą.

Sakoma, kad mažinti tiesiogines sąnaudas yra rizikinga, nes nedaug apmokami darbuotojai gali dirbti atmestinai, o pigios prekės yra nekokybiškos.

Nustatant kainą, bus naudojama įsiskverbimo į rinką metodas, kadangi mums kaip naujai įmonei reikia atsidurti rinkoje. Skatindami pardavimus naudosime reklamą ir rėmimo sistemą, kuri sudaro, paslaugos ėmimas išsimokėtinai, nuolaidos per šventes.

Kainų nustatymo strategija:

1. Apimties – mažesnėmis kainomis ir gera kokybe siekiant užimti didesnę rinkos dalį;
2. Pelningumo – siekiant rasti optimalią kainą;
3. Kainos nustatymas pagal einamųjų kainų lygį. (tai remiantis konkurentų kainomis). Šioje veikloje labiau orientuojamasi į konkurentų kainas, kad būtų galima nustatyti mažesnę nei vidutinė rinkos kaina;
4. **PRODUKTO ANALIZĖ**
   1. **Technologinis procesas**

Kuriamos įmonės vartotojai bus moksleiviai, kurie mokosi nuo pirmos iki dvyliktos klasės.

Skatindami paslaugų pardavimo skaičių naudosime reklamą, bei rėmimo sistemą, kadangi iš karto negalėsime daryti nuolaidų. Tai turėtų padidinti pardavimų apimtį.

Rėmimas – tai į vartotojus orientuojanti informavimo ir įtikinėjimo veiksniai, darantys įtaką pirkimo sprendimams.

Rėmimo politikos tikslai:

* Informuoti rinką apie mūsų atsiradimą;
* Formuoti vartotojo nuomonę apie paslaugą ir įmonę.

Su reklama siekiame supažindinti vartotojus su mūsų veikla, paslaugomis, taip pat platinti savo įmonės vardą ir firminį ženklą.

Pagrindinės reklamos priemonės:

* Reklamos stendas;
* Reklamos įdedamos į internetinę erdvę.

Vartotojas gali su mumis susisiekti per interneto svetainę, arba telefonu, radęs numerį svetainėje. Jis gali apsilankyti įmonėje susisiekęs su įmonėje dirbančiais darbuotojais. Susitarus dėl norimos paslaugos įgyvendinimo laiko ir trukmės, vartotojas galės sumokėti reikiamą pinigų sumą už sutartą paslaugą. Jei teikiamos paslaugos jo netenkina ir vartotojas apie tai praneša po pirmosios įvykusios korepetitorių pamokos, gražinsime pinigus.

* 1. **Kaina**

Kainos nebus labai aukštos, tačiau nebus ir labai mažos, jos bus šiek tiek mažesnės negu dabartinėje rinkoje. Kadangi kaina bus vidutiniška, šių paslaugų vartotojas tikrai nenuvertins.

Įmonės „Koorepetit“ siūlomų paslaugų kainoraštis:

|  |  |
| --- | --- |
| **Paslaugos** | **Kaina, € (už 1 val.)** |
| Egzaminams ruošimo programa (individualiai) | Nuo 40 |
| Mokykloje mokomų dalykų mokymas pagal programą (vieno, trijų mokinių grupėse) | Nuo 30 |
| Konsultacijos individualiais mokymosi klausimais | Nuo 30 |

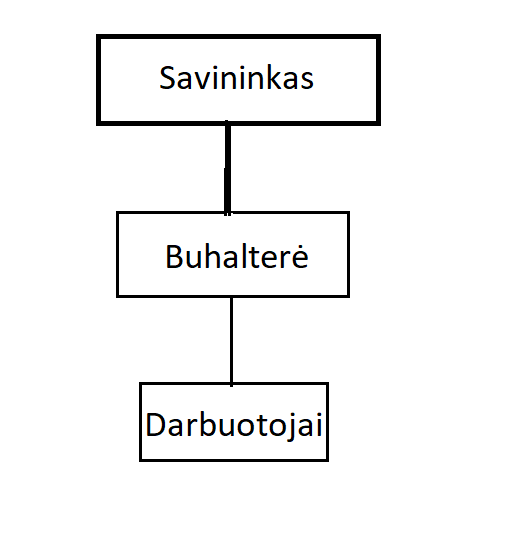
1. **VALDYMAS IR PERSONALAS**
   1. **Savininkai ir vadovai**

Mano pasirinkta verslo organizavimo forma – individuali įmonė. Įmonės savininkas būsiu aš, Vytenis Kriščiūnas.

Individualiose įmonėse yra neribotos civilinės atsakomybės privatūs juridiniai asmenys. Individualios įmonės savininkas už prievolių įvykdymą atsako ne tik jos, bet ir savo asmeniniu turtu. Individualią įmonę įkurti yra lengviau, nes reikia atlikti mažiau administravimo procedūrų, pigiau, nes mažiau administravimo išlaidų, nereikia pradinių investicijų įstatiniam kapitalui.

Individualios įmonės savininkas turi visišką sprendimų priėmimo laisvę.

Individualios įmonės ir uždaros akcinės bendrovės mokesčių mokėjimo tvarka bei lengvatos daugeliui atvejų nepriklauso nuo jų juridinės formos. Mokesčių mokėjimą dažniausiai lemia šių įmonių gaunamos pajamos, veiklos pobūdis, gaunamų, parduodamų ar transportuojamų prekių rūšis ir pan.



* 1. **Personalo funkcijos ir atsakomybė**

Įmonei vadovausiu aš, Vytenis Kriščiūnas. Įmonės veiklos pradžioje dirbsiu aš ir dar penki darbuotojai. Aš busiu atsakingas už įmonės valdymą, buhalterė – už buhalteriją, kiti keturi darbuotojai bus korepetitoriai.

* 1. **Atlyginimai**

Darbuotojai bus kvalifikuojami, tie kurie geba mokytojauti, turi patirties moksleivių mokymo srityje, o buhalterė ir darbuotojai bus priimami pusei etato. Darbo sutartis sudaroma vieneriems metams su galimybe pratęsti. Darbuotojai bus ieškomi internete ir įdėjus skelbimą į laikraštį. Darbo mokestis bus mokamas 1 kartą per mėnesį. Mokėjimas pateiktas lentelėje:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pareigos | Darbuotojų skaičius | Mėnesio atlyginimas, € („ant popieriaus“) | Sodrai, 1,77% (darbdavio mokestis per mėnesį) | Iš viso per metus, € | Sodrai, 1,77% (darbdavio mokestis per metus) |
| Vadovas | 1 | 1000 | 17,70 | 12000 | 212,40 |
| Darbuotojai | 4 | 2000 | 35,40 | 24000 | 424,80 |
| Buhalterė | 1 | 350 | 6,20 | 4200 | 74,40 |
| **Iš viso** | **6** | **3350** | **59,30** | **40200** | **711.60** |

1. **FINANSINIS PLANAS**
   1. **Lėšų poreikis ir fanansavimo šaltiniai**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Eil.** 2. **Nr.** | **Išlaidų pavadinimas** | **Mato vnt.** | **Kiekis per mėnesį** | **Vnt. kaina, €** | **Iš viso, €** |
| **1.** | **Pastovios išlaidos** |  |  |  |  |
| **1.1** | Direktoriaus atlyginimas | € | 1 | 1000,00 | 1000,00 |
| **1.2** | Darbuotojų atlyginimas | € | 4 | 500,00 | 2000,00 |
| **1.3** | Buhalterės atlyginimas | € | 1 | 350,00 | 350,00 |
| **1.4** | Reklama | € | 1 | 300,00 | 300,00 |
| **1.5** | Ryšio paslaugos | € | 4 | 10,00 | 40,00 |
| **1.6** | Patalpų nuoma | € | 2 | 250,00 | 500,00 |
| **2.** | **Kintamos išlaidos** |  |  |  |  |
| **2.1** | Elektros energija | kWh | 400 | 0,16 | 64,00 |
|  | **Iš viso** |  |  |  | **4254,00** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Eil.**  **NR.** | **IŠLAIDŲ**  **PAVADINIMAS** | **VNT.**  **KIEKIS** | **VNT.**  **KAINA, €** | **IŠ VISO, €** |
| **1.** | Buhalterės stalas | 1 | 210,50 | 210,50 |
| **2.** | Kompiuteriai | 6 | 500,00 | 3000,00 |
| **3.** | Kėdės | 6 | 45,00 | 270,00 |
| **4.** | Stalai | 5 | 100,00 | 500,00 |
| **5.** | Rašomosios lentos | 4 | 42,70 | 170,80 |
| **6.** | Kreida | 1 | 5,29 | 5,29 |
|  | **Iš viso** | **47** | **903,49** | **4156,59** |

1. **RIZIKOS ANALIZĖ**

Numatomi tokie pagrindiniai rizikos veiksniai:

* Stipraus konkurento atsiradimas rinkoje.

Rizika susijus su išoriniais veiksniais:

* Besąlygiškai laikytis LR įstatymų ir poįstatyminių aktų, reglamentuojančių įmonės veiklą;
* Kruopščiai, juridiškai įforminti visus įmonės steigimui reikalingus dokumentus ir visas operacijas su verslo partneriais;
* Lemiamos įtakos gali turėti naujų konkurentų atėjimas į rinką.

Firmos stiprios vietos:

* Galimybė plėstis;
* Nedidelės bendros išlaidos, dėl kompaktiško personalo;
* Išmokami šiek tiek didesni nei minimalūs atlyginimai;
* Darbuotojų išsilavinimas atitinkantis užimamas pareigas.

**IŠVADOS**

* + - 1. Išsikeltus uždavinius atlikau – sukūriau korepetitorių paslaugas teikiančios įmonės verslo planą.
      2. Įgijau daug naudingų žinių apie verslo plano rengimą, įmonės įkūrimo strategiją, rinką.
      3. Darbo tikslas toks, kokio ir tikėjausi – tinkamai atliktas, parengtas verslo planas.
      4. Šiuo verslo planu galima naudotis, kaip pavyzdžiu kitiems verslo planams rašyti.

**INFORMACIJOS ŠALTINIAI**

**Spausdinti informacijos šaltiniai**

        1. Bagdonas, E., Kazlauskienė, E. *Biznio įvadas*. Kaunas: Technologija, 1999.

        2. Leonienė, B. *Verslo pradmenys*. Kaunas: Poligrafija ir informatika, 1997.

3. Martinkus, B., Žilinskas, V. *Ekonomikos pagrindai*. Kaunas: Technologija, 2001.

4. Žilinskas, V. ir kiti. *Verslo vadybos pradmenys*. Mokomoji knyga. Kaunas: Naujasis lankas, 2004.

**Elektroniniai informacijos šaltiniai**

1. Patalpos. [Žiūrėta 2021 02 15.] Prieiga per internetą: https://www.skelbiu.lt/skelbimai/nuomojamos-suremontuotos-91-kv-m-ploto-patalpos-su-53854417.html
2. Įrankiai. [Žiūrėta 2021 02 18.] prieiga per internetą: https://milgreta.lt/I-1PK1168-irankiu-rinkinys-kompiuterio-remontui
3. Informacija planui. [Žiūrėta 2020 12 05.] Prieiga per internetą: http://www.studijoms.lt/verslo-plano-rengimas.htm

**PRIEDAI**

**Reklamos pavyzdžiai**



