



Jesenji semestar, 2022/23

PREDMET: OM350 - Preduzetništvo

Projektni Zadatak

BidMe

Student: **Aleksa Cekić 4173**

Asistent: **Doc. dr Marina Savković**

Datum izrade: **13.02.2023**

Sadržaj:

1. Uvod	2
Rezime	2
Opis biznisa	2
Misija, vizija i ciljevi	3
Opis usluga	4
2. Tržište plasmana	4
Geografski aspekt plasmana	4
Ciljne grupe	4
Cena usluga	4
Konkurencija	5
Marketing plan	6
Marketing na socijalnim mrežama	6
Marketing putem billboarda	6
Marketing putem reklama	6
3. Tržište nabavke	7
Karakteristike osnovnih inputa	7
Struktura tržišta	7
4. Tehničko-tehnološka analiza	7
Neophodna oprema i tehnologija	7
Radna snaga	8
5. Ekonomsko-finansijska analiza	8
Predračunska vrednost investicija	8
Izvor finansiranja	8
Prihodi i rashodi	9
Ukupni prihodi	9
Nematerijalni troškovi	10
Troškovi amortizacije	10
Troškovi plata	10
Ukupni rashodi	11
Otplata kredita	11
Bilans uspeha	11
Racio analiza poslovanja	12
6. Zaključna ocena	13

1. Uvod

Rezime

“BidMe” je firma koja se bavi online aukcijom i ona predstavlja predmet ovog biznis plana. Baš kao i aukcija uživo, BidMe ima kupce i prodavce koji će “nadmetanjem” otpкупiti određenu robu (proizvod ili stavku) za ponuđenu cenu.

Svaka aukcija ima vreme koje ističe na određen datum. Ko ima najvišu ponudu u tom trenutku pobeđuje na aukciji i mora nastaviti do checkout-a da bi otplatio pobeđeni proizvod.

Usluge će se odvijati online preko web pretraživača ili preko aplikacije sa istim nazivom.

Biznis će se inicijalno sastojati od pet programera, jednog SEO inženjera i jednog grafičkog dizajnera.

Opis biznisa

Naziv firme	BidMe D.O.O.
Sedište	Somborska, 18000, Niš
Pravni status	Društvo sa ograničenom odgovornošću
Vlasnička struktura	Aleksa Cekić, 100% vlasništva
Osnovna delatnost	Online Aukcija
PIB	3957317331
Poslovna banka	Banca Intesa Broj tekućeg računa: 4314-5677-0090-9432

Preduzetnik Aleksa Cekić planira da osnuje svoju firmu koja će se baviti online aukcijom. Usluge ovog preduzeća mogu da se koriste korišćenjem veb sajta ili mobilne aplikacije za iOS ili Android uređaje.

Početak poslovanja ove firme je predviđeno za 1. Decembar 2024. Godine, od tog dana svim korisnicima će na raspolaganju biti dostupan pristup aukcije proizvoda.

S obzirom na to da se sama aukcija dešava online, jedina ciljna grupa su osobe koje poseduju računare ili mobilne uređaje. Aukcionari i ponuđači će samim tim od kuće kupovati i postavljati ponude preko svojih uređaja, a pritom korisnici moraju da imaju više od 18 godina.

Iz razloga što tim ne zahteva radni prostor, sopstveni ulog biće od 1,000.00 EUR od strane svih partnera, dok ukupna inicijalna pozajmica od strane banke biće od 5,000.00 EUR uz kamatnu stopu od 6% na 24 meseci i mesečnom otplatom anuiteta.

Misija, vizija i ciljevi

Misija ovog preduzeća je da omogući svim korisnicima da prodaju ili kupe proizvode na brz, siguran i zanimljiv način. Stručnim i profesionalnim poslovanjem, kao i da novim korisnicima omogući način da se lako snađu prilikom pristupa aukciji.

Opis usluga

Preduzeće nudi sigurnu i bezbednu platformu za pristup aukcijama koji se održavaju live, kao i planiranim aukcijama.

Aukcionar će nuditi njihove unikatne proizvode, najmanju cifru za taj proizvod (minimalna početna cifra je 200 €) kao i određeni datum i vreme kada će se aukcija održavati.

Kupac (Ponuđivač) daje novu, višu ponudu sve dok na kraju nijedan drugi ponuđač nije spreman da ponudi više od poslednje ponude.

2. Tržište plasmana

Geografski aspekt plasmana

Neće postojati ograničenja kod geografskog aspekta plasmana osim u slučaju ako zakoni zemlje zabranjuju održavanje aukcije. Cena proizvoda na aukciji će biti ista u svim državama u kojima su aplikacija i veb sajt dostupni, takođe cena će biti u valuti koja odgovara zemlji u kojoj se pristupa aplikaciji/sajtu.

Ciljne grupe

Ciljnu grupu predstavljaju uglavnom ljudi iz celog sveta uzrasta starijih od 18 godina koji imaju pristup internetu.

Cena usluga

Usluge koje firma nudi jesu da korisnici sami postavljaju proizvode koji će biti na aukciji, međutim firma će uzeti 15% cene za koju je proizvod licitiran. Svi korisnici će moći da se pretplate na aplikaciju/sajt ukoliko žele da postavljaju proizvode na aukciju i imaće jedan od četiri tipa usluge: besplatnu uslugu, standardnu uslugu, specijalnu uslugu kao i premium uslugu.

- Besplatna usluga korisnicima pruža običan pristup aplikaciji gde će korisnici samo imati mogućnost licitiranja proizvoda koji su trenutno aktuelni
- Standardna usluga korisnicima pruža postavljanje proizvoda na aukciju pored običnog pristupa aplikaciji
- Specijalna usluga korisnicima pruža pored standardne, da vide unapred isplanirano vreme za aukciju
- Premium usluga omogućava korisnicima prodaju ili kupuju specijalne retke kolekcionarske proizvoda

Vrsta usluge	Cena usluge
Besplatna usluga	Besplatno
Standardna usluga	€20/mesec
Specijalna usluga	€60/mesec
Premium usluga	€80/mesec

Konkurencija

Glavnu konkurenciju predstavljaju druga preduzeća koja se bave aukcijom preko interneta. U nastavku mogu se prikazati neke firme koje se bave aukcijom:

- **eBay:**

Jedan od najpopularnijih preduzeća koja se bavi, pored online prodajom i aukcijom. Preveliki je fokus na online kupovinu više nego na aukciju. Korisnički interfejs je prost i lak za korišćenje.

- **Manheim:**

Ovo preduzeće se reklamira kao interfejs sa aukcijskim sajtom, međutim ona zapravo samo prodaje automobile. Korisnici moraju biti licencirani prodavači automobila da bi se registrovali. Posle toga korisnik gleda automobile i onda se prodavaču javi za koliko bi korisnik platio za to. Pored toga postoje mnogo pritužbi korisnika na obećane funkcije koje ne rade.

- **SmartAuction:**

SmartAuction se bavi aukcijom za automobile slično manheim-u. Razlika je u tome što se ovde zapravo aukcijom dolazi do kupovine automobila. Jedino što je ovde problem je to što je aplikacija limitirana samo na određene tipove proizvoda (automobile).

- **eBid:**

eBid se bavi aukcijom raznovrsnih proizvoda. Dosta korisnika se izjašnjavalo da je GUI (Grafički korisnički interfejs) previše komplikovan za korišćenje.

Kao što možemo da vidimo dosta trenutnih preduzeća za aukciju su ili ograničene proizvodima ili aplikacije su previše komplikovane za korišćenje. Ono što BidMe se trudi da reši jesu svi ovi problemi i da "spoji sve u jedno". BidMe se trudi da pored inovativnog, lakog za korišćenje i interesantnog korisničkog interfejsa primeni i detaljno analizirane proizvode koji će se licitirati pored end-to-end enkripcije.

U odnosu na konkurente pobednici aukcije će direktno komunicirati sa prodavačima preko aplikacije. Cene aukcije se obračunavaju direktno i plaćanje se vrši u trenutku kada korisnik pobedi na aukciji.

Marketing plan

Glavni marketinski plan se može podeliti na sledeće faze:

- Marketing na socijalnim mrežama;
- Marketing putem billboarda;
- Marketing putem reklama;

Marketing na socijalnim mrežama

Ovaj tip marketinga obuhvata reklamiranje i stvaranje aktivnog praćenja na svim popularnim socijalnim mrežama. Podrazumeva se stvaranje adekvatnog plana za izbacivanje proizvoda, reklama i sadržaja koji će privući klijente. Potrebno je kreirati “brand” nalog na sledećim društvenim mrežama:

- Instagram
- Twitter
- Facebook
- Youtube

Marketing putem billboarda

Ovaj tip marketinga podrazumeva otkupljivanje billboardova na popularnim mestima u svim velikim gradovima i obično gde je dosta ljudi prisutno u toku dana. Za ovu fazu marketing predviđeno je 250 EUR.

Marketing putem reklama

Kod ovog tipa marketinga podrazumeva se reklamiranje preduzeća na socijalnim mrežama putem (reklama).

Reklamiranje na socijalnim mrežama je danas brz i efektivan način da se preduzeća konektuju sa klijentima. Kada god uđemo na Instagram ili Facebook, možemo primetiti da se stalno pojavljuju reklame za razne tipove preduzeća. Za ovu fazu marketinga predviđeno je 200 EUR.

3. Tržište nabavke

Karakteristike osnovnih inputa

BidMe ne zahteva novu hardversku arhitekturu kao ni kancelarijski prostor, jedino što zahteva jeste oprema za developere koji će raditi na razvoju aplikacije i sajta.

Što se tiče hostovanja veb sajta, to je izvodljivo kupovinom Droplet hostinga ili servera koji se nalazi na cloud-u. Pored servera mora da se kupi domen na platformi CloudFlare.

Što se tiče aplikacije, aplikacija mora biti dostupna na AppStore-u za IOS korisnike kao i na Play prodavnici.

Struktura tržišta

Neophodno je koristiti različite platforme koje će nam omogućiti dalje širenje platforme ali takođe da nas ne ograničavaju na bilo koji način. Ovo se direktno odnosi na servere na kome se nalaze platforme aplikacije i sajta. Takođe određeni procenat ljudi će uraditi detaljnu procenu koja može da odredi uspeh same firme bitno je da promovisanje firme bude urađeno kako treba, i da se daju konkretni i detaljni odgovori na pitanja svih korisnika.

4. Tehničko-tehnološka analiza

Neophodna oprema i tehnologija

BidMe zahteva sledeću tehničku opremu:

Sredstvo za rad	Količina	Vrednost po komadu (izraženo u €)	Ukupna vrednost (izraženo u €)
Software za dizajn (Photoshop, Blender, itd.)	2	250	500
Software za razvoj aplikacija (DB, IDE, itd.)	6	150	900
Računarska oprema	9	1.000	9.000

Odavde možemo videti da na godišnjem nivou neophodno je odvojiti oko 10400 EUR za računarsku opremu kao i alate za programere i dizajnera.

Radna snaga

Neophodan broj zaposlenih, zajedno sa zahtevanom minimalnom stručnom spremom se može videti u tabeli:

Pozicija	Broj zaposlenih	Stručna sprema
Grafički dizajner	2	Visoka stručna sprema
Front end web developer	1	Visoka stručna sprema

Back end web developer	3	Visoka stručna sprema
IOS developer	1	Visoka stručna sprema
Android developer	1	Visoka stručna sprema
SEO inženjer	1	Visoka stručna sprema

5. Ekonomsko-finansijska analiza

Predračunska vrednost investicija

Kroz sledeću tabelu biće predstavljena predračunska vrednost investiranja:

Ulaganje	Naziv sredstva	Ukupna vrednost (vrednost u €)
Osnovna sredstva za rad	Laptopovi i aplikacije za rad	10400
Osnovna sredstva	Veb sajt Aplikacija	4.000
Obrtna sredstva	Tekući račun	2.000
Ukupno		16.400

Izvor finansiranja

Pokretanje ove firme biće finansirano uz pomoć sopstvenih sredstava od strane osnivača firme i novčane pozajmice u vidu kreditnog zaduženja od strane banke. Sopstveni ulog biće 1,000.00 € dok od banke se planira pozajmica od 5,000.00 €. U tabeli možemo videti izvor finansija:

Izvor	Količina (vrednost u €)
Kredit	5,000
Sopstvena sredstva	1,000
Ukupno	6,000

Prihodi i rashodi

Ukupni prihodi

Projekcija ukupnog godišnjeg prihoda data je na osnovu prosečnog broja korisnika za godinu dana poslovanja:

Vrsta usluge	*Broj aukciranih proizvoda (dnevno)	*Broj aukciranih proizvoda (mesečno)	*Broj aukciranih proizvoda (godišnje)	*Prosečna cena usluge, 15% po prodanom proizvodu (EUR)	*Godišnji prihod (EUR)
Standardna	3	93	1,116	167.4	186,818.40
Specijalna	2	62	744	111.6	83,030.40
Premium	1	31	372	150.8	56,097.60
Ukupno					325,946.40
	Besplatna usluga	Standardna usluga (mesečno 20 EUR)	Specijalna usluga (mesečno 60 EUR)	Premium usluga (mesečno 80 EUR)	Ukupan mesečni prihod (EUR)
Usluge pretplate	160000	72	55	23	6,580

*Ovo je moja procena cene aukciranih proizvoda sa minimalnom početnom vrednošću od 200 EUR kao i ukupna broja pretplaćenih korisnika na aplikaciji.

Ukupan dobit na godišnjem nivou izlazi **325,946.40**

Ukupan dobit putem pretplata na mesečnom nivou je **6,580**

Ukupan dobit putem pretplata godišnje iznosi **78,960**

Ukupan dobit je **404,906.40** (325,946.40 + 78,960)

Nematerijalni troškovi

U sledećoj tabeli biće prikazani nematerijalni troškovi:

Vrsta	Godišnji trošak (EUR)
Marketing	450

Hosting	300
Server	1,000
Ukupno	1,750

Troškovi amortizacije

Pri proračunu amortizacije korišćena je godišnja stopa amortizacije od 10% za opremu

Sredstva	Nabavna vrednost (EUR)	Stop amortizacije	Godišnja amortizacija (EUR)	Ostatak vrednosti (EUR)
Oprema	10400	10%	1040	4,960

Troškovi plata

Napomena - plate zaposlenih se dele na osnovi deo + deo profita, što znači da što veći profit bude ostvaren mesečno i njihove plate će biti veće. Ovo je zamišljeno tako radi dodatne motivacije programera da sajt radi što bolje, da grafički dizajner osmišlja što kreativniji sadržaj i da SEO omogući nalaženje našeg sajta što lakšim.

U sledećoj tabeli prikazani su troškovi plata:

Radno mesto	Broj radnika	Mesečna bruto plata za jednog zaposlenog (EUR)	Godišnji trošak za jednog zaposlenog (EUR)
Grafički dizajner	2	600	7,200
Front-end web developer	1	700	8,400
Back-end developer	3	700	8,400
IOS developer	1	700	8,400
Android developer	1	700	8,400

SEO inženjer	1	700	8.400
Ukupno			49,200

Ukupni rashodi

U sledećoj tabeli prikazani su svi rashodi na godišnjem nivou:

Vrsta	Godišnji trošak (EUR)
Nematerijalni troškovi	1,750
Troškovi amortizacije	1,040
Troškovi plata	49,200
Ukupno	51,990

Otplata kredita

Kredit za finansiranje osnovnih sredstava u iznosu od 5.000 EUR pozajmljen je od Banca Intesa na period otplate od 12 meseca, uz kamatnu stopu od 6% koja ukupno iznosi 833.3 EUR. Ukupan dug iznosi 5000 EUR a mesečna rata 441.5 EUR.

Bilans uspeha

Stavka	Godišnji iznos (EUR)
Ukupni prihodi	404,906.40
Ukupni rashodi	51,990.00
Nematerijalni troškovi	1,750.00
Troškovi amortizacije	1,040.00
Troškovi plata	49,200.00
Otplata kredita	5,298.00
Dobit	352,916.40
Porez na dobit (15%)	52,937.40

Neto dobit	213,514.42
------------	------------

Racio analiza poslovanja

Procena finansijskog potencijala za prvu godinu poslovanja data je u sledećoj tabeli:

Pokazatelj	Računanje	Vrednost
Koeficijent ekonomičnosti	Ukupni prihodi / Ukupni rashodi	7.788
Stopa akumulativnosti	Planirana neto dobit / Ukupna ulaganja * 100%	13%
Vreme vraćanja ulaganja	Ukupna ulaganja / Planirana neto dobit	0.07

Na osnovu ove analize, došli smo do sledećih zaključaka:

Koeficijent ekonomičnosti se za 1 EUR rashoda u prvoj godini može ostvariti 7.788 EUR.

Stopa akumulativnosti znači da u prvoj godini ostvarena neto dobit iznosi 13% od ukupnog prihoda poslovanja.

Vreme vraćanja ulaganja pokazuje da je potrebno 0.07 godine da bi se vratila sva uložena sredstva.

6. Zaključna ocena

Navdene analize nam daju do zaključka da je BidMe profitabilan, isplativ i održljiv biznis. Takođe, trenutna statistika ukazuje da vraćanje kredita neće stvarati problem, čak dolazi u obzir uzimanje kredita na kraći vremenski period.

Ovakav poduhvat može biti profitabilan ukoliko se marketing realizuje na pravi način i sa pravom ciljnom grupom. Uložena sredstva mogu da se vrata za manje od jedne godine.

Na osnovu ekonomsko-finansijske analize došli smo do zaključka da je projekat ekonomski opravdan.