

**POSLOVNI PLAN**

**ZICER D.O.O.**

**2024. GODINE**

# PODACI O PODUZETNIKU

## O OSOBI PODUZETNIKA

Obrazovanje i iskustvo vlasnika. Upravljačka struktura tvrtke (funkcionalne cjeline i ključni ljudi) i glavni dionici tvrtke (financijeri poslovanja – klijenti, investitori, kreditori…).Opišite dosadašnje radno iskustvo i obrazovanje /znanja /vještine te iskustva vezana uz rad na proizvodima/uslugama usporedive vrste, opsega i financijske vrijednosti. Koje operativne, ljudske, tehničke, tehnološke i financijske kapacitete posjedujete Definirajte strukturu tima koji će raditi na provedbi projekta te opišite model upravljanja projektom *(max 2 stranice)*

## SAŽETAK POSLOVANJA

Opišite svrhu i tržišnu opravdanost poslovanja kroz glavne karakteristike, ciljeve, očekivane rezultate poslovanja (prema glavnim klijentima ili projektima, isticanjem udjela prihoda po klijentu u ukupnim prihodima) i planirani način realizacije (*jobs to be done,* resurse i ljude koje imate vs. trebate te plan njihove akvizicije). Preporučamo sažetak projekta napišite u trenutku kada završite sva ostala poglavlja kako biste ukratko mogli istaknuti sve bitne informacije u skraćenom obliku. *(max 1-2 stranice)*

# 2. POLAZIŠTE

## 2.1. NASTANAK PODUZETNIČKE IDEJE

Koji i čiji problem ili izazov na tržištu rješavate? Identificirajte i opišite aspekte tog problema ili izazova na tržištu te opišite željeno stanje.

*Navedite do kojih ste inicijalnih rezultata i/ili spoznaja došli, kako ste formirali ideju o rješenju te li je ideja o rješenju testirana i kako. (max 1 stranica)*

## 2.2. RAZLOZI OSNIVANJA

Zašto vjerujete da ste vi ti koji izazov mogu riješiti *(max 1 stranica)*

## 2.3. VIZIJA I ZADAĆA PODUZETNIČKOG POTHVATA

Opišite što je i u čemu je jedinstvenost i/ili inovativnost rješenja u portfelju Vaše tvrtke koje već jeste i/ili imate namjeru razvijati tijekom prve godine, kao i plan za ciljeve unutar 3 i 5 godina. Kako vidite razvoj svog poslovanja?*(max 1 stranica)*

## 2.4. INOVATIVNOST I KOMPARATIVNA PREDNOST

Navedite u čemu se vaše rješenje bitno razlikuje od već poznatih i postojećih rješenja. Osvrnite se pritom na ukupno stanje tehnike s kojim ste upoznati te se obvezno referirajte i na rješenja na tržištu, prikažite kratku usporedbu vašeg proizvoda sa proizvodima glavnih konkurenata. Jasno navedite zašto i po čemu je Vaše tehnološko rješenje bolje od postojećih na tržištu, te posebno istaknite koje performanse razlikuju vaš proizvod/uslugu od konkurenata na tržištu. Kakav je tehnološki rizik u projektu? *(max 1 stranica)*

# 3. VALUE CHAIN TVRTKE

Izraz lanac vrijednosti označava način promatranja poslovnog procesa kao lanca aktivnosti koje pretvaraju inpute u outpute kao vrijednosti za kupca.

**Navedite sve aktere, njihove uloge i definirajte osnovu uspostavljenih odnosa** (ugovor, trajanje, mogućnost zamjene i uvjete suradnje)– od pokretanja proizvodnje do finalnog koraka stavljanja proizvoda ili usluge na tržište. *(max 2 stranic2)*

# 5. PREDMET POSLOVANJA (PROIZVODI ILI USLUGE)

# 4. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

## 4.1. UKUPNO TRŠIŠTE, FOKUS TRŽIŠTE I TARGET GRUPE

Vrijednost tržišta? Ciljani kupci/korisnici proizvoda? Konkurenti na tržištu? Procjena udjela na tržištu? Navedite je li navedena konkurencija uspješno zadovoljila potrebe tržišta? Analiza konkurencije treba pokazati tko su konkurenti na prethodno definiranim tržištima. *(max 2 stranice)*



## 4.2. TRŽIŠTE PRODAJE

Na kojem tržištu namjeravate plasirati vaš proizvod? Kako (način prodaje, način komuniciranja vrijednosti vašeg proizvoda / usluge…)? Navedite kako Vi vidite put do tržišta te navedite preferirani način komercijalizacije (tržišno pozicioniranje proizvoda, način i kanali prodaje), također procijenite vrijeme koje je potrebno od završetka razvoja do izlaska na tržište.

Procijenite ukupnu veličinu tržišta na temelju dostupnih informacija. Navedite na koji način će proizvod/usluga koje planirate razviti odgovoriti potrebama tržišta na koje do danas nije odgovoreno?

# 5. TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI POTHVATA

## 5.1. OPIS TEHNOLOGIJE

U ovom poglavlju potrebno je razraditi sve elemente u procesu pripreme koji osiguravaju dobivanje finalnog proizvoda i/ili usluge: opis tehnologije / tehnološkog procesa / proizvodnje, koji su strojevi / sirovine potrebni – koje posjedujete a koje tek trebate? Koji su resursi sveukupno potrebni (ljudski resursi, strojevi, sirovine, ambalaža…)? *(max 2 stranice)*

## 5.2. STRUKTURA TROŠKOVA

Poglavlje detaljno se opisuju svi predviđeni troškovi poslovanja. To uključuje izravne troškove (sirovine, plaće zaposlenika), neizravne (indirektne) troškove (administrativne troškove, najam, režije), kao i troškove razvoja proizvoda i tržišnog pozicioniranja. Troškovi se mogu prikazat kvartalno i godišnje, s ciljem jasnog razumijevanja kretanja novčanih tokova. *(max 2 stranice)*

## 5.3. STRUKTURA I BROJ ZAPOSLENIH

Opisuje organizacijsku strukturu tvrtke, uključujući broj zaposlenih po odjelima i njihove glavne zadatke. Potrebno je obratiti pažnju na ključne pozicije unutar tvrtke, kao i na plan zapošljavanja nove radne snage u skladu s rastom i razvojem poslovanja. Također je važno opisati politike upravljanja ljudskim resursima *(max 2 stranice)*

# 6. LOKACIJA POSLOVANJA I OPERACIJA

Treba objasniti izbor lokacije za poslovanje, uključujući geografske, ekonomske i infrastrukturne prednosti koje ta lokacija nudi. Također, opisuje se prostor potreban za operacije, pristup tržištu, logističke povezanosti i bilo koje zakonske ili regulativne zahtjeve specifične za odabranu lokaciju.

# 7. IDENTIFICIRANI RIZICI I PREDVIĐENE METODE ZAŠTITE

U ovoj sekciji analiziraju se potencijalni rizici koji bi mogli utjecati na poslovanje, uključujući financijske, operativne, pravne, tehnološke i tržišne rizike. Za svaki identificirani rizik potrebno je razviti strategiju za ublažavanje, koja može uključivati osiguranje, razvojne strategije, diversifikaciju proizvoda ili tržišta i slično.

# 8. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA

## 8.1. INVESTICIJA: vlastita sredstava, krediti i vanjski izvori financiranja (po ročnosti)

## 8.2. KOLIČINE

### 8.2.1. Priroda proizvoda i usluge

*(Opišite koji su sastavni dijelovi proizvoda ili usluge te detaljnije mogućnosti prodaje dijelova i cjeline)*

### 8.2.2. Troškovi proizvodnje proizvoda i usluge

*Kolika je skalabilnost proizvodnog procesa – da li je jednako vremena i resursa potrebno za proizvodnju jednog i XY komada proizvoda /usluge? Koliki je trošak jedinično vs. masovno i koje je preduvjete potrebno ostvariti za dostizanje masovnosti (kapaciteti opreme, tehnologije, ljudi itd)? Kako se mijenja granični trošak proizvodnje kroz vrijeme i obrtaj?*

### 8.2.3. Troškovi dobavljača (ako postoje)

Troškovna strana uspostavljenih lanaca nabave/distribucije/… i mogućnost utjecanja na cijene

### 8.2.4. Partnerstava (ako postoje)

Troškovna strana uspostavljenih partnerstva i mogućnost utjecanja na formirane cijene (primjerice, snaga resellera i mogućnost promjene uvjeta suradnje – da li su fiksni i ugovoreni na dugi rok ili se mijenjaju i slično)

## 8.3. KALKULACIJA CIJENA

*(metodologija izračuna prodajne i nabavne cijene – za svaku sastavnicu i ukupan proizvod, uslugu)*

## 8.4. TROŠKOVI POSLOVANJA

Po ročnosti i izvoru.

## 8.5. IZVORI FINANCIRANJA

Po ročnosti i izvori.

## 8.7. PROJEKCIJA RAČUN DOBITI (DOHOTKA)

# 9. ZAKLJUČAK