УЧЕНИЧКИ БИЗНИС ПЛАН

Виртуелно трговинско предузеће на велико

Образац за упознавање са структуром бизнис плана
II разред – Економско пословање

Назив предузећа	
Седиште и адреса	
Име и презиме оснивача	
Делатност	
Основна пословна идеја	

Како се користи овај образац?

Циљ овог задатка није да направиш савршен или потпун бизнис план. Циљ је да се упознаш са његовим деловима и да покажеш да разумеш шта се у сваком делу плана описује. Више о бизнис плану учићеш у 4. разреду из предмета предузетништво.

Замисли да осниваш мало трговинско предузеће које купује робу од произвођача или других добављача и продаје је другим предузећима, продавницама, угоститељским објектима или другим купцима.

Пиши кратко и јасно. За већину питања довољне су једна до три реченице или једноставан број/процена.

1. Резиме бизнис плана

Објашњење: Резиме је кратак преглед целе пословне идеје. Потребно је да неко ко прочита само овај део схвати шта предузеће ради.

Шта продајеш?	Наведи главну групу робе коју предузеће продаје.
Коме продајеш?	Наведи ко су купци: продавнице, ресторани, фирме, школе, хотели и сл.
По чему је твоје предузеће занимљиво?	Наведи једну предност: цена, брза испорука, велики избор, квалитет, поузданост и сл.
Где послујеш?	Град/регион у коме се налази предузеће и где тражиш купце.

Одговор ученика:

2. Анализа гране / делатности

Објашњење: Овде се размишља о томе шта се дешава у области трговине на велико. Не треба ти детаљно истраживање — наведи неколико једноставних запажања.

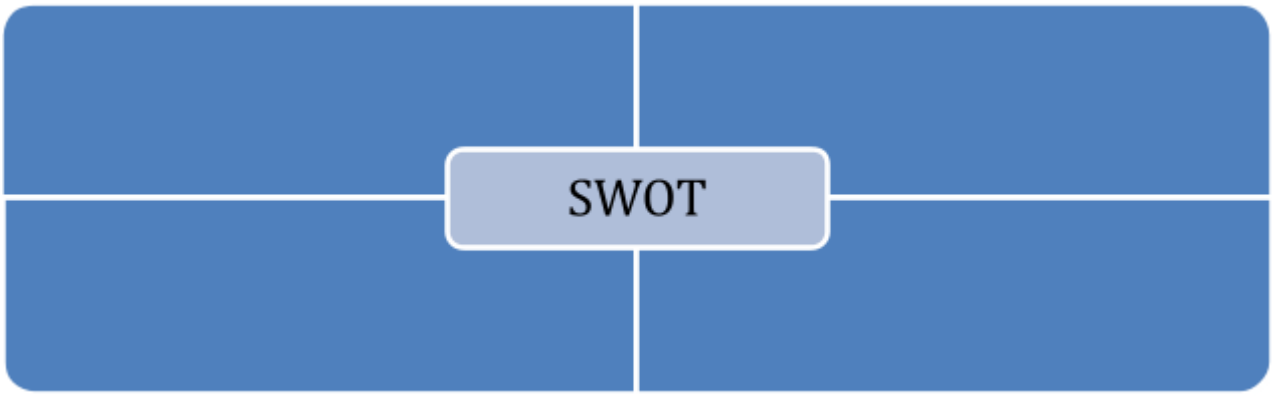
Шта се данас највише тражи?	Наведи врсту робе за коју мислиш да постоји тражња.
Како се трговина мења?	Размисли о интернет продаји, бржој испоруци, електронским поруџбинама и сл.
Како би се делатност могла развијати?	Напиши једну могућу промену у наредних неколико година.

Одговор ученика:

3. SWOT анализа пословне идеје

Објашњење: SWOT анализа помаже предузетнику да сагледа своју пословну идеју. S и W су унутрашњи фактори – оно што зависи од самог предузећа. O и T су спољашњи фактори – оно што долази из окружења.

СНАГЕ (S)	У чему је наше предузеће добро? Пример: добра цена, брза испорука, велики избор робе.
СЛАБОСТИ (W)	Шта нам недостаје или шта може бити проблем? Пример: мало почетног новца, мали магацин, мало запослених.
ПРИЛИКЕ (O)	Шта из окружења можемо да искористимо? Пример: нови купци, раст тражње, интернет продаја.
ПРЕТЊЕ (T)	Шта из окружења може да нам отежа пословање? Пример: јака конкуренција, раст цена, пад тражње.



4. Опис производа и пословања

Објашњење: Пошто је у питању трговинско предузеће, оно не производи робу. Оно је набавља и продаје. Зато „производ“ у овом плану представља робу којом предузеће тргује.

Коју робу продајеш?	Наведи 3–5 производа или једну групу производа.
Која услуга прати продају?	На пример: испорука робе, саветовање купаца, брза испорука.
Колико је велико предузеће?	Почетна процена: број запослених и величина магацина/пословног простора.
Која опрема је потребна?	На пример: рачунари, штампач, полице, виљушкар, доставно возило.
Који су главни ресурси?	Новац, роба, простор, запослени, возило, опрема и сл.

Попуни својим подацима:

5. План набавке и пословања

Објашњење: Код трговине на велико најважније је да покажеш како роба стиже до предузећа и како се затим продаје купцима.

Од кога набављаш робу?	Наведи пример произвођача или добављача. Може бити и измишљен назив.
Како роба стиже?	Опиши укратко: добављач доставља робу или је предузеће преузима.
Где се роба чува?	Наведи да ли користиш магацин и приближну величину.
Како роба стиже до купца?	Лично преузимање, сопствена достава или курир/превозник.

Пример тока пословања:

Добављач → набавка робе → магацин → поруџбина купца → испорука → наплата

Твој пример:

6. Маркетинг план

Објашњење: Маркетинг план показује како ћеш пронаћи купце и како ћеш им понудити робу.

Производ	Коју робу нудиш и шта је њена главна предност?
Цена	Како ћеш одредити продајну цену? На пример: набавна цена + маржа + други трошкови.
Промоција	Како ће купци сазнати за твоје предузеће? Сајт, друштвене мреже, директна понуда фирмама, каталог...
Канали продаје/дистрибуције	Како купац наручује и добија робу? Телефоном, мејлом, сајтом, продајним представником, доставом...
Прогноза продаје	Колико купаца или количина робе очекујеш у једном месецу? Довољна је груба процена.
Процењена месечна продаја	_____ € / дин.
Број купаца месечно	_____
Просечна вредност једне поруџбине	_____ € / дин.

Одговор ученика:

7. Организациони план

Објашњење: Овде приказујеш ко је власник предузећа и ко обавља главне послове.

Форма власништва	За овај задатак можеш изабрати предузетника или друштво са ограниченом одговорношћу (ДОО).
Оснивач	Име и презиме ученика/ученика који осмишљавају предузеће.
Број запослених	Напиши приближан број.
Послови запослених	На пример: директор, комерцијалиста, магационер, возач, књиговођа.

Једноставна организација:

Оснивач/директор
↳ Комерцијала и продаја
↳ Магацин и испорука
↳ Администрација/рачуноводство

Нацртај организациону структуру:

8. Оцена ризика

Објашњење: Ризик је могућност да се догоди нешто што отежава пословање. Подели их на унутрашње и спољашње.

Унутрашњи ризик	Проблем који настаје у самом предузећу: недостатак новца, грешка запосленог, квар опреме, лоша организација...
Спољашњи ризик	Проблем из окружења: конкуренција, раст цена, промена тражње, проблеми код добављача...
Како би реаговао?	За један од наведених ризика напиши једну могућу меру за смањење ризика.

Наведи најмање 2 ризика:

Ризик 1	
Како га смањити?	
Ризик 2	
Како га смањити?	

9. Основни финансијски план

Објашњење: У овој фази нећемо радити комплетан биланс стања, биланс успеха и токове готовине. Циљ је само да уочиш које врсте новца су потребне за покретање и пословање предузећа.

Шта је почетно улагање?	Новац потребан за почетак рада: простор, опрема, почетна залиха робе, возило и сл.
Шта су месечни трошкови?	Трошкови који се јављају током рада: закуп, плате, струја, гориво, телефон, интернет...
Шта је приход?	Новац који предузеће оствари продајом робе.
Шта је добит?	Поједностављено: оно што остане када се од прихода одузму трошкови.

Попуни приближне износе:

Почетна залиха робе	€ / дин.
Опрема	€ / дин.
Уређење/закуп простора	€ / дин.
Друга почетна улагања	€ / дин.
УКУПНО почетно улагање	€ / дин.
Процењени месечни приходи	€ / дин.
Процењени месечни трошкови	€ / дин.
Процењена добит	€ / дин.

10. Преломна тачка

Објашњење: Преломна тачка је ниво продаје на коме су приходи довољни да покрију трошкове. Испод тог нивоа предузеће има губитак, а изнад њега може остваривати добит. За сада није потребно да је израчунаваш.

Питање: Зашто је важно да предузетник зна колико најмање мора да прода да би покрио своје трошкове?

Одговор ученика:

11. Моја пословна идеја – кратак приказ

У 5–7 реченица опиши своје предузеће. Наведи шта продаје, коме продаје, од кога набавља робу, како долази до купаца и шта сматраш његовом главном предношћу.

Одговор ученика:

Контролна листа

☐ Знам шта је бизнис план.

☐ Знам чему служи резиме бизнис плана.

☐ Знам разлику између произвођача и трговинског предузећа.

☐ Умем да наведем купце и добављаче.

☐ Умем да наведем основне маркетиншке активности.

☐ Знам шта су почетна улагања, приходи и трошкови.

☐ Умем да наведем бар један унутрашњи и један спољашњи ризик.

Напомена за ученика: Ово је уводни, поједностављени бизнис план. Током школске године поједине делове ћеш постепено проширивати и учити како се професионално израђују.