

## **Kako izraditi biznis plan?**

Biznis plan predstavlja instrument za planiranje i ocjenu uspješnosti planiranog poslovnog poduhvata. Predstavlja stručni dokument u kojem su predstavljene mogućnosti, kao i prepreke za realizaciju poslovne ideje.

Informacije koje sadrži biznis plan treba da budu tačne, konkretne, bez pravopisnih i dr. grešaka. Biznis plan najčešće sadrži 20-25 stranica.

Izrada biznis plana neophodan je korak pri započinjanju vlastitog biznisa, jer omogućava preduzetniku da prepozna snage i slabosti, prilike i prijetnje svog poduhvata prije upuštanja u realizaciju poduhvata.

Ne postoji jedinstvena metodologija za izradu biznis plana. Banke i druge finansijske organizacije imaju vlastite obrasce, kao i većina razvojnih agencija, fondova i drugih institucija/organizacija koje se bave podsticanjem razvoja malog i srednjeg preduzetništva.

Za sopstvene potrebe preduzetnik može sam izraditi biznis plan na osnovu smjernica koje su zastupljene u većem broju vodiča za izradu biznis plana i aplikacija. To su:

- 1. Sažetak – Rezime;**
- 2. Grana/djelatnost, proizvod/usluga i tržište;**
- 3. Tehnologija;**
- 4. Marketing;**
- 5. Finansijski plan;**
- 6. Ocjena preduzetničkog projekta;**
- 7. Dodaci.**

Svaka od ovih stavki predstavlja zaseban dio biznis plana, kojem je potrebno planski pristupiti. Zato su preduzetniku potrebna različita znanja kako bi biznis plan bio što kompletniji. Ukoliko ne raspolaže svim potrebnim znanjima, potrebno je da se konsultuje sa stručnjacima iz određenih oblasti. Poželjno je da sačinjeni biznis plan provjeri stručnjak koji se bavi izradom biznis plana i poslovnim planiranjem.

### **1. Sažetak - Rezime**

Kratak rezime biznis plana u kojem se opisuje preduzeće/radnja, vlasnička struktura, broj i struktura kadrova, planovi, potrebne investicije, struktura finansiranja, očekivani rezultati i dr.

Rezime treba da bude zastupljen na jednoj stranici biznis plana, jer se ne predstavljaju detalji već značajnije činjenice i prognoze.

### **2. Proizvod i tržište**

U ovom dijelu biznis plana opisuje se proizvod/usluga, odnosno djelatnost kojom se preduzetnik želi baviti, razlozi opredjeljenja za tu vrstu posla, iskustva i znanja neophodna za bavljenje tom djelatnošću kao i trendovi u razvoju izabrane djelatnosti.

Preduzetnik, dakle, analizira potencijale i mogućnosti u okviru određene grane/djelatnosti kao i sopstvene sposobnosti/nedostatke za pokretanje i vođenje biznisa u toj oblasti.

Poželjan je što detaljniji opis proizvoda/usluge, dobavljača i kupaca.

### **3. Tehnologija i procesi**

Pod tehnologijom se podrazumijeva opis izabranog tehnološkog procesa, potrebna oprema, korišćenje instalisanog kapaciteta, ekološka opravdanost, struktura zaposlenih i dr.

### **4. Marketing**

Pored finansijskog plana marketing je naznačajniji segment biznis plana. U ovom dijelu biznis plana potrebno je opisati ciljnu grupu potrošača, njihove namjere, potrebe, želje i motive za kupovinom. Da bi preduzetnik raspolagao tim podacima, potrebno je da spovede istraživanje tržišta. S obzirom da su usluge marketinških agencija sa stanovišta malih preduzetnika još uvijek skupe, moguće je sprovesti istraživanje u sopstvenoj režiji. Jedna od najčešće korištenih metoda jeste anketiranje.

Izuzetno je važno istražiti tržište jer veliki broj preduzetničkih poduhvata doživi neuspjeh već u prvoj godini poslovanja zbog nedovoljno istraženog tržišta.

Pod marketingom se dalje podrazumijeva i izbor odgovarajuće strategije nastupa na tržištu kombinujući elemente marketing mix-a: proizvod, cijena, promocija i distribucija. Potrebno je uporediti i analizirati planirane cijene sa cijenama konkurenata, odrediti kanale distribucije i planirati promotivne aktivnosti.

### **5. Finansijski plan i izrada budžeta**

Finansijski plan obuhvata proračun svih neophodnih investicija za pokretanje biznisa, planiranje prihoda, rashoda, sredstava, obaveza, imovine i kapitala. Pod budžetom se podrazumijeva finansijski plan koji se odnosi na određeni vremenski period.

Budžet treba da bude:

- Jasan;
- Realan;
- Sveobuhvatan;
- Precizan;
- Detaljan.

Instrumenti finansijskog planiranja su:

- 1. Bilans uspjeha**
- 2. Izvještaj o uspješnosti projekta**
- 3. Bilans stanja**
- 4. Izvještaj o toku gotovine**

### **6. Dodaci biznis planu**

Kao dodaci uz sačinjeni biznis plan mogu se priložiti:

- slike proizvoda,
- slike poslovnog prostora,
- pisma potencijalnih kupaca,
- ponude dobavljača i dr.