

innovation
GOALS STRAT marketing
customers
BUSINESS PLAN
performance
IDEAS
competition
SUCCESSION
work
activities
TEAM



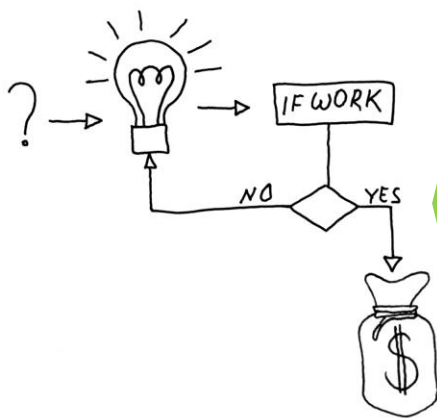
• infopuls

Izrada poslovnog plana
u 10 jednostavnih koraka s fokusom na EU fondove

Zagreb, 28. 05.2015.

Poslovni plan: temeljna pitanja

BUSINESS IDEA



Što je poslovni plan? Dokument koji sadrži potanko razrađeno objašnjenje o ulaganjima u posao s ocjenom očekivanih učinaka

Zašto se izrađuje? U slučaju pokretanje nove tvrtke (start-up), privlačenja novca od investitora (privatnih ili institucionalnih – EU fondovi), prilikom zahtjeva za kredit kod banaka i/ili za uspješno upravljanje tvrtkom (najčešće kod pokretanja novih projekata)

Kome je namijenjen? Upravi (top i nekada middle management), vlasnicima (bez obzira na oblik trgovačkog društva), investitorima, bankama

Kako se izrađuje? Ovisno o namjeni, ali svaki plan ima osnovne karakteristike: opis tvrtke, što ista prodaje, na kojem tržištu djeluje, strategija i implementacija, upravljački tim i financijske projekcije

Poslovni plan u 10 jednostavnih koraka

1 Sažetak

- Izrađuje se kada se poslovni plan u potpunosti napravi, a najčešće stoji na početku dokumenta

2 Temeljni podaci

- Opći podaci o tvrtki, nastanak poduzetničke ideje, vizija i misija, odnosno strategija

3 Predmet poslovanja

- Opis poslovanja, učinkovitost poslovanja, položaj na tržištu (SWOT)

4 Analiza opravdanosti

- Tržište prodaje (kupci), tržište nabave (dobavljači), procjena ostvarenja prihoda

5 Tehničko-tehnološki elementi plan

- Opis tehnologije, struktura troškova, struktura i broj zaposlenih (ljudski resursi)

6 Analiza izvedivosti i opcija pothvata

- Identifikacija alternativa

7 Lokacija

- Opis postojeće lokacije, opis lokacije projekta

8 Opis zaštite i utjecaj na okolinu

- Zahtjeva li proces skupnu ili pojedinačnu osobnu zaštitu

9 Financije

- Investicije u osnovna i obrtna sredstva, troškovi poslovanja, proračun amortizacije, izvori financiranja, projekcija računa dobiti i gubitka, novčani tok, statička ocjena efikasnosti pothvata, dinamička ocjena pothvata

10 Marketing

- Na koji način će se vršiti marketiranje i prodaja roba ili usluga

Agenda

Četvrtak, 28.05.2015.

- 09:00-10.30 Kako krenuti u izradu poslovnog plana: temeljni podaci o firmi, predmet poslovanja, analiza opravdanosti
- 10:30-11.00 Pauza za kavu
- 11:00-12.30 Analiza izvedivosti, tehnološko-tehnički elementi, opis lokacije i utjecaja na okoliš
- 12:30-13.30 Pauza za ručak
- 13:30-15.00 Financije I dio
- 15:00-15.15 Pauza za kavu
- 15:15-16.30 Financije II dio, Marketing i sales plan, izrada sažetka

Zašto pohađati predavanje?

- ✓ Kako bi mogli dignuti kredit kod banke
- ✓ Kako bi mogli dobiti sredstva iz EU fondova
- ✓ Kako bi naučili uspješno implementirati novi projekt
- ✓ Kako bi povećali izgleda za opstanak tvrtke koju sam pokrenuo(la) ili upravo namjeravam pokrenuti
- ✓ Zato što će mi Info puls omogućiti dva (2) besplatna konzalting sata da mi mogu pregledati poslovni plan kojeg ću napisati