

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



• infopuls

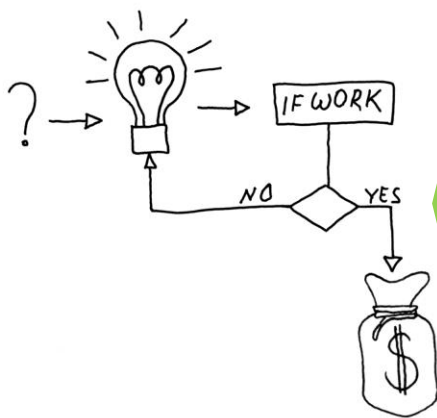
**Poslovni plan**

u 10 jednostavnih koraka s fokusom na EU fondove

Zagreb, 27. 02.2015.

## 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

**Petak, 27.02.2015.**

- 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