**ПРИЈАВНИ ОБРАЗАЦза финансирање бизниса**

 **Попуњава апликант**

1. **Лични подаци**

|  |  |
| --- | --- |
| Име и презиме |  |
| Пол (Ж / М) |  |
| Датум рођења |  |
| Адреса (улица, мјесто, телефон, факс) |  |
| Е-маил  |  |
| Wеб-страница |  |
| Школска спрема |  |
| Занимање |  |
| Радно искуство (трајање и врста) |  |
| Радни стаж (пријављен) |  |
| Да ли сте се до сада бавили самосталном дјелатношћу и којом? |  |
| Ако радите у тиму, наведите чланове тог тима и њихове контакте (е-маил, број телефона). |  |

1. **Сажетак пословног плана**

|  |  |
| --- | --- |
| Назив бизнис плана |  |
| У којем сектору ће Ваш бизнис дјеловати? |  |
| Циљ пословног подухвата |  |
| Локација |  |
| Број запослених |  |
| Предрачунска вриједност инвестиције: укупна вриједност улагања у основна и обртна средства |  |
| Извори финансирања: 1)властита средства2)туђа средства |  |

1. **Менаџмент**

а. Да ли ћете основати бизнис сами или ћете радити с тимом?

б. Ако имате чланове тима, наведите њихову стручност, искуство, квалификације и године старости.

в. Које вјештине и знања недостају члановима менаџментског тима и на који начин ће их стећи?

г. Објасните на који начин ћете учинити бизнис успјешним. Постоји ли потреба за запошљавањем стручњака из области у којој ће се реализовати бизнис како би Ваш бизнис учинили успјешним?

д. Наведите правни облик организације будућег пословања (нпр. друштво с ограниченом одговорношћу, самостална занатска радња итд.; наведите разлоге за овакво опредјељење и оквирне трошкове регистрације).

ђ. Које дозволе или одобрења требате и како ћете их добити?

1. **Производ / Услуга**

а. Карактеристике производа / услуге (функција, квалитет, изглед, величина, итд.)

б. Како ћете произвести своје производе / услуге?

в. Гдје ће бити смјештена Ваша производња?

г. Које сировине / материјали су Вам потребни и како ћете их набавити?

1. **Анализа тржишта**

а. Начин истраживања тржишта (описати предузете активности).

**а. Ко су Ваши купци?**

а. Ко су Ваши купци – циљно тржиште (њихова доб, гдје живе, колико зарађују, шта желе, требају)?

б. Зашто ће они купити Ваш производ / услугу?

**б. Колико је велико Ваше потенцијално тржиште?**

а. Колико потенцијалних купаца имате? (Како бисте ово израчунали, узмите број људи који се налазе на подручју у којем ћете дјеловати и процијените постотак популације који стварно може купити Ваш производ / услугу.)

б. Који се трендови могу очекивати на том тржишту?

**в. Иновативност**

а. Постоје ли већ слични производи / услуге?

б. Ако постоје, зашто је Ваш производ / услуга бољи од сличних производа на тржишту?

в. Шта Ваш производ / услугу чини иновативним?

г. Како ћете осигурати да људи купе Ваш производ / услугу умјесто других сличних производа?

д. Да ли је могућа појава супститута и каква је ваша стратегија у том случају?

**г. Конкурентност**

а. Ко су Ваши конкуренти? Наведите имена и мјесто њихове локације.

б. Које су њихове предности и недостаци (шта представља посебно добре стране неких од њих, какве су им цијене, услови продаје, како се промовишу, да ли имају добру сервисну мрежу, посебно ефикасну услугу, које су цијене њихових производа)?

в. Какве ће конкурентске предности имати Ваш производ / услуга и зашто га конкуренција неће моћи копирати?

г. Која је могућност укључивања нових конкурената?

д. Који су потенцијали раста ове дјелатности?

1. **Маркетинг и продаја**

**а. Маркетиншки план**

а. На који ћете начин тржиште упознати с производом / услугом?

б. Које ћете инструменте / средства употријебити да дођете до својих клијената (промоција, медији, рекламе, панои итд.)?

в. Колико ћете клијената обухватити својим маркетингом и који процент од наведених ће купити Ваш производ?

**б. Дистрибуција**

а. Ко ће вршити стварну продају производа? Хоћете ли продавати и вршити доставу директно до купца? Хоћете ли користити трговце за малопродају или велепродају? Ако је тако, који су трошкови продаје и дистрибуције Ваших производа?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_­­­­­

**в. Анализа цијене**

а. По којој ћете цијени продавати своје производе / услуге?

б. Направите анализу продајне цијене производа, укључујући цијену производње, дистрибуцију, промоцију, профит / маржу итд.

в. Који су услови продаје – одгођено плаћање, олакшице?

**г. Продаја**

а. Шта ће бити Ваша маржа / профит?

б.Колико производа / услуга ћете продати у првој и другој години?

1. **Фактори успјеха и ризика**

**Фактори успјеха**: шта требате (осим новца) да бисте учинили свој бизнис успјешним (нпр. пословни партнери, савјет, обуке, контакти итд.)?

Анализирајте изворе ризика, вјероватноћу настајања ризика, изазване ефекте ако дође до њега и које радње можете предузети да се избјегне / смањи дјеловање.

**Потенцијални ризици могу бити**: смањење потражње за производом; нередовност у снабдијевању сировинама и резервним дијеловима; неодговарајући квалитет сировина / резервних дијелова; флуктуације квалитетне радне снаге; промјена набавних цијена компоненти планиране производње; промјена продајних цијена производа; промјена квалитета производа и сл.

Употријебите анализу СWОТ како бисте одредили предности, слабости, прилике и опасности.

|  |  |
| --- | --- |
| Предности | Слабости |
| Прилике | **Опасности** |

1. **Финансијски план и инвестициони план**

**А. Инвестициони план (КМ)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ИНВЕСТИЦИОНЕ ПОТРЕБЕ**  | **ИЗНОС /КМ/** | **ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА**(властити, пријатељ, породица, банка, други) |
| **Стална средства** |  |  |
| Машина А |  |  |
| Машина Б |  |   |
| Машина Ц |  |  |
|  |  |   |
| Намјештај |  |   |
| Опрема |  |  |
| Возила |  |  |
|  |  |  |
| Земља |  |  |
| Зграде |  |  |
| Међусума: |  |  |
| **Трошкови припреме** |  |  |
| Дозволе |  |  |
| Регистрацијске накнаде |  |   |
| Други припремни трошкови |  |  |
| Међусума: |  |  |
| **Обртни капитал** |  |  |
| Међусума: |  |  |
|  |  |  |
| **УКУПНО:** |    |     |

**Б. Финансијски план**

**Прогнозе производње и продаје**

|  |
| --- |
| ПРОДАЈАНаведите производе и количине које ћете производити (годишње): |
|  | Врста производа | Цијена | Количина | Цијена x количина |
| А |  |  |  |  |
| Б |  |  |  |  |
| Ц |  |  |  |  |
| Д |  |  |  |  |
| Е |  |  |  |  |
| Укупно продаја: |  |
| ТРОШКОВИ ПРОДАЈЕ Наведите директне трошкове за производњу горе наведених производа: |
| 1. | Материјали: | Трошкови |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 2. | Енергија (или други директни трошкови) |  |
|  | Врста кориштене енергије: |  |
| 3. | Плате и доприноси  |  |
|  | Број запослених: |  |
| Трошкови укупно: |  |
|  |  |
| Укупна маржа: |  |

|  |
| --- |
| Временски распоред |
| Активност (везана за потрошњу буџетских ставки) | Период имплементације(мјесеци) |
|  | **1.** | **2.** | **3.** | **4.** | **5.** | **6.** | **7.** | **8.** | **9.** | **10.** | **11.** | **12.** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Потпис одговорне особе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**