

POKRENI.SE

Vodič za razvoj poslovne ideje



Projekat: „Fostering positive socio-economic change and developing entrepreneurship through creation of new generation social/impact entrepreneurs in Serbia”, sprovodi Serbian Venture Network uz podršku Američke ambasade u Beogradu.



O vodiču

Vodič za razvoj poslovne ideje je nastao kao deo projekta „Fostering positive socio-economic change and developing entrepreneurship through creation of new generation social/impact entrepreneurs in Serbia“ finansiranog od strane Američke ambasade u Beogradu.

Vodič je praktičan i primenjiv priručnik, pisan na način da Vas vodi korak po korak kroz proces definisanja sopstvene ideje. Komplementaran je online kursu za pokretanje socijalnog preduzetništva i školi za socijalno preduzetništvo , i kao takav sadrži formulare i obrasce koje bi trebali da ispunite u cilju pokretanja sopstvenog preduzetničkog poduhvata.

Vodič je namenjen i onima koji žele da pokrenu socijalna preuzeća, budući da su ona u osnovi preuzeća koja posluju po svim zakonitostima preduzetništva, osim da im krajnji cilj nije maksimiziranje profita, već doprinosi širem društvenom interesu.



Šta su to socijalna preduzeća?

- Socijalna preduzeća žele da rade u društvenom interesu, pre nego da maksimizuju profit.
 - Rešavaju socijalne, društvene i ekološke probleme i doprinose boljitu društva u kome rade.
 - Ove probleme često rešavaju na inovativan način.
-

Originalna definicija Evropske unije:

“Social enterprises seek to serve the community’s interest (social, societal, environmental objectives) rather than profit maximization. They often have an innovative nature, through the goods or services they offer, and through the organization or production methods they resort to. They often employ society’s most fragile members (socially excluded persons). They thus contribute to social cohesion, employment and the reduction of inequalities.”

Izvor: http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/index_en.htm

**SOCIJALNO PREDUZEĆE JE I DALJE PREDUZEĆE
MORA BITI ODRŽIVO DA BI OPSTALO!**

Društveni cilj se može postići:

- Zapošljavanjem osoba koje su inače izostavljene sa tržišta rada, osoba iz socijalno ugroženih i ranjivih grupa.
- Ulaganjem/reinvestiranjem dela dobiti u rešavanje društvenih, ekonomskih i ekoloških problema.
- Pružanje usluga ranjivim grupama u zajednici.

Pravne forme socijalnih preduzeća:

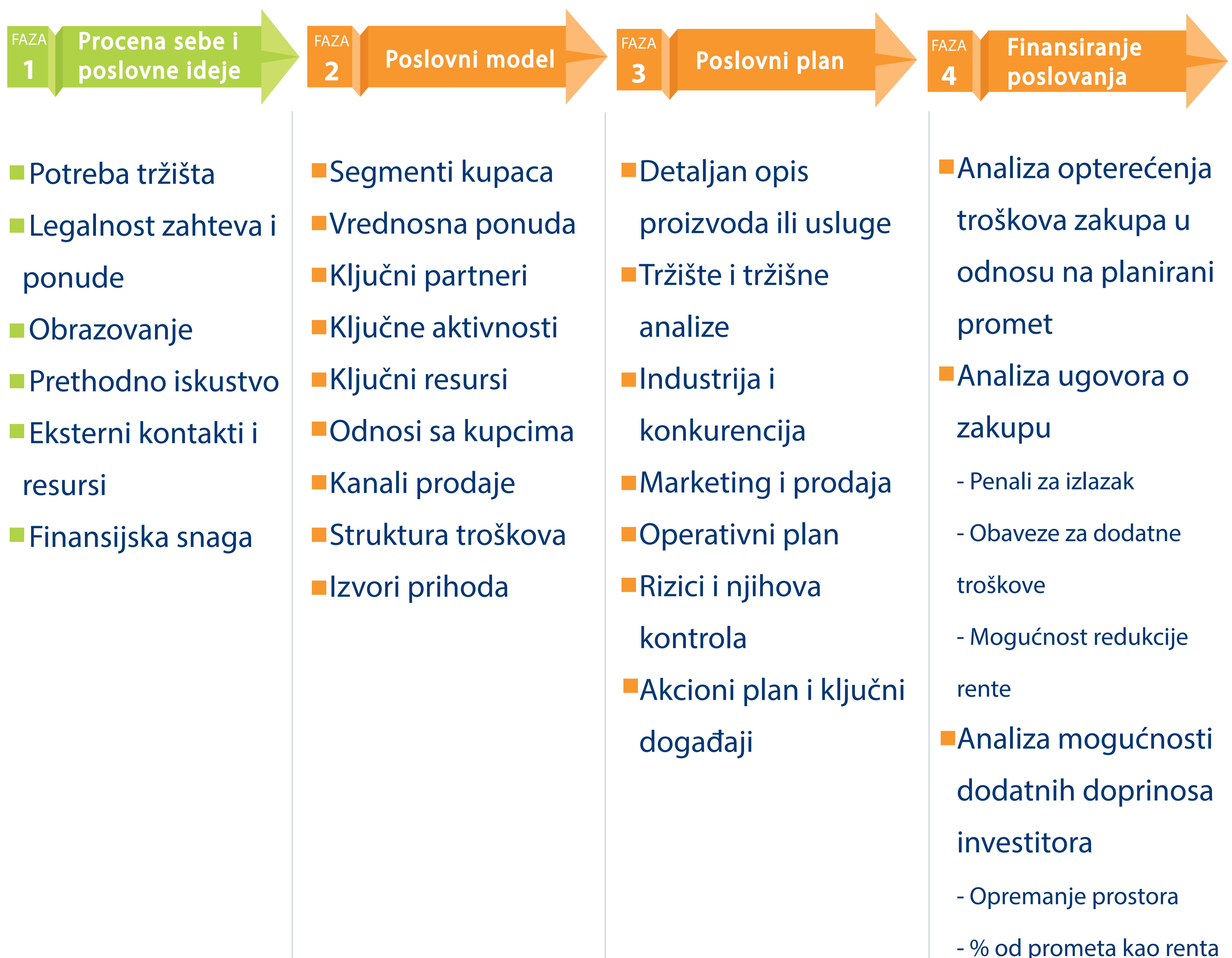
U Srbiji je prepoznato sedam pravnih formi poslovnih subjekata koji u potpunosti ili približno odgovaraju konceptu socijalnog preduzeća:

- Udruženja građana;
- Zadruge;
- Preduzeća za zapošljavanje i profesionalno osposobljavanje lica sa invaliditetom;
- Zavisna spin-off preduzeća (najčešće u formi DOO i akcionarskog društva);
- Fondacije;
- Poslovni inkubatori i
- Agencije za razvoj.

Pokretanje sopstvene kompanije

Ovaj vodič će Vas sprovesti kroz četiri koraka pokretanja sopstvene preduzetničke ideje

POKRETANJE SOPSTVENE PREDUZETNIČKE IDEJE



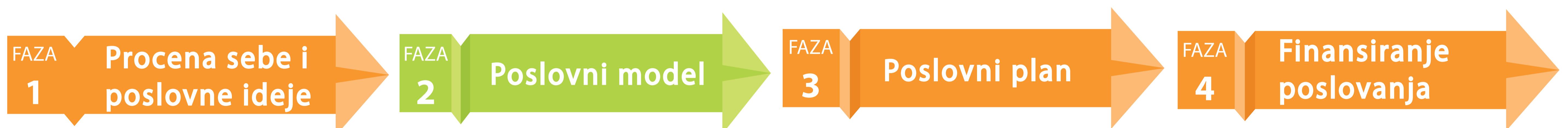
Pokretanje sopstvene kompanije

POKRETANJE SOPSTVENE PREDUZETNIČKE IDEJE



Potreba tržišta Legalnost zahteva i ponude	Obrazovanje i prethodno iskustvo	Eksterni kontakti i resursi	Finansijska snaga za pokretanje ideje
<ul style="list-style-type: none">- U čemu se ogleda potreba tržišta ?- Da li možete jasno da identifikujete ko su ciljne grupe čije potrebe zadovoljavate Vašom ponudom?- Da li postoje neke zakonske prepreke u Vašoj predviđenoj ponudi za tržište (zakonska ograničenja, patenti, posebne licence)?	<ul style="list-style-type: none">- Da li ideja zahteva neke specijalne poslovne ili tehničke kvalifikacije?- Da li imate dovoljno znanja iz oblasti proizvodnje, marketinga i finansija da realizujete ideju?- Imate li već radno iskustvo u toj oblasti?- Razumete li zakonitosti funkcionisanja te oblasti?	<ul style="list-style-type: none">- Da li već poznajete buduće kupce, dobavljače, finansijere?- Poznajete li ljudi koji mogu da vam (savetom ili materijalno) pomognu na početku?- Imate li možda neiskorišćene resurse, kao što su prostor, proizvodne mašine, alat, IT oprema?	<ul style="list-style-type: none">- Da li možete obezbediti dovoljno novca da finansirate realizaciju ideje?- Kada će biznis zarađivati dovoljno da vam obezbedi prihod?- Kako ćete preživeti do trenutka kada Vaš biznis zarađuje dovoljno za prelomnu tačku poslovanja?

Pokretanje sopstvene preuzetničke ideje



Poslovni (biznis) model je skica poslovnog koncepta sa ključnim elementima kao što su:

- **Kako napraviti proizvod ili uslugu;**
- **Kome i kako prodati proizvod ili uslugu;**
- **Kako zaraditi novac.**

Analiza modela poslovanja je način da se brzo proceni koliko je određena poslovna ideja zaista dobra i da li je treba dalje razrađivati

Poslovni model treba da odgovori na :

Kako planirate da zaradite novac?

Ko će platiti? Koliko? Koliko puta i često?



Odgovorite na sledeća pitanja:

Ko su Vaši klijenti?

Koji problem klijenta Vi rešavate?

Kakvu dodatnu vrednost Vi pružate?

Kako ćete pristupiti, steći, i zadržati kupce?

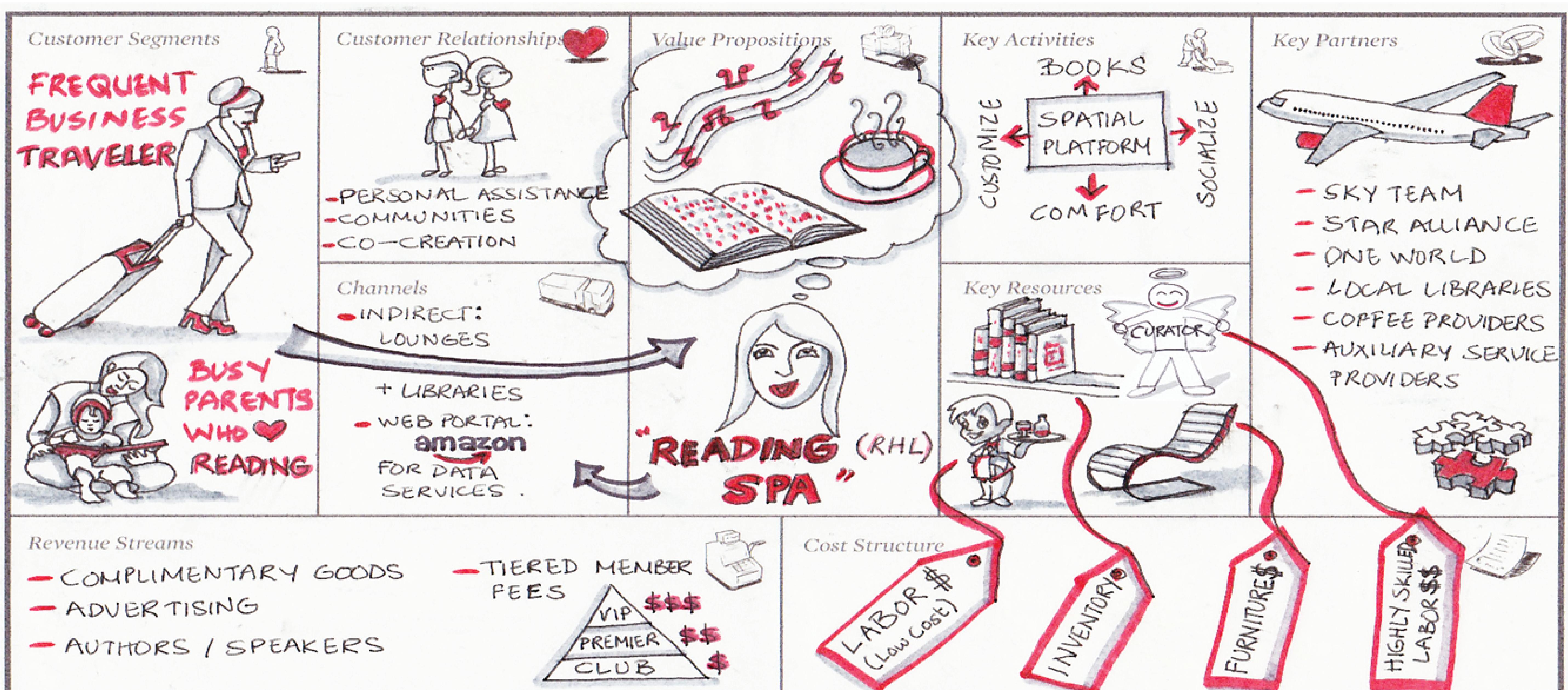
Kako definišete i prikazujete prednosti svoje ponude?

Kako generišete prihode?

Koja je Vaša struktura troškova?

Kolika je Vaša profitna marža?

Primer poslovnog modela:



Definišite Vaš poslovni model:



Pokretanje sopstvene kompanije

POKRETANJE SOPSTVENE PREDUZETNIČKE IDEJE



Opis proizvoda	Kako rešava problem kupaca?
Zbog čega je Vaš proizvod bolji?	Postojanje konkurenčije/alternative

100%
80%
40%
10%
3%



DIREKTNA KONKURENCIJA	
VISOKO RAZVIJENA	SLABO RAZVIJENA
INDIREKTNA KONKURENCIJA	
VISOKO RAZVIJENA	SLABO RAZVIJENA

Funkcionalnosti	Vaša ponuda	Konkurent 1	Konkurent 2	Konkurent 3

Kako napisati biznis plan?

Biznis plan je dokument koji detaljno opisuje kako će neki posao postići ciljeve. To je vodič koji daje **detaljnu razradu plana iz ugla marketinga, finansija i operacija**. Postoji mnogo metodologija za pisanje biznis plana, zavisno od njihove svrhe.

Napišite biznis plan pre svega zbog sebe, a kasnije ga modifikujte za potencijalnog kreditora ili finansijera.

Više detalja o sadržaju biznis plana: <http://www.pokreni.se/biznis-plan/>



PLANNOVI SU NIŠTA
PLANIRANJE JE SVE!

Dvajt Ajzenhauer

Planiranje

Planiranje daje pravac, smanjuje rizik i nesigurnost, eliminiše suvišan posao, omogućava efikasnu upotrebu resursa i ostvarivanje ciljeva.

Ljudi najčešće propadaju u biznisu jer prave greške koje se mogu izbeći. Preduzetnici često, poneseni entuzijazmom, propuste da predvide potencijalno fatalne prepreke koje stoje pred njima. Dovoljna je jedna velika greška i vaš posao može postati prošlost.

Elementi poslovnog plana:

- Opis kompanije
- Detaljan opis proizvoda ili usluge
- Tržište i tržišne analize
- Industrija i konkurenčija
- Marketing i prodaja
- Rizici i njihova kontrola
- Finansije (obradjeno u finansiranju poslovanja)

Detaljan opis proizvoda:

Šta je proizvod i kako ga napraviti?

Kako tačno izgleda proizvod ili usluga?

Zašto je važno da bude baš takav?

Kako ćete napraviti taj proizvod?

Kome i kako prodati proizvod?

Koju tačno potrebu zadovoljava (ili problem rešava) vaš proizvod i na koji način?

Ko će kupovati vaš proizvod?

Konkurenčija?

Da li postoji alternativa našem proizvodu?

Zašto je vaš proizvod bolji od konkurenčkog?

Kako se možete zaštititi od brzog kopiranja i pojave sličnih alternativa?

Dobar poslovni plan treba da ima zadovoljavajuće odgovore na sva navedena pitanja!

Detaljan opis proizvoda:

Opis proizvoda	Kako rešava problem kupaca?
Zbog čega je Vaš proizvod bolji?	Postojanje konkurenčije/alternative



Tržišne analize – veličina segmenta

Počnite široko pa zatim sužavajte ka specifičnom:



* Modifikujte procente prema Vašem poslovnom modelu i industriji

Prosečna godišnja rast segmenta (%)	2017	2018	2019	2020

Zapišite vrednosti:

Analiza konkurenčije – podela



Navedite sve konkurente koji se „bore“ za isti segment tržišta.

Analizirajte njihove prednosti i mane u odnosu na Vaš proizvod.



Analiza konkurenčije - funkcionalnosti

Funkcionalnosti	Vaša ponuda	Konkurent 1	Konkurent 2	Konkurent 3

Odvojte vreme i zapišite ključne funkcionalnosti i po čemu se razlikujete od glavne konkurenčije u dobrom i slabijem smislu



Marketing i prodaja

Koji ciljni segment targetiramo?	Cenovni razred proizvoda:
Koje su ključne poruke:	Ton i kanal poruke:



Marketing - akcioni plan

Aktivnost:	Kanal komunikacije:	Rokovi:	Odgovornost:	Resursi:



Definisanje rizika i njihova kontrola

Popunite ključne rizike za Vaše poslovanje, verovatnoću da se pojave i na koji način planirate da ih kontrolišete odnosno umanjite

Pokretanje sopstvene kompanije

POKRETANJE SOPSTVENE PREDUZETNIČKE IDEJE



PLAN NOVČANIH TOKOVA												
PROIZVOD 1	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul	avg	sep	okt	nov	dec
Prilivi od prodaje												
Prodaja varijante 1	€ 950	€ 1,121	€ 1,323	€ 1,561	€ 1,842	€ 2,173	€ 2,565	€ 3,026	€ 3,571	€ 3,928	€ 4,321	€ 4,753
Prodaja varijante 2	€ 1,300	€ 1,534	€ 1,810	€ 2,136	€ 2,520	€ 2,974	€ 3,509	€ 4,141	€ 4,887	€ 5,375	€ 5,913	€ 6,504
Odlivi varijabilnih troškova												
Materijal	€ 500	€ 550	€ 605	€ 666	€ 732	€ 805	€ 886	€ 974	€ 1,072	€ 1,125	€ 1,182	€ 1,241
Spoljne usluge	€ 50	€ 55	€ 61	€ 67	€ 73	€ 81	€ 89	€ 97	€ 107	€ 113	€ 118	€ 124
Ostalo	€ 20	€ 22	€ 24	€ 27	€ 29	€ 32	€ 35	€ 39	€ 43	€ 45	€ 47	€ 50
Neto priliv	€ 1,680	€ 2,028	€ 2,443	€ 2,938	€ 3,528	€ 4,229	€ 5,064	€ 6,057	€ 7,236	€ 8,020	€ 8,886	€ 9,842
FIKSNI TROŠKOVI												
Investicije	€ 8,000	€ 5,000	€ 2,500									
Plate	€ 750	€ 750	€ 750	€ 1,000	€ 1,000	€ 1,000	€ 1,000	€ 1,000	€ 1,000	€ 1,500	€ 1,500	€ 1,500
Knjigovodja	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50
Kancelarija				€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250
Transport	€ 100	€ 100	€ 100	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 250	€ 250	€ 250
Ostalo	€ 20	€ 20	€ 20	€ 40	€ 40	€ 40	€ 40	€ 40	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60
Odliv fiksnih troškova	€ 8,920	€ 5,920	€ 3,420	€ 1,490	€ 1,610	€ 2,110	€ 2,110	€ 2,110				
Neto novčani tokovi	-€ 7,240	-€ 3,892	-€ 977	€ 1,448	€ 2,038	€ 2,739	€ 3,574	€ 4,567	€ 5,626	€ 5,910	€ 6,776	€ 7,732

Opis	Iznos (u eur)
Prihodi (od prodaje)	120.000
Troškovi	96.000
Fiksni troškovi	28.000
troškovi zaposlenih	18.000
troškovi prostora i režija	5.000
troškovi kapitala (rate+kamate)	3.000
troškovi usluga (knjigovodja, pravnik, website...)	2.000
Varijabilni troškovi	68.000
troškovi materijala	50.000
troškovi transporta	6.000
troškovi usluga vezanih za proizvodnju	12.000
Profit pre oporezivanja	24.000
Porez na dobit	3.600
Neto Profit	20.400

Popunite Vaš Plan novčanih tokova i bilans uspeha



Finansijski plan

Finansijski plan pokazuje:

- Iz kojih izvora se finansira poslovanje;
- Koliko je novca neophodno;
- Koliki su prihodi, troškovi i profit;
- Da li preduzeće u svakom trenutku ima dovoljno sredstava za poslovanje.

Sledeći korak je izrada:

Plan novčanih tokova

Služi da prikaže prilive i odlive novca u određenom periodu i da pokaže da li preduzeće ima dovoljno novca za nesmetano poslovanje.

Planiranog bilansa stanja

U kome se iskazuje odakle će novac doći (izvori finansija) i gde će se plasirati.

Finansijski plan je izuzetno bitan deo pokretanja preuzetničke ideje jer uklapa sve prethodne delove i od njih pravi jedinstvenu celinu.

Popunite Vaš – plan novčanih tokova

PLAN NOVČANIH TOKOVA												
PROIZVOD 1	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul	avg	sep	okt	nov	dec
Prilivi od prodaje												
Prodaja varijante 1												
Prodaja varijante 2												
Odlivi varijabilnih troškova												
Materijal												
Spoljne usluge												
Ostalo												
Neto priliv												
FIKSNI TROŠKOVI												
Investicije												
Plate												
Knjigovodja												
Kancelarija												
Transport												
Ostalo												
Odliv fiksnih troškova												
Neto novčani tokovi												

Svi prilivi
(odliv
varijabilnih
troškova)

Neto priliv
(odliv fiksnih
troškova)



Popunite Vaš - Bilans uspeha

Opis	Iznos
Prihodi (od prodaje)	
Troškovi	
Fiksni troškovi	
troškovi zaposlenih	
troškovi prostora i režija	
troškovi kapitala (rate+kamate)	
troškovi usluga (knjigovodja, pravnik, website...)	
Varijabilni troškovi	
troškovi materijala	
troškovi transporta	
troškovi usluga vezanih za proizvodnju	
Profit pre oporezivanja	
Porez na dobit	
Neto Profit	

POKRENI.SE



AKO STE SVE ISPRAVNO URADILI
SREĆAN POČETAK RADA!

P.S. Ako niste sve uradili ispravno, vratite se i pokušajte ponovo.

Preduzetništvo je trka u kojoj se neprestano smenjuju
pokušaji i učenje o pokušajima.

seven
Serbian Venture Network

