

UPUTSTVO ZA IZRADU BUSINESS PLANA



SVRHA BIZNIS PLANA

Biznis plan je napisani rezime prošlih, sadašnjih i budućih aktivnosti vašeg biznisa, odnosno put kako da iz prošlosti – sadašnjosti (tačka A) stignete do željene budućnosti (tačke C). Kada planirate poslovnu godinu ili novi projekat, najvažnija namera biznis plana je da vam pomogne da budete sigurni da je vaš biznis pažljivo isplaniran i da ima finansijskog i operativnog smisla. Biznis plan je vaš plan poslovnih aktivnosti. On postavlja ciljeve, smernice i tačke prekretnice koje su jasno predstavljene u dokumentu. Istovremeno on je i presek stanja u kome se sada nalazite, sa željom za njegovom promenom.

Biznis plan je, takođe, dokument koji služi kao standard sa kojim se mogu porediti tekući rezultati nakon što je posao startovao, praćenje ključnih performansi - Key Performance Indicators. Redovno poređenje planiranih i aktuelnih aktivnosti vam dozvoljava da identifikujete probleme pre nego što postanu nerešivi (neupravljivi). Redovno poređenje i korektivne akcije vam pomažu da održite vaš posao na željenom putu, ka ostvarenju cilja.

Vaš biznis traži mnogo više od želje i vizija da bi postao životan i bio profitabilan. On traži planiranje i vrlo detaljnu analizu svih parametara a posebno vašeg tržišta. Samo planiranje je važnije od biznis plana. Pažljivo planiranje je jedan od najbitnijih delova svakog uspešnog biznisa. To je put kojim se mogu otkriti problemi i prepreke na koje možete naići u budućnosti pre nego se one i dese, tako da ćete biti u prilici da načinite prave poteze u pravo vreme kako bi mogli da ih izbegnete. U isto vreme, vi ćete biti bolje spremljeni da iskoristite prednost novih mogućnosti na koje ćete nailaziti u budućnosti. Na taj način ćete biti u mogućnosti da otkrijete nove biznis šanse, a iz njih nove profitabilne biznise.

Analiza tržišta i okruženja, te projekcije poslovanja su ključne stavke vašeg plana. Svetska iskustva govore da je za propast business plana u 81% slučajeva zaslužna pogrešna analiza tržišta, da je u 68% krivac sam autor jer je “previše bio zaljubljen u svoju ideju”, u 54% slučajeva su bile presudne nerealne procene posla, dok u 40% slučajeva nije bilo dovoljno biti prvi u nekom poslu, nego i najbolji (pobedila ih konkurencija).

Biznis plan vam koristi u još jednom smislu. On je skoro obavezujući dokument ukoliko želite da se predstavite potencijalnom partneru, za otpočinjanje novog posla, da pozajmite kapital od privatnih investitora, banaka ili velikih kompanija. Jednom kada se plan dobro pripremi, on služi kao opipljiv dokaz vaše sposobnosti da upravljate vašom idejom i plan postaje značajan faktor u odluci finansijera ili partnera da vam odobri sredstva koje tražite. Kroz biznis plan vi stižete prvu proveru poverenja vaših potencijalnih partnera koji treba da ulože vreme, znanje ili novac baš u vaš projekat, a ne u neki drugi. To je vrlo često prekretnički i pokretački korak u realizaciji vašeg biznisa, jer da ga možete samostalno realizovati, pomoć i podršku ne bi ni tražili.

Iz prakse zapadnih banaka izdvajamo 2 podatka:

- 60% business planova je odbijeno od strane banaka jer autori i predlagači nisu bili dovoljno stručno kvalifikovani ili je sam plan nestručno postavljen
- 50% planova je odbijeno jer nisu ispoštovali proceduru i standarde

PRETHODNE AKTIVNOSTI

Pre počinjanja na izradi business plana morate sprovesti određene predradnje i aktivnosti kojima će vaš business plan dobiti smisao:

1. Prikupiti informacije o
 - sopstvenom poslovanju
 - tržištu
 - konkurenciji

Bez valjanih informacija nema dobrih inputa za izradu business plana. Validnost i pouzdanost vašeg business plana zavisi od tačnosti i količine informacija i činjenica koje su vam dostupne. Ne moraju biti presudne za uspeh, ali svakako su bitne za neuspeh. Na lošim ili nedostajućim informacijama se ne može realno planirati.

2. Selektovati investitora
 - izbor Banke ili investicionog fonda
 - pronalaženje poslovnog partnera

Ne daje svaka Banka novac svakome. Banke i investicioni fondovi su profilisane po svom stilu rada i načinu na koji daju novac i kredite. Pojedine banke rade isključivo sa velikim klijentima i sa velikim iznosima, a neke rade samo sa malim klijentima i malim iznosima. Određene banke su specijalizovane samo za određene privredne grane ili delatnosti (npr. Agro banka). Ujedno, većina banaka daje novac isključivo svojim deponentima ili po preporuci. Morate napraviti užu selekciju banaka koje vama i vašem projektu mogu odobriti novac.

3. Izgraditi strategiju koncipiranja business plana

Business plan koncipirate pre svega vodeći računa o sledećim elementima:

- Ko je nosilac business plana (vaša pouzdanost, snaga, vrline, jačina)
- Kome ide BP (kako funkcioniše investitor, šta mu je bitno, standardi)
- Šta je ključno u BP (rizik, profit, razvojna šansa, sigurnost)
- Slabosti (umanjiti, prekriti ali ne i skrivati)
- Prednosti (isticati bez preterivanja i stalno ih ponavljati kroz BP)

1.

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com

- 2.
- 3.