

SADRŽAJ

Uvod

PRIKAZ FIRME

MARKETING PLAN

FINANSIJSKI PLAN

RASHODI PREDUZEĆA

PRETPOSTAVKA PLANA

ANALIZA PLANA, SWOT ANALIZA

PLAN IZVORA SREDSTAVA CASH FLOW

PROBNI BILANS STANJA

IZVODLJIVOST BIZNIS PLANA

KONTROLA BIZNIS PLANA

REVIZIJA BIZNIS PLANA

VIZUELIZACIJA BIZNIS PLANA

ZAKLJUČAK

Uvod

U ovom radu obrađen je poslovni plan preduzeća "artists systems" Podgorica – Samostalne radnje muzičkih uređaja i materijala sa sedištem u Podgorici.

Firma se bavi muzičkih uređaja i pruženjem usluga vezanih za popravku istog. Vizija firme je da na što bolji način zadovolji potrebe klijenata, osvoji značajno tržišno učešće na što široj teritoriji, uz održavanje postojećeg zadovoljavajućeg kvaliteta i širenja asortimana proizvoda i da shodno potrebama tržišta povećava obim proizvodnje.

Misija firme je da praćenjem zahteva potrošača i potreba tržišta dopunjuje svoj asortiman proizvoda i usluga uz povećanje kvaliteta; da svojim poslovnim aktivnostima obezbedi spregu primarne proizvodnje i dostignuća savremene tehnologije i na taj način ostvari diferentne prednosti u odnosu na konkurenciju.

Glavni ciljevi firme za 2010. godinu su implementacija nove marketing strategija, ekspanzija ciljne kategorije tržišta na širu teritoriju, učestvovanje na nekom međunarodnom sajmu nameštaja radi marketinške prezentacije proizvoda i sklapanje novih ugovora, ostvarenje saradnje sa fabrikama nameštaja, ostvarenje dugoročne saradnje sa poslovnim bankama radi obezbeđivanja povoljnijih uslova prodaje, ostvarenje povećanja prodaje za najmanje 20 % i održavanje i poboljšanje postojeće opreme i sredstava.

PRIKAZ FIRME

Naziv firme: "ARTIST SYSTEMS"

Vlasnik: Danijela Jablan

Adresa firme: Iva Andrića. 22. Cetinje Crna Gora

Mesto: Cetinje

Telefon/faks: 020 123 8976

E-mail: artists@yahoo.com

Opis biznisa: Firma se bavi prodajom muzičkih instrumenata

Finansiranje: 100% iz sopstvenih izvora

MARKETING PLAN

Marketing sistem firme zasnovao bi se na primeni svih raznovrsnih načina za informisanje potencijalnih korisnika i kupaca. Upravljanje ovim sistemom obavljaju vlasnik i sekretar, s tim što vlasnik donosi konačne odluke o nastupima pred javnošću. MS bi bio prilagođen najširem krugu korisnika na teritoriji grada sa tendencijom širenja i na šire područje u budućnosti. To znači da se podjednako pažnja poklanja korisnicima početnicima kao i onima koji poseduju manja ili veća iskustva i na osnovu kategorije kojoj pripadaju, obavestavanje o proizvodima i uslugama bi se prilagodilo njihovom položaju. S druge strane prikupljanje relevantnih informacija značajnih za nabavku robe predstavlja važan aspekt celovitog poslovanja firme, stoga se sa posebnom pažnjom pristupa ovom poslu. Ostvorni izvori ovakvih informacija su same firme uvoznici, sredstva informisanja (internet, tv, radio, novine). Takođe iz sredstava informisanja zatim iz adekvatnih instituta pribavljale bi se informacije o tržištu na teritoriji. U planu je i izrada sopstvenih anketnih listova koje bi korisnici i kupci mogli da popunjavaju i na taj način utiču na ponudu kvaliteta robe i usluga firme. Važni signali o krupnijim promenama u poslu stizu od proizvođača pre svega, koji su velike svetske kompanije i potrebno je intenzivno pratiti njihove korake kako bi se donosile ispravne odnosno manje rizicne odluke. Može se reći da oni predstavljaju putokaze koji pokazuju u kom smeru treba definisati poslovanje.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com