

SADRŽAJ

Uvod	3
Opis preduzeća	4
Proizvod i usluge	5
Tržište i njegova potražnja	6
Model biznisa i marketing	9
Menadžment tim	10
Proizvodni proces	11
Finansijska projekcija	12

UVOD

Sve više smo svjedoci kriznih godina koje nas okružuju i koje su sa svakom novom godinom sve gore po nas obične smrtnike. Nezaposlenost je u stalnom porastu, penzioneri jednostavno ne mogu ni da izmire račune i obaveze koje od njih potražuje država, a da ne pričamo o kupovini novih odjevnih stvari za sebe. Srednja klasa koja je negdje izgubljena (u prostoru i vremenu), pokušava da ostane na površini života koji nemilosrdno stavlja na njih nove obaveze kao tegove koji ih vuku sve dublje. Ekonomsko stanje stanovništva je u nevjerovatno lošem stanju, bez tendencija poboljšanja na duži period. Današnje tržište je u takvom stanju da samo oni koji imaju najjeftinije stvari (ma kakvog bili porijekla ili sastava), imaju prolaz.

Zbog tih činjenica rodila mi se ideja o pokretanju biznisa koji bih za vrlo niske cijene a sasvim pristojan kvalitet pokušao da stanovništvu, najvećeg grada Srpske, pruži da i u ovakvoj ekonomskoj moći njih samih, priušte sebi kvalitetne proizvode.

Vizija : Pokrenuti preduzeće koje se bavi proizvodnjom, preprodajom i zamjenom novih i polovnih stvari za odjevanje.

OPIS PREDUZEĆA

U našem gradu svjedoci smo dosta butika koji prodaju stvari za odjevanje, isto tako u gradu postoji više nego sasvim pristojan broj tzv. „Second Hand shop“ tj butika koji se bave prodajom polovnih stvari.

Moja ideja je slična tim buticima, samo što ja želim da u jednoj stvari objedinim, proizvodnju, prodaju i posudbu?

Radnja koja se bavi proizvodnjom unikatnih dijela koje se prave samo po narudžbi, bile bi stvari koje kupac želi da mu naš tim koji se bavi šivanjem za vrlo niske cijene sašije sve ono što je u drugim buticima dosta skuplje. Prodajom polovnih markiranih stvari koje bi za vrlo pristojne cijene bile dostupne svakom građaninu. I na kraju vrlo zanimljiva stvar po kojoj bi bili veoma posebni jeste posudba koju bi naša radnja radila po principu „roba za robu“?

Koliko ste puta pogledali u svoj ormar i vidjeli bar 20 % stvari koje su još vrlo kvalitetne a koje ne možete obući ili vam se više ne sviđaju?

To više neće biti problem jer ćete kod nas imati mogućnost da npr. Majicu koju želite da mjenjate za majicu kod nas, moći će te se obratiti našem prodavcu koji će napraviti procijenu i u rasponu od 20-60% smanjiti cijenu kupovne majice.

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

www.maturskiradovi.net

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