

Содржина	
Краток приказ на бизнис планот	3
Опис на фирмата	5
Анализа на индустриската гранка	7
Анализа на пазарот	9
План за маркетинг	11
Менаџерски тим и структура на фирмата	13
Оперативен план	14
Дизајн и развоен план на обуките	16
Финансиски проекции	17
КРАТОК ПРИКАЗ НА БИЗНИС ПЛАНОТ	

Опис на фирмата

Современиот начин на живот и работа, неизоставно бара користење на информатичко комуникациска технологија. Идејата за вакво училиште постои кај мене веќе десетина години. Тука е моето работно искуство од 19 години како наставник во СОУ “Св. Кирил и Методиј” – Неготино, и голем број на одржани обуки.

ИКТ училиштето се предвидува да започне со работа во април 2011 година. Просториите за работа се наоѓаат на следната адреса:

ул. “Партизанска” бр.150

Неготино.

Основач на фирмата:

Роза Арсова

тел: 075 991 996

Анализа на индустриската гранка

Училиштето за ИКТ припаѓа во неформалното образование, кое што ги покрива областите за кои што моментално се јавува поголем интерес кај граѓаните, како што се на пример изучувањето на странските јазици, користењето на ИКТ и др.

Во последните неколку години, евиденетен е порастот на училишта и други приватни форми на работа за обучување за примена на ИКТ. Тоа може да се согледа и од податоците на Државниот завод за статистика, кои се однесуваат на користењето на ИКТ во јавниот, деловниот и финансискиот сектор, како и во домаќинствата и поединците.

Предвидувањата се дека во наредните десетина години, оваа индустриска гранка ќе биде во фазата на зрелост од својот животен век.

Анализа на пазарот

Како корисници на обуките во училиштето за ИКТ ќе се појават:

вработени возрасни лица

невработени возрасни лица кои што сметаат дека обуката ќе придонесе за наоѓање на работно место

ученици од најмлада возраст кои што се запознаваат со ИКТ

ученици од поголема возраст кои што сакаат да ги продлабочат нивните знаења

Во општината со околу 15000 жители, број на вработени може да се заокружи на најмалку 2000, а толку изнесува и бројот на учениците во двете основни и средното училиште.

Бројката од 400 слушатели на вакви обуки на годишно ниво, со просечен износ од 50 € по обука, би донело нето приходи од 20000 €. Во следните години, се очекува тој број да се зголеми.

План за маркетинг

Главната цел на стратегијата за маркетинг е да се запознаат потенцијалните слушатели со придобивките кои што ќе ги добијат од обуките во училиштето за ИКТ.

Маркетингот ќе се обраќа на целните групи на потенцијални слушатели на обуките: пред се вработените на нивните работни места, и децата од училишна возраст.

Маркетингот ќе ги нагласи предностите на нашето училиште за ИКТ: просторијата, современата опрема, искуството и компетенциите на предавачите изразено преку нивните референци за одржани обуки, пристапните цени, следењето на напредокот на секој слушател и др.

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

www.maturskiradovi.net

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