**PRIJAVNI OBRAZACza financiranje biznisa**

**Popunjava aplikant**

1. **Osobni podaci**

|  |  |
| --- | --- |
| Ime i prezime |  |
| Spol (Ž / M) |  |
| Datum rođenja |  |
| Adresa (ulica, mjesto, telefon, faks) |  |
| E-mail |  |
| Web-stranica |  |
| Školska sprema |  |
| Zanimanje |  |
| Radno iskustvo (trajanje i vrsta) |  |
| Radni staž (prijavljen) |  |
| Da li ste se do sada bavili samostalnom djelatnošću i kojom? |  |
| Ako radite u timu, navedite članove tog tima i njihove kontakte (e-mail, broj telefona). |  |

1. **Sažetak poslovnog plana**

|  |  |
| --- | --- |
| Naziv biznis plana |  |
| U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati? |  |
| Cilj poslovnog poduhvata |  |
| Lokacija |  |
| Broj zaposlenih |  |
| Predračunska vrijednost investicije: ukupna vrijednost ulaganja u osnovna i obrtna sredstva |  |
| Izvori financiranja: 1) vlastita sredstva  2) ostala sredstva |  |

1. **Menadžment**
2. Da li ćete osnovati biznis sami ili ćete raditi s timom?
3. Ako imate članove tima, navedite njihovu stručnost, iskustvo, kvalifikacije i godine starosti.
4. Koje vještine i znanja nedostaju članovima menadžmentskog tima i na koji način će ih steći?
5. Objasnite na koji način ćete učiniti biznis uspješnim. Postoji li potreba za zapošljavanjem stručnjaka iz oblasti u kojoj će se realizirati biznis kako bi Vaš biznis učinili uspješnim?
6. Navedite pravni oblik organizacije budućeg poslovanja (npr. društvo s ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd.; navedite razloge za ovakvo opredjeljenje i okvirne troškove registracije).
7. Koje dozvole ili odobrenja trebate i kako ćete ih dobiti?

1. **Proizvod / Usluga**
2. Karakteristike proizvoda / usluge (funkcija, kvalitet, izgled, veličina, itd.)
3. Kako ćete proizvesti svoje proizvode / usluge?
4. Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja?
5. Koje sirovine / materijali su Vam potrebni i kako ćete ih nabaviti?
6. **Analiza tržišta**
7. **Način istraživanja tržišta (opišite poduzete aktivnosti).**
8. **Tko su Vaši kupci?**
9. TKo su Vaši kupci – ciljno tržište (njihova dob, gdje žive, koliko zarađuju, šta žele, trebaju)?
10. Zašto će oni kupiti Vaš proizvod / uslugu?
11. **Koliko je veliko Vaše potencijalno tržište?**
12. Koliko potencijalnih kupaca imate? (Kako biste ovo izračunali, uzmite broj ljudi koji se nalaze na području u kojem ćete djelovati i procijenite postotak populacije koji stvarno može kupiti Vaš proizvod/ uslugu.)
13. Koji se trendovi mogu očekivati na tom tržištu?
14. **Inovativnost**
15. Postoje li već slični proizvodi / usluge?
16. Ako postoje, zašto je Vaš proizvod / usluga bolji od sličnih proizvoda na tržištu?
17. Što Vaš proizvod / uslugu čini inovativnim?
18. Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod / uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?
19. Da li je moguća pojava supstituta i kakva je vaša strategija u tom slučaju?
20. **Konkurentnost**
21. TKo su Vaši konkurenti? Navedite imena i mjesto njihove lokacije.
22. Koje su njihove prednosti i nedostaci (štO predstavlja posebno dobre strane nekih od njih, kakve su im cijene, uvjeti prodaje, kako se promoviraju, da li imaju dobru servisnu mrežu, posebno efikasnu uslugu, koje su cijene njihovih proizvoda)?
23. Kakve će konkurentske prednosti imati Vaš proizvod / usluga i zašto ga konkurencija neće moći kopirati?
24. Koja je mogućnost uključivanja novih konkurenata?
25. Koji su potencijali rasta ove djelatnosti?
26. **Marketing i prodaja**
27. **Marketinški plan**
28. Na koji ćete način tržište upoznati s proizvodom / uslugom?
29. Koje ćete instrumente / sredstva upotrijebiti da dođete do svojih klijenata (promocija, mediji, reklame, panoi itd.)?
30. Koliko ćete klijenata obuhvatiti svojim marketingom i koji procent od navedenih će kupiti Vaš proizvod?
31. **Distribucija**
32. Tko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda? Hoćete li prodavati i vršiti dostavu direktno do kupca? Hoćete li koristiti trgovce za maloprodaju ili veleprodaju? Ako je tako, koji su troškovi prodaje i distribucije Vaših proizvoda?
33. **Analiza cijene**
34. Po kojoj ćete cijeni prodavati svoje proizvode / usluge?
35. Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit / maržu itd.
36. Koji su uvjeti prodaje – odgođeno plaćanje, olakšice?
37. **Prodaja**
38. Što će biti Vaša marža / profit?
39. Koliko proizvoda / usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?
40. **Faktori uspjeha i rizika**

**Faktori uspjeha**: što trebate (osim novca) da biste učinili svoj biznis uspješnim (npr. poslovni partneri, savjet, podučavanje, kontakti itd.)?

Analizirajte izvore rizika, vjerojatnoću nastajanja rizika, izazvane efekte ako dođe do njega i koje radnje možete poduzeti da se izbjegne / smanji djelovanje.

**Potencijalni rizici mogu biti**: smanjenje potražnje za proizvodom; neredovnost u snabdijevanju sirovinama i rezervnim dijelovima; neodgovarajući kvaliteta sirovina / rezervnih dijelova; fluktuacije kvalitetne radne snage; promjena nabavnih cijena komponenti planirane proizvodnje; promjena prodajnih cijena proizvoda; promjena kvaliteta proizvod

**Upotrijebite analizu SWOT kako biste odredili prednosti, slabosti, prilike i opasnosti.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Prednosti** | **Slabosti** |
|  |  |
| **Prilike** | **Opasnosti** |
|  |  |

* 1. **Financijski plan i investicijski plan**
  2. **Investicijski plan (KM)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INVESTICIJSKE POTREBE** | **IZNOS KM** | **IZVORI FINANCIRANJA**  **(vlastiti, banka, drugi)** |
| **Stalna sredstva** | | |
| Mašina A |  |  |
| Mašina B |  |  |
| Mašina C |  |  |
|  |  |  |
| Namještaj |  |  |
| Oprema |  |  |
| Vozila |  |  |
|  |  |  |
| Zemlja |  |  |
| Zgrade |  |  |
| **Među suma:** |  |  |
| **Troškovi pripreme** | | |
| Dozvole |  |  |
| Registracijske naknade |  |  |
| Drugi pripremni troškovi |  |  |
| **Među suma:** |  |  |
| **Obrtni kapital** |  |  |
| **Među suma:** |  |  |
|  |  |  |
| **UKUPNO:** |  |  |

1. **Financijski plan**

**Prognoze proizvodnje i prodaje**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PRODAJA**  Navedite proizvode i količine koje ćete proizvoditi (godišnje): | | | | |
|  | Vrsta proizvoda | Cijena | Količina | Cijena x količina |
| A |  |  |  |  |
| B |  |  |  |  |
| C |  |  |  |  |
| D |  |  |  |  |
| E |  |  |  |  |
| F |  |  |  |  |
| Ukupno prodaja: | | | |  |
| **TROŠKOVI PRODAJE**  Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda: | | | | |
| 1. | Materijali: | | | Troškovi |
|  |  | | |  |
|  |  | | |  |
| 2. | Energija (ili drugi direktni troškovi) | | |  |
|  | Vrsta korištene energije: | | |  |
| 3. | Plaće i doprinosi | | |  |
|  | Broj zaposlenih: | | |  |
| Troškovi ukupno: | | | |  |
| Ukupna marža: | | | |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proračun utroška sredstava koja se traže iz Fonda**  **Grad Ljubuški i USAID/INSPIRE-a** | | | | | |
| **Br.** | Proračunska stavka (mašina, sirovine, doprinosi...) | Jedinica | Broj jedinica | Jedinična cijena (КМ) | Ukupno (КМ) |
|  | | | | | |
| **1.** |  |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |  |
| **3.** |  |  |  |  |  |
| **4.** |  |  |  |  |  |
| **5.** |  |  |  |  |  |
| Ukupno (KM) | | | | |  |

**\*ukoliko je potrebno, dodajte nove redove**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Vremenski raspored** | | | | | | | | | | | | |
| **Aktivnost (vezana za potrošnju budžetskih stavki)** | Period implementacije (mjeseci) | | | | | | | | | | | |
| **1.** | **2.** | **3.** | **4.** | **5.** | **6.** | **7.** | **8.** | **9.** | **10.** | **11.** | **12.** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Potpis odgovorne osobe  
  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**