

# - Poslovni plan -

Imate poslovnu ideju i voljeli biste je realizirati, no jeste li sigurni da je vaša ideja ostvariva?

Na takvo pitanje odgovor možete potražiti u vašem poslovnom planu.

**P**oslovni plan je dokument koji sadrži obrazloženje o ulaganju i realizaciji vaše poduzetničke ideje. Ondje se donosi ocjena naših očekivanih rezultata koji će se ostvariti u određenom vremenskom periodu. Dakle, poslovni plan se izrađuje kako bi se predvidjela buduća događanja, način prilagodbe poslovanja u okolini koja nas okružuje, vrijeme i potrebna sredstva.

Iako nije moguće sve unaprijed predvidjeti, to ne znači da realizaciju odlične poduzetne ideje treba prepustiti slučaju. Koliko god vaša ideja bila inovativna, konkurentna ili „vruća“, to ne znači da je njezina realizacija zagarantirana. Uspjeti na nemilosrdnom tržištu znači temeljito razraditi svaki detalj koji utječe na vaš budući uspjeh.

**Stoga, prije pokretanja novog posla važno je postaviti slijedeća pitanja:**

- Poznajem li problematiku (tržište) na koju se ideja (namjera) odnosi?
- Smijem li to raditi i pod kojim uvjetima? (suglasnosti nadležnih ministarstava, inspekcija i sl.)
- Mogu li ja to uopće izvesti? (raspoloživi novac, poslovni prostor, zabranjene zone i sl.)



**Ako nema prepreka, slijedi detaljnija razrada, što uključuje:**

- USLUGA (PROIZVOD) – što je i čemu služi
- TRŽIŠTE PRODAJE – kome je proizvod/usluga namijenjena, koje je ciljno tržište, kako ćete kupce/korisnike upoznati sa svojom uslugom (proizvodom),
- KONKURENCIJA – ima li istih ili sličnih ponuđača na tom tržištu, u čemu oni griješe, ima li mjesta i za Vas,
- PROSTOR – kakav i koliko velik prostor je potreban
- POTREBNA DUGOTRAJNA IMOVINA (OSNOVNA SREDSTVA)
- POTREBNA OBRтна SREDSTVA – postoji posebna metodologija izračuna obrtnih sredstava
- GRUBA PROCJENA POSLOVANJA (BEZ AMORTIZACIJE) – cijena proizvoda × količina = prihodi – troškovi = dobit

Gore navedene stavke čine osnovni koncept pisanja poslovnog plana. Unatoč uvriježenom mišljenju da poslovni planovi služe samo za odobravanje kredita, vrlo su važni za realizaciju same ideje. Poslovni plan nema zadan formalni izgled, ali postoje preporuke u njegovu sadržaju. Bez obzira na veličinu poduzetnika i period na koji se plan odnosi, ako je dobro postavljen trebao bi sadržavati slijedeće elemente:

- Temeljni podaci o poduzetniku
- Prikaz proizvoda i/ili usluga
- Analiza tržišta i konkurencije
- Marketinške aktivnosti
- Proizvodnja i distribucija (tehnički potencijal)
- Financijska sredstva
- Ljudski resursi

Poslovnim planom se predviđaju buduća događanja, način prilagodbe poslovanja u okolini koja nas okružuje, vrijeme i potrebna sredstva za izvršenja plana.

Poslovni planovi od velike su važnosti za uspješnu realizaciju same ideje. Nažalost, mnogi pristupaju njegovoj izradi samo radi odobrenja kredita.

Poslovni plan nije samo puka formalnost, već temeljna okosnica svakog poduzetničkog pothvata, jer detaljnim i pažljivim planiranjem i analiziranjem svih detalja budućeg pothvata, može se uvidjeti da li je opravdano i realno pristupiti realizaciji ideje.

**Da bi poslovni plan ispunio svoju svrhu on mora dati odgovore na pitanja:**

- Da li je poslovna zamisao dobro postavljena?
- Postoji li tržište za taj proizvod, tko je konkurencija i zašto bi kupci kupovali vaš proizvod?
- Da li su financijski podaci realni?
- Raspolažete li s kvalitetnim ljudskim resursima koji to mogu izvesti?
- Kolika je sigurnost i vremenski period za povrat kredita/ investicije?

**BIOQUALitech**  
HAMAG  
Certificirani konzultanti

- Izrada projekata sanitarne kontrole
- Tehničko - tehnološki projekti
- Uvođenje HACCP sustava
- Savjetodavne usluge iz područja higijene i sanitacije u proizvodnji, skladištenju, transportu i prodaji hrane
- Implementacija sustava kvalitete po normama ISO 9 000, ISO 14 000, ISO 22 000
- Edukacija zaposlenika

tel. 023 331 948  
mob. 095 910 2179

Grgura Budislavića 99  
Novi Bokanjac, Zadar  
(Poduzetnički inkubator)

info@haccp.hr  
www.haccp.hr