

Biznis plan

SADRŽAJ

1. Rezime Upravljanja	3
2. Lični podaci / Osnivač egzistencije	3
Lični podaci	3
Poslovna iskustva	3
Lična sredina podrška	5
Matrica podrške	5
3. Poslovni partneri	7
Poslovni partneri	7
4. Ime Projekta	7
Naziv projekta ime projekta	7
5. Glavna strategija	9
Ponuda usluga (za detalje vidi Marketinški miks - proizvodi & usluge)	9
Ciljna publika	9
USP Unique Selling Proposition (neponovljivi prodajni argument)	9
Glavne poruke	9
6. Analiza konkurenata	11
7. Marketinški miks	13
Proizvodi & usluge	13
Cene tarife	13
uslovi plaćanja	13
Promocija komunikacija	15
Mesto distribucija / logistika	15
8. Organizacija	16
Organizacija nadležnosti	17
9. Finansije	19
Startni kapital za početne investicije i troškove	19
Izvođenje prometa za trgovce pojedince	19
Izvođenje prometa za trgovačka i maloprodajna preduzeća (.....)	21
10. Analiza rizika i šansi	23
SWOT - Analiza	23
11. Dalje postupanje	25
Dalje aktivnosti	25

Businessplan

INHALT

1. Management Summary	4
2. Persönliches / Existenzgründer(in)	4
Personalien	4
Berufliche Praxis	4
Persönliches Umfeld Unterstützung	6
Unterstützungs-Matrix	6
3. Geschäftspartner	8
Geschäftspartner	8
4. Projektname	8
Projektbezeichnung Projektname	8
5. Kernstrategie	10
Das Leistungsangebot	10
Zielpublikum	10
USP Unique Selling Proposition (Einzigartiges Verkaufsargument)	10
Grundbotschaften	10
6. Konkurrenz- / Mitbewerber-Analyse	12
7. Marketing Mix	14
Produkte & Dienstleistungen	14
Preise Ansätze	14
Zahlungsbedingungen	14
Promotion Kommunikation	16
Place Distribution / Logistik	16
8. Organisation	18
Organisation Verantwortlichkeiten	18
9. Finanzen	20
Startkapital für Anfangsinvestitionen und -kosten	20
Umsatzerleitung für Dienstleister	20
Umsatzerleitung für Handels- und Einzelhandelsunternehmen (Sollumsatz 4. Jahr)	22
10. Risiko- und Chancen-Analyse	24
SWOT-Analyse	24
11. Weiteres Vorgehen	26
Weitere Aktivitäten	26

1. REZIME UPRAVLJANJA

...

2. LIČNI PODACI / OSNIVAČ EGZISTENCIJE

Lični podaci	
ime / godište	...
adresa (ulica, mesto)	...
bračno stanje	...
broj dece / godište	...
hobi	...
obrazovanje	<ul style="list-style-type: none">• ...• ...• ...

Poslovna iskustva	
broj godina	iskustva kompetencije
...	...
...	...
...	...
...	...

1. MANAGEMENT SUMMARY

...

2. PERSÖNLICHES / EXISTENZGRÜNDER(IN)

Personalien	
Name/Alter	...
Adresse (Strasse, Ort)	...
Familienstand/Partnerschaft	...
Anzahl Kinder / Alter	...
Hobby	...
Ausbildung	<ul style="list-style-type: none">• ...• ...• ...

Berufliche Praxis	
Anzahl Jahre	Erfahrungen Kompetenzen
...	...
...	...
...	...
...	...

Lična sredina podrška	
idejna podrška	...
finansijska podrška	...
stručna podrška	...

Persönliches Umfeld Unterstützung	
Ideelle Unterstützung	...
Finanzielle Unterstützung	...
Fachliche Unterstützung	...

Matrica podrške

	ime	funkcija	nadležan za	status podrške		dalje postupanje
				zapitan	reakcija poz / neg	
stručni						
finansijski						

Unterstützungs-Matrix

	Name	Funktion	zuständig für	Status Unterstützung		Weiteres Vorgehen
				angefragt	Reaktion pos / neg	
fachlich						
finanziell						

3. POSLOVNI PARTNERI

Poslovni partneri	
ime / godište	...
podaci o porodici	...
Obrazovanje	...
poslovna iskustva	...
način i trajanje veze sa osnivačem egzistencije	...
raspodela udela	...
predviđena raspodela zadataka	...

4. IME PROJEKTA

Naziv projekta ime projekta	
Ime projekta	...
„geslo“	...
Ime firme	...
Oblik društva	...

(Oblici društva: trgovac pojedinac | D.O.O. | A.D.)

3. GESCHÄFTSPARTNER

Geschäftspartner	
Name / Alter	...
Angaben zur Familie	...
Ausbildung	...
Berufliche Praxis	...
Art und Dauer der Beziehung zum Existenzgründer	...
Aufteilung Anteile	...
Vorgesehene Aufgabenteilung	...

4. PROJEKTNAME

Projektbezeichnung Projektname	
Name des Projektes	...
„Motto“	...
Firmenname	...
Gesellschaftsform	...

(Gesellschaftsformen: Einzelfirma | GmbH | AG)

5. GLAVNA STRATEGIJA

Ponuda usluga (za detalje vidi Marketinški miks - proizvodi & usluge)

-
-
-
-

Ciljna publika

ko?

- ...
- ...

gde?

...

koliko?

...

USP | Unique Selling Proposition (neponovljivi prodajni argument)

...

Glavne poruke

- ...
- ...
- ...
- ...

5. KERNSTRATEGIE

Das Leistungsangebot (Details siehe Marketing Mix - Produkte & Dienstleistungen)

-
-
-
-

Zielpublikum

Wer?

- ...
- ...

Wo?

...

Wie viele?

...

USP | Unique Selling Proposition (Einzigartiges Verkaufsargument)

...

Grundbotschaften

- ...
- ...
- ...
- ...

6. ANALIZA KONKURENATA

broj	...
glavni konkurenti	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ...

prednosti i mane konkurenata | pojednostavljena analiza konkurenata

	konkurent 1	konkurent 2	konkurent 3	moje preduzeće
1 tržišna iskustva				
2 sortiman				
3 stručna kompetencija				
4 portfelj 1				
5 portfelj 2				
6 cene				
7 usluge				
8 imidž				
9 ...				
10 ...				
ukupno				

cene: 1 do 6 (1 = slab; 6 = mnogo jak)

6. KONKURENZ- / MITBEWERBER-ANALYSE

Anzahl	...
Hauptkonkurrenten	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ...

Stärken und Schwächen der Konkurrenz | Vereinfachte Konkurrenzanalyse

	Konkurrent 1	Konkurrent 2	Konkurrent 3	Eigenes Unternehmen
1 Markterfahrung				
2 Sortiment				
3 Fachkompetenz MA				
4 Geschäftsfeld 1				
5 Geschäftsfeld 2				
6 Preise				
7 Dienstleistungen				
8 Image				
9 ...				
10 ...				
Total				

Bewertung: 1 bis 6 (1 = Schwach; 6 = sehr stark)

7. MARKETINŠKI MIKS

Proizvodi & usluge (detalje o „glavnoj strategiji“)

- ...
- ...
- ...
- ...

Cene | tarife

tarife sati / dnevne tarife

- 0.00 po sati
- 0.00 po danu

cene usluga / paušali

- 0.00 po usluzi

cena proizvoda		faktor ¹⁾
proizvod 1	0.00	0
proizvod 2	0.00	0

¹⁾ faktor: prodajna cena u odnosu na nabavnu cenu

Uslovi plaćanja

- 30 dana neto für usluge i proizvode
- akontacija na proizvode za nove mušterije
- ...

7. MARKETING MIX

Produkte & Dienstleistungen (Details zur „Kernstrategie“)

- ...
- ...
- ...
- ...

Preise | Ansätze

Stunden-/Tagesansätze

- CHF 0.00 / h
- CHF 0.00 / Tag

Preise der Dienstleistungen / Pauschalen

- CHF 0.00 / DL

Produktpreise		Faktor ¹⁾
Produkt 1	0.00 CHF	0
Produkt 2	0.00 CHF	0

¹⁾ Faktor: Verhältnis vom Verkaufspreis zum Einkaufspreis der Waren

Zahlungsbedingungen

- 30 Tage netto für DL und Produkte
- Vorauszahlung für Produkte-Lieferung an Neukunden (ab CHF 0.- wird bei Neukunden eine Bonitätsprüfung durchgeführt)
- ...

Promocija | komunikacija

reklamiranje

- ...
- ...
- ...

direktni marketing

- ...
- ...
- ...

poticanje prodaje

- ...
- ...
- ...

PR | Public Relations

- ...
- ...
- ...

Mesto | distribucija / logistika

kako

- ...
- ...

čime

- ...
- ...

lokacija

- ...
- ...

Promotion | Kommunikation

Werbung

- ...
- ...
- ...

Direct Marketing

- ...
- ...
- ...

Verkaufsförderung

- ...
- ...
- ...

PR | Public Relations

- ...
- ...
- ...

Place | Distribution / Logistik

Wie

- ...
- ...

Womit

- ...
- ...

Standort

- ...
- ...

8. ORGANIZACIJA

Organizacija | nadležnosti

rukovodstvo / zastupanje

- ...
- ...

prodaja

- ...
- ...

računovodstvo

- ...

marketing | reklamiranje

- ...

briga o socijalnoj mreži

- ...



8. ORGANISATION

Organisation | Verantwortlichkeiten

Geschäftsführung / Stellvertretung

- ...
- ...

Verkauf

- ...
- ...

Rechnungswesen

- ...

Marketing | Werbung

- ...

Netzwerk-Pflege

- ...

9. FINANSIJE

Startni kapital za početne investicije i troškove (nije sadržan u tekućem budžetu)

opis	iznos
+ troškovi osnivanja firme	0.00
+ investicija u nedostajuću infrastrukturu	0.00
+ kancelarijski nameštaj	0.00
+ komunikacija	0.00
+ softver za računovodstvo	0.00
+ reklamiranje	0.00
+ pisma, mejlovi, prospekti	0.00
+ ...	0.00
+ ...	0.00
+ ...	0.00
ukupni startni kapital	0.00
+ osnovni kapital D.O.O. odnosno kapital A.D. (ako nije trgovac jedinic)	0.00

Izvođenje prometa za trgovce pojedince (planski promet 4. godine)

Maksimalni broj radnih sati po godini (zaračunljivo i nezaračunljivo)	
8 sati po danu x 5 dana pr nedelji x 48 nedelja	1920 sati po godini
od toga maksimalno zaračunljivo 65%	1248 sati po godini
Maksimalni promet (planski promet 4. godine) (tarifa po sati: 0.00)	0.00
promet 1. godine (45% maksimalnog prometa)	0.00
promet 2. godine (60% maksimalnog prometa)	0.00
promet 3. godine (75% maksimalnog prometa)	0.00

9. FINANZEN

Startkapital für Anfangsinvestitionen und -kosten (im laufenden Budget nicht enthalten)

Beschreibung	Betrag
+ Gründungskosten Firma	0.00 CHF
+ Investitionen in noch fehlende Infrastruktur	0.00 CHF
+ Büromobiliar	0.00 CHF
+ Kommunikation	0.00 CHF
+ Buchhaltungs-SW	0.00 CHF
+ Für Antrittswerbung	0.00 CHF
+ Briefschaften, Mailings, Prospekt	0.00 CHF
+ ...	0.00 CHF
+ ...	0.00 CHF
+ ...	0.00 CHF
Total Startkapital	0.00 CHF
+ GmbH-Stammkapital bzw. AG-Kapital (wenn nicht Einzelfirma)	0.00 CHF

Umsatzerleitung für Dienstleister (Sollumsatz 4. Jahr)

Maximale Arbeitsstunden / Jahr (verrechenbar und nicht verrechenbar)	
8 h/Tag x 5 Tage/Woche x 48 Wochen	1920 h/Jahr
davon maximal verrechenbar 65%	1248 h/Jahr
Maximaler Umsatz (Sollumsatz 4. Jahr) (Stundenansatz: 0.00 CHF)	0.00 CHF
Umsatz 1. Jahr (45% vom max. Umsatz)	0.00 CHF
Umsatz 2. Jahr (60% vom max. Umsatz)	0.00 CHF
Umsatz 3. Jahr (75% vom max. Umsatz)	0.00 CHF

Izvođenje prometa za trgovačka i maloprodajna preduzeća (planski promet 4. godine)

maksimalni broj radnih dana po godini (po 8 sati)	0
0 proizvoda (po danu) x prosečna cena od 0.00	0.00 po danu
Maksimalni promet (planski promet 4. godine)	0.00
promet 1. godine (45% maksimalnog prometa)	0.00
promet 2. godine (60% maksimalnog prometa)	0.00
promet 3. godine (75% maksimalnog prometa)	0.00

Rezime prometa (sve rubrike zajedno)

	mesečni promet	godišnji promet
promet 1. godine (50% maksimalnog prometa)	0.00	0.00
promet 2. godine (60% maksimalnog prometa)	0.00	0.00
promet 3. godine (75% maksimalnog prometa)	0.00	0.00
maksimalni promet = planski promet 4. godine	0.00	0.00

Umsatzerleitung für Handels- und Detailhandelsunternehmen (Sollumsatz 4. Jahr)

Maximale Anzahl Arbeitstage pro Jahr (à 8.00 h)	0 Tage
0 Produkte (pro Tag) x durchschnittlicher Preis von 0.00 CHF	0.00 CHF/Tag
Maximaler Umsatz (Sollumsatz 4. Jahr)	0.00 CHF
Umsatz 1. Jahr (50% vom max. Umsatz)	0.00 CHF
Umsatz 2. Jahr (60% vom max. Umsatz)	0.00 CHF
Umsatz 3. Jahr (70% vom max. Umsatz)	0.00 CHF

Zusammenfassung Umsatz (alle Sparten zusammen)

	Umsatz pro Monat	Umsatz pro Jahr
Umsatz 1. Jahr (50% vom max. Umsatz)	0.00 CHF	0.00 CHF
Umsatz 2. Jahr (60% vom max. Umsatz)	0.00 CHF	0.00 CHF
Umsatz 3. Jahr (70% vom max. Umsatz)	0.00 CHF	0.00 CHF
Maximaler Umsatz = Sollumsatz 4. Jahr	0.00 CHF	0.00 CHF

10. ANALIZA RIZIKA I ŠANSI

SWOT - Analiza

lične prednosti (Strengths)

- ...
- ...
- ...
- ...

lične mane & rizici (Weaknesses)

- ...
- ...
- ...
- ...

šanse tržišta (Opportunities)

- ...
- ...
- ...
- ...

opasnosti tržišta (Threats)

- ...
- ...
- ...
- ...

10. RISIKO- UND CHANCEN-ANALYSE

SWOT-Analyse

Persönliche Stärken (Strengths)

- ...
- ...
- ...
- ...

Persönliche Schwächen & Risiken (Weaknesses)

- ...
- ...
- ...
- ...

Markt-Chancen (Opportunities)

- ...
- ...
- ...
- ...

Markt-Gefahren (Threats)

- ...
- ...
- ...
- ...

11. DALJE POSTUPANJE

Dalje aktivnosti
akvizicija <ul style="list-style-type: none">• ...• ...
školovanje <ul style="list-style-type: none">• ...• ...
ostale mere <ul style="list-style-type: none">• ...• ...

11. WEITERES VORGEHEN

Weitere Aktivitäten	(Details siehe beiliegende to-do-Liste)
Akquisition <ul style="list-style-type: none">• ...• ...	
Schulungen <ul style="list-style-type: none">• ...• ...	
Sonstige Massnahmen <ul style="list-style-type: none">• ...• ...	