



**UNIVERZITET
U NOVOM PAZARU**

**ZAHTEV SA BIZNIS PLANOM ZA
TAKMIČENJE ZA NAJBOLJU POSLOVNU IDEJU
ZA 2023. GODINU ¹**

OSNOVNI PODACI O TIMU SREDNJOŠKOLACA

Naziv tima	
Ime i prezime vođe tima	
Ime i prezime 2 člana tima	
Ime i prezime 3 člana tima	
Srednja škola	
Grad	
Kontakt telefon vođe tima	
E-mail adresa	

Pravila: Tim se sastoji od 3 srednjoškolca

Sastavlja se ideja kojoj je potrebno **do 100.000,00eur** ulaganja (sopstvenih i pozajmljenih)

Svi biznis planovi se šalju na adresu: d.ekonomija@uninp.edu.rs

Predavanje iz Biznis planova održaće se 8.aprila.2023 u 10.00h

Predavanje iz Pregovaranja održaće se 15.aprila.2023 u 10.00h

Rok za predaju je 30.april, proglašenje 1, 2 i 3 mesta 6.maja.2023

1. OPIS PROIZVODA / USLUGA

2.1 proizvode/usluge planirate da ponudite tržištu (naziv, karakteristike, mogućnost asortimana)	Opišite koje osnovne namena, proširenja	
---	--	--

¹ Forma Biznis plana je prerađena verzija NACIONALNE SLUŽBA ZA ZAPOSŁJAVANJE

<p>2.2 Konkurentske prednosti proizvoda/usluge</p>	
<p>2.3 Da li postoje neke pogodnosti koje Vaš kupac očekuje, a vezane su za Vaš proizvod/uslugu (na primer: isporuka, garancija, servis)</p>	

2. ANALIZA KUPACA PROIZVODA / USLUGA

<p>3.1 Ko će kupovati Vaše proizvode/usluge?</p>	<p>Fizička lica koja kupuju proizvode/usluge za ličnu, porodičnu i kućnu upotrebu ili poklon</p>	<p>Ciljna grupa (osnovne karakteristike vaših kupaca - pol, starost, obrazovanje, zanimanje, porodični status, životni stil):</p>
	<p>Privredni i neprivredni subjekti - preduzetnici, privredna društva, državne institucije (škole, bolnice), verske organizacije</p>	<p>Navesti konkretan naziv privrednog/ neprivrednog subjekta i šta je za njih karakteristično:</p>
	<p>1.</p>	
	<p>2.</p>	

3. ANALIZA KONKURENCIJE

Naziv konkurenta	Navedite snage i slabosti konkurenta	Navedite svoje prednosti u odnosu na konkurenta
	Snage:	
	Slabosti:	
	Snage:	
	Slabosti:	
	Snage:	
	Slabosti:	

4. ANALIZA DOBAVLJAČA

Naziv dobavljača	Navedite materijale/ usluge/ sirovine koje isporučuje	Navedite zašto ste se odlučili za dobavljača

5. MARKETING MIKS (cena, distribucija, promocija i poslovni prostor)

6.1 Objasnite kako ćete formirati cenu proizvoda. Kolika će biti cena? Kolika je cena kod konkurencije?	
6.2 Objasnite kako ćete distribuirati svoj proizvod/uslugu do krajnjeg kupca	
6.3 Na koji način ćete promovisati svoje proizvode/usluge?	
6.4 Adresa na kojoj se planira obavljanje delatnosti (ulica i opština)	
6.5 Koje su prednosti/nedostaci lokacije Vašeg poslovnog prostora sa aspekta tržišta?	
6.6 Da li je potrebna adaptacija poslovnog prostora?	NE <input type="checkbox"/>
	DA <input type="checkbox"/>
	Potreban iznos: _____ dinara

6. OPREMA ZA OBAVLJANJE PLANIRANE DELATNOSTI

7.1 Oprema koja je već nabavljena

Naziv opreme	Broj kom. (a)	Cena po kom. (b)	Vrednost opreme (axb)	U vlasništvu	U zakupu i sl.
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
UKUPNO					

7.2 Oprema koja treba da bude nabavljena

Naziv opreme	Potreban broj kom. (a)	Cena po kom. (b)	Vrednost opreme (axb)	Biće kupljena	Biće iznajmljena i sl.
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
UKUPNO					

7. FINANSIJE I FINANSIJSKI POKAZATELJI

8.1 Ukupan iznos investicije

Naziv ulaganja	Iznos (RSD)	% učešća
Oprema (već nabavljena+nova)		
Adaptacija/ kupovina prostora		
Nabavka rezervnih delova		
Nabavka sirovina i materijala		
Nabavka nematerijalne imovine		
UKUPNO		100%

8.2 Potrebna sredstva za investiciju – izvor finansiranja		
Izvor finansiranja	Iznos (RSD)	% učešća
Sopstvena sredstva		
Subvencija NSZ		
Državna pomoć		
Kreditni (navesti banku)		
Ostalo (navesti)		
UKUPNO		100%

8.3 Projekcija ukupnih godišnjih prihoda od prodaje					
Red. br.	Naziv proizvoda/ usluga	Jedinica mere	Cena po jedinici (a)	Godišnja količina (b)	Ukupan prihod (a x b)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
UKUPNO					

8.4 Projekcija ukupnih godišnjih rashoda						
Red. br.	Naziv rashoda		Jedinica mere	Cena po jedinici (a)	Godišnja količina (b)	Ukupan rashod (a x b)
1	Materijalni troškovi	El. energija				
		Voda				
		Gorivo				
		Repromaterijal				
		Zakup				
2	Nematerijalni troškovi	Promocija				
		Reprezentacija				
3	Amortizacija					
4	Bruto plate					
5	Kamate					
UKUPNO						

8.5 Finansijski pokazatelji iz projekcija ukupnih godišnjih prihoda i rashoda	
ELEMENTI	IZRAČUNAVANJE
Bruto dobit = ukupan prihod – ukupan rashod	
Neto dobit = Bruto dobit – porez na dobit	
Koeficijent ekonomičnosti = $\frac{\text{ukupan godišnji prihod}}{\text{ukupan godišnji rashod}}$	
Vreme vraćanja ulaganja (u godinama) = $\frac{\text{Predračunska vrednost investicije}}{\text{Neto dobit}}$	
Prinos kapitala = $\frac{\text{Neto dobit}}{\text{Predračunska vrednost investicije}}$	
Neto profitna marža = $\frac{\text{Neto dobit}}{\text{Ukupan godišnji prihod}} * 100$	

POTPIS VOĐE TIMA

NAZIV TIMA: _____
