

**PRIJAVNI OBRAZAC**  
**za finansiranje biznisa**

**Popunjiva aplikant**

**1. Lični 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?	

**2. Sažetak poslovnog plana**

Naziv biznis plana	
U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati?	
Cilj poslovnog poduhvata	
Lokacija	
Broj uposlenih	
Predračunska vrijednost investicije: ukupna vrijednost ulaganja u osnovna i obrtna sredstva	
Izvori finansiranja: 1) vlastita sredstva 2) tuđa sredstva	

### 3. Menadžment

- a. 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?
- b. Navedite pravni oblik organizacije budućeg poslovanja (npr. obrt, društvo s ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd.; navedite razloge za ovakvo opredjeljenje i okvirne troškove registracije).
- c. Koje dozvole ili odobrenja trebate i kako ćete ih dobiti?

### 4. Proizvod / Usluga

- a. Karakteristike proizvoda / usluge (funkcija, kvalitet, izgled, veličina, itd.)
- b. Kako ćete proizvesti svoje proizvode / usluge?
- c. Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja?
- d. Koje sirovine / materijali su Vam potrebni i kako ćete ih nabaviti?

### 5. Analiza tržišta

- a. Način istraživanja tržišta (opisati preduzete aktivnosti).

#### a. Ko su Vaši kupci?

- a. Ko su Vaši kupci – ciljno tržište (njihova dob, gdje žive, koliko zarađuju, šta žele, trebaju)?
- b. Zašto će oni kupiti Vaš proizvod / uslugu?

#### b. Koliko je veliko Vaše potencijalno tržište?

- a. 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.)
- b. Koji se trendovi mogu očekivati na tom tržištu?

#### c. Inovativnost

- a. Postoje li već slični proizvodi / usluge?
- b. Ako postoje, zašto je Vaš proizvod / usluga bolji od sličnih proizvoda na tržištu?
- c. Šta Vaš proizvod / uslugu čini inovativnim?
- d. Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod / uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?
- e. Da li je moguća pojava supstituta i kakva je vaša strategija u tom slučaju?

#### d. Konkurentnost

- a. Ko su Vaši konkurenti? Navedite imena i mjesto njihove lokacije.
- b. Koje su njihove prednosti i nedostaci (šta 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)?
- c. Kakve će konkurentne prednosti imati Vaš proizvod / usluga i zašto ga konkurencija neće moći kopirati?
- d. Koja je mogućnost uključivanja novih konkurenata?
- e. Koji su potencijali rasta ove djelatnosti?

## 6. Marketing i prodaja

### a. Marketinški plan

- a. Na koji ćete način tržište upoznati s proizvodom / uslugom?
- b. Koje ćete instrumente / sredstva upotrijebiti da dođete do svojih klijenata (promocija, mediji, reklame, panoi itd.)?
- c. Koliko ćete klijenata obuhvatiti svojim marketingom i koji procent od navedenih će kupiti Vaš proizvod?

### b. Distribucija

- a. Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda/usluga? 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?

### c. Analiza cijene

- a. Po kojoj ćete cijeni prodavati svoje proizvode / usluge?
- b. Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit / maržu itd.
- c. Koji su uvjeti prodaje – odgođeno plaćanje, olakšice?

### d. Prodaja

- a. Šta će biti Vaša marža / profit?
- b. Koliko proizvoda / usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?

## 7. Faktori uspjeha i rizika

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

Analizirajte izvore rizika, vjerovatnoću 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 kvalitet sirovina / rezervnih dijelova; fluktuacije kvalitetne radne snage; promjena nabavnih cijena komponenti planirane proizvodnje; promjena prodajnih cijena proizvoda; promjena kvaliteta proizvoda i sl.  
Upotrijebite analizu SWOT kako biste odredili prednosti, slabosti, prilike i opasnosti.

<b>Prednosti</b>	<b>Slabosti</b>
<b>Prilike</b>	<b>Opasnosti</b>

## 8. Finansijski plan i investicioni plan

### a. Investicioni plan (KM)

<b>INVESTICIONE POTREBE</b>	<b>IZNOS /KM/</b>	<b>IZVORI FINANSIRANJA</b> (Fond, vlastiti, prijatelj, porodica, banka, drugi)
<b>Stalna sredstva</b>		
Mašina A		
Mašina B		
Mašina C		
Namještaj		
Oprema		

Vozila		
Zemlja		
Zgrade		
Međusuma:		
<b>Troškovi pripreme</b>		
Dozvole		
Registracijske naknade		
Računovodstvene usluge		
Drugi pripremni troškovi		
Međusuma:		
<b>Obrtni kapital</b>		
Međusuma:		
<b>UKUPNO:</b>		

**b. Finansijski plan**  
**Prognoze proizvodnje i prodaje**

<b>PRODAJA</b> Navedite proizvode/usluge i količine koje ćete proizvoditi (godišnje):				
	Vrsta proizvoda/usluga	Cijena	Količina	Cijena x količina
A				
B				
C				
D				
E				
Ukupno prodaja:				

**TROŠKOVI PRODAJE**

Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda/usluga:

1.	Materijali:	Troškovi
2.	Energija (ili drugi direktni troškovi)	
	Vrsta korištene energije:	
3.	Plaće i doprinosi	
	Broj zaposlenih:	
		Troškovi ukupno:
		Ukupna marža:

**Budžet utroška sredstava koja se traže iz Fonda**

Br.	Budžetska stavka	Jedinica	Broj jedinica	Jedinična cijena (KM)	Ukupno (KM)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

**Vremenski raspored aktivnosti**

<b>Aktivnost (vezana za potrošnju neke budžetske stavke)</b>	<b>Period implementacije (mjeseci)</b>											
	<b>1.</b>	<b>2.</b>	<b>3.</b>	<b>4.</b>	<b>5.</b>	<b>6.</b>	<b>7.</b>	<b>8.</b>	<b>9.</b>	<b>10.</b>	<b>11.</b>	<b>12.</b>

**Potpis odgovorne osobe**

\_\_\_\_\_