

ПРИЈАВНИ ОБРАЗАЦ
за финансирање бизниса

Попуњава апликант

ЛИЧНИ ПОДАЦИ

Име и презиме	
Пол	
Датум рођења	
Адреса (улица, мјесто, телефон, факс)	
Е-mail	
Веб страница	
Школска спрема	
Занимање	
Радно искуство(трајање и врста)	
Радни стаж (пријављено)	
Да ли сте се до сада бавили самосталном дјелатношћу и којом?	
Ако радите у тиму, наведите чланове тог тима и њихове кон такте (број тел. и Е-mail)	

САЖЕТАК ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

Назив бизнис плана	
У којем сектору ће Ваш бизнис дјеловати?	
Циљ пословног подухвата	
Локација	
Број запослених	
Предрачунска вриједност инвестиције: укупна вриједност улагања у основна и обртна средства	

Иzvори финансирања: 1.) властита средства 2.) туђа средства	
--	--

МЕНАџМЕНТ

Да ли ћете основати бизнис сами или ћете радити са тимом?	
Ако имате чланове тима, наведите њихову стручност, искуство, старост.	
Које вјештине и знања недостају члановима менаџментског тима и на који начин ћете их стећи?	
Објасните на који начин ћете учинити бизнис успјешним. Постоји ли потреба за запошљавањем стручњака из области у којој ће се реализовати бизнис како би Ваш бизнис учинили успјешним?	

ПРОИЗВОД/УСЛУГА

Карактеристике производа/услуге (функција, квалитет, изглед, величина, итд.	
Како ћете произвести своје производе/услуге?	
Гдје ће бити смјештена Ваша производња?	
Које сировине/материјали су Вам потребни и како ћете их набавити?	

АНАЛИЗА ТРЖИШТА ПРОДАЈЕ ВАШЕГ ПРОИЗВОДА ИЛИ УСЛУГЕ

Ко ће бити Ваши купци производа или услуге?	
Зашто ће они купити Ваш производ/услугу?	

Колико потенцијалних купаца имате?	
------------------------------------	--

ИНОВАТИВНОСТ

Постоје ли већ слични производи/услуге? Ако постоје, зашто је Ваш производ/услуга бољи од сличних производа на тржишту?	
Како ћете осигурати да људи купе Ваш производ/услугу умјесто других сличних производа?	

АНАЛИЗА КОНКУРЕНЦИЈЕ

Ко су Ваши главни конкуренти на тржишту?	
Које су Ваше кључне предности у односу на конкурентске производе или услуге?	

МАРКЕТИНГ И ПЛАН ПРОДАЈЕ

Објасните како ћете формирати цијене Ваших производа или услуга?	
Колику цијену Ваших производа или услуга очекујете?	
На који начин ћете вршити дистрибуцију Ваших производа или пружања услуга?	
Да ли планирате промоцију (рекламирање) Ваших производа или услуга? Уколико је одговор „ДА“ наведите начине на које ћете то вршити?	

Фактори успјеха: шта требате (осим новца) да бисте учинили свој бизнис успјешним (нпр. пословни партнери, савјет, подучавање, контакти итд.)?

Анализирајте изворе ризика, вјероватноћу настајања ризика, изазване ефекте ако дође до њега и које радње можете предузети да се избјегне / смањи дјеловање.

Потенцијални ризици могу бити: смањење потражње за производом; нередовност у снабдијевању сировинама и резервним дијеловима; неодговарајући квалитет сировина /

резервних дијелова; флукуације квалитетне радне снаге; промјена набавних цијена компоненти планиране производње; промјена продајних цијена производа; промјена квалитета производа и сл.

Употребите анализу SWOT како бисте одредили предности, слабости, прилике и опасности.

Предности	Слабости
Прилике	Опасности

1. Финансијски план и инвестициони план

1.1 Инвестициони план (KM)

ИНВЕСТИЦИОНЕ ПОТРЕБЕ	ИЗНОС /KM/	ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА (властити, пријатељ, породица, банка, други)
Стална средства		
Машина А		
Машина Б		
Машина Ц		
Намјештај		
Опрема		

Возила		
Земља		
Зграде		
Међусума:		
Трошкови припреме		
Дозволе		
Регистрацијске накнаде		
Други припремни трошкови		
Међусума:		
Обртни капитал		
Међусума:		
УКУПНО:		

1.2 Финансијски план

Прогнозе производње и продаје

ПРОДАЈА				
Наведите производе и количине које ћете производити (годишње):				
	Врста производа	Цијена	Количина	Цијена x количина
А				
Б				
Ц				
Д				
Е				
Укупно продаја:				

