

Stvaranje POSLOVNOG PLANA i rješavanje DRUŠTVENIH PROBLEMA

Dragi budući poslodavci, tijekom ove radionice, vaš je zadatak stvoriti poslovnu ideju koja će pokušati riješiti probleme u društvu. Imajte na umu da:

1. Vaša ideja mora stvoriti profit (trebate prodati uslugu ili proizvod)
2. Vaše ideje trebaju pokušati riješiti bilo koji problem u našem društvu. Molimo vas, izaberite polje djelovanja.

IDEJA ZA DRUŠTVENO PODUZEĆE	OPIS
Problem: Koji je to problem s kojim se društvo ili zajednica suočava?	
Rješenje: Kako se taj problem može smanjiti ili može pomoći?	
Poslovna ideja: Koji proizvod /uslugu ćete prodavati?	
Ciljana grupa: Kome ćete prodati proizvod/uslugu?	
Društveni učinak: Kome ćete točno pomoći i kako?	

Promjenjivi TROSKOVI

Novac kojeg trošite ovisno o tome koliko proizvoda prodate.

STAVKA	CIJENA PO JEDNOM PROIZVODU
Materijal: Trebate li neki materijal za svoj proizvod? Koliko košta?	
Plaće: Postoji li osoba koja dostavlja? proizvod? Primjer: voditelj treninga.	
Prodaja/marketing: Trebate li zaposliti osobu koje će promovirati vaše proizvode? Trebate li platiti marketing? Trebate li podružnice? Kolika će biti cijena po proizvodu?	
Izvođači / razvoj: Treba li vaš proizvod biti stalno nadograđivan (digitalno) ili trebate dodati novi proizvod? Ako se mjeri samo vremenom, molimo vas budite precizni s vremenom i pomnožite ga s plaćom izvođača radova po satu.	

Mjesečni TROŠKOVI

Ovo su troškovi koje ćete imati bez obzira na to zarađujete li kao poduzeće ili ne.

STAVKA	MJESEČNI TROŠKOVI
Stanarina: Trebate li ured za vaš posao? Trebate li skladište? Trebate li trgovinu kako bi prodavali ili izložili svoje proizvode?	
Plaće: Koje poslove trebate u svom poduzeću? Koja je prosječna plaća u vašoj državi/gradu gdje planirate poslovati? Primjer: Prodavač koji treba biti u trgovini čak i ako se proizvodi ne prodaju.	
Pozajmice i drugi financijski troškovi: Trebate li pokriti svoje početne troškove pozajmicom ili preko investitora koji će tražiti povrat svog novca? Kolika je mjesečna rata?	
Ostali troškovi: Internet, stanarina online servera/usluga, osiguranje, računovodstvo, sigurnost, održavanje web stranice, čišćenje ureda...	

Početni TROŠKOVI

Koliko novaca ćete potrošiti kako biste pokrenuli svoj posao?

STAVKA	CIJENA
Oprema: Koju opremu ćete trebati? Koliko će koštati? (Ako planirate unajmiti prostor sa svom opremom u cijeni najamnine, napišite 0).	
Webstranica: Hoćete li trebati stranicu za svoj posao? Koje osobine će imati? Koja je cijena izrade takve stranice?	
Razvoj proizvoda: Koliko novaca i za što ćete morati potrošiti kako bi razvili svoj proizvod? (Ako proizvod zahtjeva samo vrijeme, molimo vas procijenite koliko će trajati, npr. pisanje e-knjige).	
Prvi mjeseci: Kada započinjete posao nemate prihoda jer još nemate klijenata i treba vam vremena kako biste ih pridobili. Stoga trebate pokriti fiksne cijene prvih mjeseci. Koliko mjeseci pretpostavljate da će to trajati? Pomnožite taj broj s mjesečnim fiksnim troškovima (zbrojite ispod).	

Cijena PROIZVODA

Možete pogledati konkurenciju i napraviti analizu koliko će klijenti biti spremni platiti i tako odrediti cijenu. Ako to napravite, riskirate da vam profit ne bude dovoljan da pokrijete svoje troškove. Stoga je najbolje analizirati koju količinu proizvoda trebate prodati kako biste bili u plusu.

CIJENA PROIZVODA	100	1000	10000
PRODANI PROIZVODI (MOLIMO PRILAGODITE SVOM POSLU, 100, 1000 I 10000 SU SAMO PRIMJERI)			
Fiksni troškovi: Podijelite troškove s brojem prodanih proizvoda.			
Promjenjivi troškovi: Uzmite promjenjive troškove. Ako su isti bez obzira na to koliko proizvedete, kopirajte isti iznos.			
Profit: Koliku zaradu očekujete? To će biti novac koji će pokriti vaše početne troškove, nakon toga dolazi profit. Je li to 20% preko cijene proizvoda? Je li 40%?			
Konačna cijena: Za koliko ćete prodavati svoj proizvod?			