

PRIJAVNI OBRAZAC
za finansiranje biznisa marginalizovanih grupa žena

Popunjavanje podnosilac prijave

1. Lični podaci

Ime i prezime	
Datum rođenja	
Adresa (ulica, mjesto)	
Telefon	
E-mail	
Školska sprema	
Zanimanje	
Da li ste se do sada bavili samostalnom djelatnošću ?	
Ako radite u timu, navedite članove tog tima i njihove kontakte (e-mail, broj telefona).	
Kojoj marginalizovanoj grupi žena pripadate (Molimo zaokružite sve opcije kojima pripadate): a) Nezaposlena žena do 35 g starosti, b) Nezaposlena žena preko 35 g starosti, c) Žrtva nasilja d) Samohrana majka e) Žena sa invaliditetom f) Žena sa djetetom sa invaliditetom/posebnim potrebama g) Zaposlena, socijalno ugrožena žena, sa minimalnim primanjima	

2. Sažetak poslovnog plana

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

3. Menadžment

- a. Da li ćete osnovati biznis sami ili ćete raditi s timom?
- b. Ako imate članove tima, navedite njihovu stručnost, iskustvo, kvalifikacije i godine starosti.
- c. Koje vještine i znanja nedostaju članovima menadžmentskog tima i na koji način će ih steći?
- d. Objasnite na koji način ćete učiniti biznis uspješnim. Postoji li potreba za zapošljavanjem stručnjaka iz oblasti u kojoj će se realizovati biznis kako bi Vaš biznis učinili uspješnim?
- e. Navedite pravni oblik organizacije budućeg poslovanja (npr. društvo s ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd; navedite razloge za ovakvo opredjeljenje i okvirne troškove registracije).
- f. 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 (opišite preduzete aktivnosti).

b. 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?

c. 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?

d. 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 (zamjenskog proizvoda / usluge) i kakva je vaša strategija u tom slučaju?

e. Konkurentnost

- a. Ko su Vaši konkurenti? Navedite imena i mjesta njihove lokacije.
- b. Koje su njihove prednosti i nedostaci (šta predstavlja posebno dobre strane nekih od njih, kakve su im cijene, uslovi prodaje, kako se promovišu, da li imaju dobru servisnu mrežu, posebno efikasnu uslugu, koje su cijene njihovih proizvoda)?
- c. Kakve će konkurentske prednosti imati Vaš proizvod / usluga i zašto ga konkurencija neće moći kopirati?
- d. Koja je mogućnost uključivanja / pojave novih konkurenata?
- e. Koji su potencijali rasta ove djelatnosti?

f. 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, panoji 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? 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 uslovi prodaje – odgođeno plaćanje, olakšice?

d. Prodaja

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

e. 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 preduzeti da se izbjegne / smanji njihovo 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.

Prednosti	Slabosti
Prilike	Opasnosti

f. Finansijski plan i investicioni plan

a. Investicioni plan (KM)

INVESTICIONE POTREBE	IZNOS KM	IZVORI FINANSIRANJA (vlastiti, prijatelj, porodica, banka, drugi)
Stalna sredstva		
Mašina A		
Mašina B		
Mašina C		
...		
Namještaj		
Oprema		

Vozila		
...		
Zemlja		
Zgrade		
Međusuma:		
Troškovi pripreme		
Dozvole		
Troškovi registracije		
Drugi pripremni troškovi		
Međusuma:		
Obrtni kapital		
Međusuma:		
UKUPNO:		

b. Finansijski plan

Prognoze proizvodnje i prodaje

PRODAJA				
Navedite proizvode i količine koje ćete proizvoditi (godišnje):				
	Vrsta proizvoda	Cijena	Količina	Cijena x količina
A				
B				
C				
Ukupno prodaja:				
TROŠKOVI PRODAJE				
Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda:				
1.	Materijali:			Troškovi
2.	Energija (ili drugi direktni troškovi)			
	Vrsta korištene energije:			
3.	Plate i doprinosi			
	Broj zaposlenih:			
Troškovi ukupno:				
Ukupna marža:				

Budžet utroška sredstava koja se traže iz Fonda					
Br.	Budžetska stavka (mašina, sirovine, doprinosi...)	Jedinica	Broj jedinica	Jedinična cijena (KM)	Ukupno (KM)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
...					
Ukupno (KM)					

Vremenski raspored												
Aktivnost (vezana za potrošnju budžetskih stavki)	Period implementacije (mjeseci)											
	1	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
...												

Potpis odgovorne osobe
