

ПРИЈАВНИ ОБРАЗАЦ
за финансирање бизниса маргинализованих група жена

Попуњава подносилац пријаве

1. Лични подаци

Име и презиме	
Датум рођења	
Адреса (улица, мјесто)	
Телефон	
E-mail	
Школска спрема	
Занимање	
Да ли сте се до сада бавили самосталном дјелатношћу ?	
Ако радите у тиму, наведите чланове тог тима и њихове контакте (е-маил, број телефона).	
Којој маргинализованој групи жена припадате (Молимо заокружите све опције којима припадате): а) Незапослена жена до 35 г. старости, б) Незапослена жена преко 35 г. старости, в) Жртва насиља д) Самохрана мајка е) Жена са инвалидитетом ф) Жена са дјететом са инвалидитетом/посебним потребама г) Запослена, социјално угрожена жена, са минималним примањима	

2. Сажетак пословног плана

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

<p>Извори финансирања: 1) властита средства 2) екстерна средства</p>	
--	--

3. Менаџмент

- a. Да ли ћете основати бизнис сами или ћете радити с тимом?
- b. Ако имате чланове тима, наведите њихову стручност, искуство, квалификације и године старости.
- c. Које вјештине и знања недостају члановима менаџментског тима и на који начин ће их стећи?
- d. 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?
- e. Наведите правни облик организације будућег пословања (нпр. друштво с ограниченом одговорношћу, самостална занатска радња итд; наведите разлоге за овакво одређење и оквирне трошкове регистрације).
- f. Које дозволе или одобрења требате и како ћете их добити?

4. Производ / Услуга

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

5. Анализа тржишта

- a. Начин истраживања тржишта (опишите предузете активности).

b. Ко су Ваши купци?

- a. Ко су Ваши купци – циљно тржиште (њихова доб, гдје живе, колико зарађују, шта желе, требају)?
- b. Зашто ће они купити Ваш производ / услугу?

c. Колико је велико Ваше потенцијално тржиште?

- a. Колико потенцијалних купаца имате? (Како бисте ово израчунали, узмите број људи који се налазе на подручју у којем ћете дјеловати и процијените постотак популације који стварно може купити Ваш производ/ услугу.)
- b. Који се трендови могу очекивати на том тржишту?

d. Иновативност

- a. Постоје ли већ слични производи / услуге?
- b. Ако постоје, зашто је Ваш производ / услуга бољи од сличних производа на тржишту?
- c. Шта Ваш производ / услугу чини иновативним?
- d. Како ћете осигурати да људи купе Ваш производ / услугу умјесто других сличних производа?
- e. Да ли је могућа појава супститута (замјенског производа / услуге) и каква је ваша стратегија у том случају?

e. Конкурентност

- a. Ко су Ваши конкуренти? Наведите имена и мјеста њихове локације.
- b. Које су њихове предности и недостаци (шта представља посебно добре стране неких од њих, какве су им цијене, услови продаје, како се промовишу, да ли имају добру сервисну мрежу, посебно ефикасну услугу, које су цијене њихових производа)?
- c. Какве ће конкурентске предности имати Ваш производ / услуга и зашто га конкуренција неће моћи копирати?
- d. Која је могућност укључивања / појаве нових конкурената?
- e. Који су потенцијали раста ове дјелатности?

f. Маркетинг и продаја

a. Маркетиншки план

- a. На који ћете начин тржиште упознати с производом / услугом?
- b. Које ћете инструменте / средства употријебити да дођете до својих клијената (промоција, медији, рекламе, панои итд.)?
- c. Колико ћете клијената обухватити својим маркетингом и који процент од наведених ће купити Ваш производ?

b. Дистрибуција

- a. Ко ће вршити стварну продају производа? Хоћете ли продавати и вршити доставу директно до купца? Хоћете ли користити трговце за малопродају или велепродају? Ако је тако, који су трошкови продаје и дистрибуције Ваших производа?

c. Анализа цијене

- a. По којој ћете цијени продавати своје производе / услуге?

- b. Направите анализу продајне цијене производа, укључујући цијену производње, дистрибуцију, промоцију, профит / маржу итд.
- c. Који су услови продаје – одгођено плаћање, олакшице?

d. Продаја

- a. Колика ће бити Ваша маржа / профит?
- b. Колико производа / услуга ћете продати у првој и другој години?

e. Фактори успјеха и ризика

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 њихово 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.

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

Предности	Слабости
Прилике	Опасности

f. Финансијски план и инвестициони план

a. Инвестициони план (КМ)

ИНВЕСТИЦИОНЕ ПОТРЕБЕ	ИЗНОС КМ	ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА (властити, пријатељ, породица, банка, други)
Стална средства		
Машина А		
Машина Б		
Машина В		
...		
Намјештај		
Опрема		
Возила		
...		
Земља		
Зграде		
Међусума:		
Трошкови припреме		
Дозволе		
Трошкови регистрације		
Други припремни трошкови		
Међусума:		
Обртни капитал		
Међусума:		
УКУПНО:		

b. Финансијски план

Прогнозе производње и продаје

ПРОДАЈА				
Наведите производе и количине које ћете производити (годишње):				
	Врста производа	Цијена	Количина	Цијена x количина
А				
Б				
В				
Укупно продаја:				
ТРОШКОВИ ПРОДАЈЕ				
Наведите директне трошкове за производњу горе наведених производа:				
1.	Материјали:			Трошкови

2.	Енергија (или други директни трошкови)	
	Врста кориштене енергије:	
3.	Плате и доприноси	
	Број запослених:	
Трошкови укупно:		
Укупна маржа:		

Буџет утрошка средстава која се траже из Фонда					
Бр.	Буџетска ставка (машина, сировине, доприноси...)	Јединица	Број јединица	Јединична цијена (КМ)	Укупно (КМ)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
...					
Укупно (КМ)					

Временски распоред												
Активност (везана за потрошњу буџетских ставки)	Период имплементације (мјесеци)											
	1	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
...												

Потпис одговорне особе
