

## Zašto mi je neophodan biznis plan?

Ako ste prethodno uvideli da vaš proizvod/usluga ima svoje mesto i kupca na tržištu, vreme je da pokušate da definišete svoju strategiju započinjanja poslovanja kroz sačinjavanje biznis plana. U svrhu toga, pokušajte da odgovorite na sledeća pitanja:

- Da li imate adekvatan prostor za započinjanje poslovanja? Kako ćete rešiti pitanje prostora?
- Odakle i koliko ćete raditi u početku? Nekoliko sati nedeljno kao dodatak postojećem poslu, puno radno vreme, 80 sati nedeljno?
- Koje su to oblasti u kojima niste stručni? Da li ćete u tu svrhu zaposliti radnike ili ćete angažovati spoljne agencije?
- Da li ćete tražiti partnera koji će sa vama učestvovati u razvoju poslovanja i kako želite da on doprinese (finansijaska podrška, know-how, mašine...)?
- Kako ćete nagraditi svoje partnere, učešćem u vlasništvu, deljenjem profita, fiksnom nadoknadom..?
- Da li ćete neophodnu opremu kupiti ili ćete je uzeti na lizing?

Kako bismo vas naveli da u pravom smeru analizirate potrebne finansije, zamolićemo vas da razmislite i o sledećim pitanjima:

- Koji je iznos kapitala koji možete da investirate u početak poslovanja?
- Koji je iznos početnog kapitala neophodan za start poslovanja?
- Kako ćete pribaviti nedostajući kapital?
- Koja je vaša gruba procena mogućeg nivoa prodaje u prvoj godini?
- Kada mislite da će prihodi od prodaje početi da premašuju troškove poslovanja?

Pri odgovaranju na navedena pitanja izbegavajte optimistički scenario. Budite konzervativni, jer ako se i pesimistički scenario pokaže isplativ, vaša šansa za uspehom je neprocenjiva. Na primer, ako smatrate da prodaja u prvoj godini može dostići 50.000,00€, a da će u najgorem slučaju biti 15.000,00€, koristite 15.000,00€ u vašoj analizi pri izradi biznis plana.

Zašto je potrebno napisati biznis plan? Biznis plan je dokument u kome ćete definisati svoju poslovnu ideju i način (strategiju) njene realizacije. Neophodan je radi provere opravdanosti ulaska u određeni posao. Njegova osnovna svrha je pribavljanje nedostajućih finansijskih sredstava, ali će vam takođe pomoći da pre izlaska na tržište izoštrite svoju poslovnu ideju i smanjite mogućnost nastanka gubitaka. Izradom biznis plana, potencijalne greške se prave na papiru, a ne na realnom tržištu. Njime definišete stvarne mogućnosti u funkcionisanju svoga posla, unapred sagledavate stepen njegove prihvatljivosti od strane potencijalnih kupaca i potrebe za sredstvima.

Ako vas je ova uvodna priča o biznis planu iole uplašila, znajte da za to ne postoji razlog. Vi ste [razradom svoje ideje](#) zapravo već otpočeli rad na biznis planu. Ostaje vam samo da nastavite. U [sledećem delu](#) ćemo se pozabaviti strukturom biznis plana, videćete da je jednostavnije nego što očekujete. Biznis plan će vam pokazati kuda treba da idete i kako tamo da stignete!

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima