**САДРЖАЈ БИЗНИС ПЛАНА**

1. **Резиме:**
	1. Основна идеја (тржишне могућности, очекивани ефекти);
	2. Потребна средства;
	3. Кључни фактори за успех (предности које има носилац пројекта);
	4. Финансијски индикатори (вредност, време повраћаја, принос и други показатељи).
2. **Мисија, визија и циљеви:**
	1. Општа информација о инвеститору (оснивање, трансформације, претходне делатности и садашња, да ли се делатност обавља у сопственом или закупљеном пословном простору, да ли је техничко технолошки опремљен за делатност, степен искоришћености постојећих капацитета итд.;
	2. Основни правац будућег развоја.

1. **Менаџмент, власничка структура и запослени:**
	1. Општи подаци о менаџменту (лични подаци, образовање и пословна биографија);
	2. Структура власништва;
	3. Структура запослених;
	4. Повезана правна лица;
	5. Учешће на тржишту и пословни профил групе.
2. **Тржиште:**
	1. Циљно тржиште;
	2. Величина, раст и диверсификованост тржишта;
	3. Животни циклус тржишта (у којој је фази развоја);
	4. Сезонски карактер/цикличност понуде и потражње;
	5. Производи (опис, сличности, разлике, предности најтраженијих производа);
	6. Цена (просечна, најнижа, највиша, понуђена од најзначајнијих конкурената);
	7. Промоција (начин, улагања, најважније промотивне кампање конкурената).
3. **Профит** (цена, бруто маржа по основним производима, нето маржа, учешће главних трошкова).
4. **Конкуренција** (ко су главни конкуренти, положај инвеститора на тржишту) **:**
	1. Концентрација( удео највећег привредног субјекта и удели три следећа конкурента по величини).
5. **Будућа стратегија (**које су основне предности у односу на конкуренте, очекиване промене стратегије, маркетинг).
6. **Купци:**

8.1. Ко су највећи купци? Какви су услови уговора који су склопљени са купцима? Ко су потенцијални купци?

8.2. Диференцираност понуде (да ли су производи међусобно заменљиви);

8.3. Канали дистрибуције;

8.4. Залихе;

8.5. План продаје:

- количина чија се продаја планира (квартално)

- цена

- купци.

1. **Добављачи:**

9.1. Ко су добављачи (колико су доступни и поуздани?);

9.2. Диференцираностпонуде (да ли су производи међусобно заменљиви?);

9.3. Какви су услови уговора који су закључени са добављачима?

1. **Окружење:**

10.1.Економско (утицај макро економских кретања на понуду и тражњу, утицај актуелне и очекиване економске политиике, порези, могућност које пружа тржиште радне снаге (понуда квалификованих стручњака, флуктуација итд);

10.2.Технолошко;

10.3.Друштвено (старосно и социјална структура корисника производа).

1. **Заштита животне средине:**

 11.1. Потребна опрема за заштиту;

 11.2. Ниво утицаја делатности на заштиту животне средине;

 11.3. Мере заштите животне средине;

11.4. Анализа ризика на животну средину(одлагање отпада, емисија гасова, транспортна возила);

11.5. Прописана законска ограничења која се одосе на обављање делатности, предмет производње, локацију итд. ;

 11.6. Дозволе и сертификати који се односе на ризике на животну средину.

1. **SWOT:**

12.1. Предности (унутрашње - на пример кадровска, технолошка оспособљеност, мотивисаност);

12.2. Слабости(унутрашње - на пример дотрајалост опреме, недовољно искуство одређеној области итд.);

12.3. Шансе (које пружа садашња и очекивана тржишна ситуација);

12.4. Претње ( критичне тачке које могу угрозити успешност пројекта).

**13. Економско финансијска анализа:**

13.1. Обим и структура инвестиционих улагања у основна средства;

 13.2. Обрачун потребних обртних средства;

13.3. Пројекције биланса стања ( акценат на трајим обртним средствима) биланса успеха и новчаних токова у периоду коришћења кредита са укљученим ефектима нове инвестиције на текуће пословање;

 13.4. Економска оправданост улагања у нови пројекат ( интерна стопа приноса, анализа осетљивости, време повраћаја улагања).

*Напомена:  Садржина Бизнис плана може се прилагодити условима пословања предузетника који имају паушално опорезивање, kao и за конкретан пројекат, односно улагање у трајна обртна средства, и у том смислу наведени модел  представља пример структуре Бизнис плана.*