**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 диверзификованост тржишта
	3. Животни циклус тржишта (у којој је фази развоја)
	4. Сезонски карактер/цикличност понуде и тражње
	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**

а) Ко су највећи купци? Какви су услови уговора који су склопљени са купцима? Ко су потенцијални купци?

б) Диференцираност понуде (да ли су производи међусобно заменљиви)

в) Канали дистрибуције

г) Залихе

д) План продаје

- количина чија се продаја планира (квартално)

- цена

- купци

1. **Добављачи**

**а**) Ко су добављачи (колико су доступни и поуздани)?

**б**) Диференцираностпонуде (да ли су производи међусобно заменљиви)?

в) Какви су услови уговора који су закључени са добављачима?

1. **Окружење**

а) 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)

б) Техолошко

б) Друштвено (старосно и социјална структура корисника производа)

1. **Заштита животне средине**

а) потребна опрема за заштиту

б) ниво утицаја делатности на заштиту животне средине

в) мере заштите животне средине

г) анализа енвиронменталних ризика (одлагање отпада, емисија гасова, транспортна возила, )

д) прописана законска ограничења која се одосе на обављање делтаности, предмет производње, локацију и тд.

ђ) дозволе и сертификати који се односе на енвиронменталне ризике

1. **SWOT**

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

б**)** Слабости(унутрашње - на пример дотрајалост опреме, недовољно искуство у одређеној области итд.)

**в)** Шансе (које пружа садашња и очекивана тржишна ситуација)

г) 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.*