

## UPUTA ZA IZRADU PLANA RAZRADE PODUZETNIČKE IDEJE

Elementi plana	Okvirni opseg plana
<b>Sažetak</b>	1 stranica
<b>Vještine i znanja poduzetnika</b> Koje su vještine i znanja potrebni da bi se uspješno realizirala Vaša poslovna ideja? Dosadašnje poslovno iskustvo, formalna i neformalna naobrazba.	1 stranica
<b>Opis proizvoda/usluge</b> Koje su glavne karakteristike proizvoda odnosno usluge? Koju će potrebu ispuniti proizvod odnosno usluga? Što će proizvod odnosno usluga značiti potrošačima?	2 stranice
<b>Po čemu se proizvod/usluga razlikuje od već postojećih na tržištu</b> Što je jedinstveno proizvodu odnosno usluzi? Po čemu se zna da je jedinstveno? Što proizvodi odnosno usluga nudi, a konkurentski proizvod odnosno usluga ne nudi?	1 stranica
<b>Tržište nabave - tko su dobavljači?</b> Dostupnost i uvjeti nabave potrebnih sirovina, energije, rada, znanja i informacija.	1 stranica
<b>Tržište prodaje - tko su kupci?</b> Tko su kupci proizvoda odnosno usluge? Gdje su? U kojim količinama će kupovati proizvod odnosno uslugu?	2 stranice
<b>Konkurencija</b> Tko su konkurenti? Gdje su? Koliko su jaki? Koliki je ukupni potencijal tržišta? Je li u porastu?	1 stranica
<b>Marketinški plan</b> Aktivnosti usmjerene na što bolju promociju i prodaju proizvoda odnosno usluga. Kako stvoriti svoje kupce? Uz koju cijenu? Mjesta prodaje proizvoda odnosno usluge. Vrsta oglašavanja i prodajne promidžbe.	1 stranica
<b>Plan upravljanja poduzećem</b> Kako organizirati i raspodijeliti posao? Kakvo osoblje je potrebno?	1 stranica
<b>Procjena prihoda</b> Vrijednost ukupne prodaje proizvoda odnosno usluga (u kunama)	1 stranica
<b>Procjena troškova</b> Materijalni troškovi, bruto plaće zaposlenika, amortizacija (u kunama)	1 stranica
<b>Procjena profita</b> Prihodi - troškovi (u kunama)	1 stranica
<b>Opis mogućih rizika</b> Rizične situacije koje mogu ugroziti poduzetnički poduhvat i posljedice takvih situacija na poduhvat. Alternativni smjer razvoja.	2 stranice