

---

# БИЗНИС ПЛАН

На претпријатието \_\_\_\_\_

за финансирање на \_\_\_\_\_ проект

во вкупна вредност од \_\_\_\_\_ денари

\_\_\_\_\_ 2005

(Име на фирма - полн назив) АБВ

**Адреса:**  
**Тел. Факс:**  
**Лице за контакт**  
**ЕМБ на фирмата:**  
**Даночен број на фирмата:**  
**Жиро сметка:**  
**Деловна банка:**  
**Датум на прва регистрација:**  
**Структура на сопственост:**  
**Број на вработени:**  
**Шифра на дејност:**

Напишано од: (Автор), (Датум)

Генерален директор: (ГД)

## **Резиме**

Се советува планот да се отпечати и да се прегледа внимателно. Ако сте задоволни од неговите содржини, сумирајте ги релевантните делови.

## **Важно**

Запомнете дека ова е првиот дел кој читателот ќе го види.

Обидете се овој дел да биде краток и интересен за читање. Бидете сигурни дека извршното резиме е усогласено со главниот дел од вашиот план.

Што треба да содржи:

- Име на фирмата и основни податоци за неа
- Правна форма (доо, акционерско друштво и др.)
- Колку вработени има и кои се луѓето кои го прават вашиот тим
- Цели кои се сака да се постигнат
- Кои производи или услуги ги нуди вашиот бизнис
- На кој пазар делува
- Финансиски план

## ОПШТИ ПОДАТОЦИ

АБВ ќе се основа како (вид на бизнис) под името (трговско име). Матичната канцеларија на претпријатието ќе биде лоцирана во (матична канцеларија).

Првичната одлука за формирање на АБВ се донесе во (месец/година) од страна на (име), откако (тој/таа) идентификува можност во (видот на пазарот) за (природата на производот или услугата). По исцрпното истражување во проодноста на идејата, беше решено да се бараат неопходните финансии за искористување на оваа возбудлива можност.

АБВ ќе се лоцира (во/на) (локација) и за почеток ќе вработи (број на вработени) луѓе. Нашите (асортиман на производи или услуги) се (опишете ги истите) и нашиот предвиден годишен обрт е (???) денари.

Дистрибуцијата на акциите во АБВ ќе биде следната:

Вид на акција	Квантитет	Вредност	Сопственик
(абвгд)	(Бр. на акции)	(?????)	(Сопственик)
(абвгд)	(Бр. на акции)	(?????)	(Сопственик)
(абвгд)	(Бр. на акции)	(?????)	(Сопственик)
ВКУПНО		(?????)	(?????)

(Име на основачот) има (наведи квалификации) и има (години) работно искуство во (дејност). (Негови/Нејзини) клучни вештини се (наведи вештини) и (тој/таа) ќе биде одговорен за (области).

(Име на повисок менаџер) е наш (назив на професијата) и ќе биде одговорен за (наведи кои области). (Тој/Таа) се вработува во АБВ со (детали за неговите вештини и искуство).

Повтори за секој повисок менаџер.

АБВ има (број на други вработени) други членови на персоналот. Тие се следните:

(Име на вработениот) е вработен од (претпријатие) и е (назив на професијата/функцијата). (Неговите/Нејзините) задачи ќе вклучуваат (наведи задачи).

(Име на вработениот) се придружува на АБВ од (претпријатие). (Тој/Таа) ќе биде одговорен за (наведи задачи).

Во прилог на нашиот менаџмент тим, ќе користиме услуги од (детализирај ги вработените поединци или претпријатија и услугите кои тие ги обезбедуваат).

## **Цели**

Вклучени сме во бизнис на (тип на бизнисот). Нашата цел е да (наведи ги очекувањата).

За краток период очекуваме да постигнеме (наведи ги целите).

За среден период очекуваме да постигнеме (наведи ги целите).

За подолг период очекуваме да постигнеме (наведи ги целите).

## Производи и услуги

Линијата на (производот или услугата) на АБВ се состои од (детализирај ја услугата или производот). Нашиот (производ или услуга) е (детализирај ги одликите на производот). Нашиот (производ или услуга) на клиентите им нуди (предности на производот или услугата) и се употребува за (наведи примени). (Производот или услугата) ќе биде достапен по цена од (цена) денари.

(Производот или услугата) се истакнува од конкурентите заради (детализирај ја предноста). Нашиот најблизок конкурент нуди (детализирај ја разликата).

Нашата главна производствена постројка е лоцирана во (локација). Првично ќе создаваме (бр. на единици) единици за време од (временски период) и ќе се зголемуваат до (бр. на единици) во период од (временски период).

Процесот на производство вклучува (детализирај го процесот на производство). Подробности за тековната постројка и опрема се следните:

<b>Тековна опрема</b> (Опрема)	<b>Вредност</b> (???) денари	<b>Очекување за траење</b> (??) години
-----------------------------------	---------------------------------	---

Нашите тековни цени се (детализирај ги тековните производствени цени и цена по единица). Доколку ги постигнеме целите, очекуваме цените да се (зголечат/намалат) за (??) %.

За да се (исполнат нарачките/постигнат целите) ќе треба да ги набавиме следните средства:

<b>Нова опрема</b> (Опрема)	<b>Набавна цена</b> (???) денари
--------------------------------	-------------------------------------

Нашето истражување покажа (детализирај ги накратко главните можности и ризици кои сте ги идентификувале). Поради тоа ние планираме да (наведи ги плановите за развој на производите). Предвидуваме дека трошоците за репроматеријали ќе изнесуваат (трошоци за репроматеријали) денари.

<b>Добавувачи репроматеријали</b> (Добавувач)	<b>на Проценета</b> <b>нарачка</b> (?????) денари	<b>месечна</b>	<b>Време за отплата</b> (??) денови
--	---	----------------	--

## Пазар

(Дејноста во која работите) приближно има годишен обрт од (вредност) денари. Секторот (секторот во кој работиш) претставува (дел)% од целиот пазар. Се предвидува претпријатието да се зголеми за (%пораст)% за време на следните (временски период). Овој очекуван пораст се должи на (причини за порастот).

Оваа информација потекнува од (изворот на информација). Го одбравме (изворот на информација) бидејќи (детализирај ги причините за изборот). Истражувањето го водеа со (детализирај го водењето на истрагата).

Типичниот клиент на АБВ е (наведи го типичниот клиент). Во иднина се надеваме да привлечеме (профил на потенцијалниот клиент) преку (прилагодувања на нашата маркетинг стратегија/разгранување/повторно лоцирање/проширување).

АБВ има (број) главни конкуренти. Ова е преглед на конкурентите:

<b>Конкурент</b>	<b>Основни јаки страни</b>	<b>Основни слабости</b>
(Конкурент)	(јаки страни)	(слабости)
(Конкурент)	(јаки страни)	(слабости)

Процентите клиенти ќе добијат кредит до (??) дена. Пред понудата за кредит на било кој од нашите клиенти, ќе земаме препораки од (детализирај ја кредитната процедура).

## Продажба и Маркетинг

Нашите конкуренти ги користат следните маркетинг стратегии:

<b>Конкурент</b>	<b>Маркетинг метода</b>
(Конкурент)	(Маркетинг метода)
(Конкурент)	(Маркетинг метода)
(Конкурент)	(Маркетинг метода)

(Име на претпријатието) ги користи следните маркетинг средства на маркетинг миксот:

### Рекламирање

Ние планираме да се рекламираме во (делот) од (списанието/ дневениот весник и сл.). Рекламата ќе биде во (големина и боја на рекламите), Ние го одбравме (списанието/ дневениот весник и сл.) бидејќи има тираж од (број на) примероци и негови читатели се (број на читатели/нивен профил). Рекламата ќе се појави на (датуми) во наредните (траење на кампањата) и ќе биде сместена во (специјална позиција). Ова ќе не чини ден. (износ на трошок) по реклама.

### Директна Пошта

Ние планираме да испратиме по пошта до (листа на приемачи, извор на листата) со понуда на (наведи ја понудата). Ние ќе ја испратиме листата на (датум на испраќање). Листата ќе стигне до (број на луѓе) и е насочена кон (целна група). Ние ќе испратиме (опиши ја содржината) и трошоците за испорачување на секое парче ќе изнесува приближно (вкупни трошоци на испорака по парче). Трошокот за листата ќе биде (изнајмување на листа/трошок за купување). Оттука вкупните трошоци за испраќање ќе бидат (вкупни трошоци за испорака). Ако (очекуван процент на одговори)% на купување на еден од нашите производи ние ќе обезбедиме профит од (профит) денари на тоа испорачано парче.

### Промоција

Од (месец/датум) ние ќе спроведеме (вид на промоција) промоција која ќе трае до (месец/датум). Почетокот ќе биде (детализирај ја природата на промоцијата). Промоцијата е насочена кон (детализирај ја целната група) и има за цел да (детализирај ги целите на промоција). Промоцијата ќе не чини ден (износ на трошок) и ние очекуваме да обезбедиме дополнителен приход од ден(проектиран приход).

Нашето одредување на цени се заснова на (детализирај го одредувањето на цените).

<b>Конкурент</b>	<b>Производ</b>	<b>Цена</b>
(Конкурент)	(Производ)	(Цена)
(Конкурент)	(Производ)	(Цена)
(Конкурент)	(Производ)	(Цена)



(Назив на претпријатието) ќе продава преку индиректни канали. Нашиот главен канал е (канал). Ова вклучува (детализирај ги компонентите на каналите).

Или

(Назив на претпријатието) ќе продава директно на клиентот. Потенцијалните клиенти се идентификувани со (методот) и клиентите контактираат со нас со (метод). Клиентот ги купува нашите производи со (метод на купување).

Или

(Назив на претпријатието) ќе користи комбинација на директни и индиректни канали. Нашиот индиректен канал е составен од (детализирај го индиректниот канал). Ние исто така продаваме и директно на крајниот корисник со (детализирај го директниот метод на продажба).

Проектираната продажба за првите (12 месеци/5 години) на бизнисот се обезбедени во приложената прогноза на готовинскиот тек. Обезбедените износите на продажба беа калкулирани врз основа на (подвлечи го методот на прогноза).

На подобрите клиенти ќе им се даде кредит до (XX) денови. Пред да одобриме кредитни услови на било кој од нашите клиенти ние ќе обезбедиме референци од (детализирај ги процедурите за кредитни референци).

## Финансиски план

Со оглед на долгорочната стратегија за пораст на бизнисот, комбинирана со почетната ограничена профитабилност, најпогодна форма за инвестирање е преку акции. Краткорочни каматни исплати на заемот би наштетиле на готовинската позиција на бизнисот. АБВ бара инвестиција на акционерски капитал од (износ).

### Или

Како што покажува овој бизнис план, долгорочниот успех на бизнисот се базира на краткорочна инвестиција со цел да постигне (наведи ги целите). Затоа АБВ бара заем од (???) денари, кој ќе се отплаќа во период од (временски период).

Личната инвестиција на (име на основачот) од (???) денари јасно ја покажува (неговата/нејзината) верба и предаденост на успехот на оваа можност за бизнис. Инвестицијата на (име на основачот) ќе се оствари (наведи како).

Износот од (???) денари ќе биде веднаш распределен на (наведи ги плановите за трошење). За да се постигнат нашите наведени цели, АБВ треба да инвестира во следната опрема:

Опрема	Добавувач опрема	на Цена	Животен век на траење
(Опрема)	(Добавувач)	Износ во денари	(??)години
(Опрема)	(Добавувач)	Износ во денари	(??)години

Значаен (скок/пад) во трговијата се предвидува за (временски период). Ова се должи на (причини).