



УНИВЕРЗИТЕТ У БАЊОЈ ЛУЦИ
UNIVERSITY OF BANJA LUKA
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS



7. ПОСЛОВНО ПЛАНИРАЊЕ

III година – Предузетничка економија
Академска 2022/2023. година
др Јадранка Петровић, виши асистент
jadranka.petrovic@ef.unibl.org



УНИВЕРЗИТЕТ У БАЊОЈ ЛУЦИ
UNIVERSITY OF BANJA LUKA
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS



САДРЖАЈ ВЈЕЖБИ

- ✓ ПРЕГЛЕД СТРУКТУРЕ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА
- ✓ ПЕСТ АНАЛИЗА ПОСЛОВНОГ ОКРУЖЕЊА
- ✓ КАНВАС (енгл. THE CANVAS) ПОСЛОВНИ МОДЕЛ



СТРУКТУРА ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

Извор: Петковић Саша, Водич за пословно планирање - Практични водич за вјежбе, Центар за пројектни менаџмент и предузетништво – СРМЕ - Универзитет у Бањој Луци, Економски факултет. Друго измијењено и допуњено издање | 2020. године.



1. САЖЕТАК

(1 страница; овај дио напишите након што сте урадили остатак плана)

- Наведите ваш посао, начин организовања, почетни датум или датум када треба да почнете званично са послом, гдје ће се налазити и које су јединствене особине вашег производа/услуге.
- У три до четири реченице наведите какви су резултати и закључци које сте добили испитивањем тржишта.
- У неколико реченица опишите како ћете остварити планирану продају (маркетиншка стратегија)
- У овом параграфу наводите колико новца требате, за које сврхе и зашто? Наведите финансијску структуру неопходних улагања, са освртом на однос између властитог и позајмљеног капитала.



2. ОПИС ПОСЛА

(Овај дио Пословног плана треба да садржи 1-2 странице)

- **Назив** пословног пројекта, кад је почео с радом или када ће почети, **правна форма**, тј. у којој форми ће бити регистрован ваш предузетнички подухват ако се ради о стартапу. У највише 3 или 4 реченице опишите посао.
- Гдје ће посао бити смјештен и зашто: поштанска адреса, бројеве ж.р., бројеви телефона и факса, е-маил адреса, www адреса, Facebook/Instagram/Twitter/Linkedin.
- **Пословни циљеви**: Ако сте се већ бавили послом, наведите ваша достигнућа у продаји (навести у новчаним износима). Затим објасните и опишите шта се надате да ћете постићи у наредних једну до три године пословања. Узмите у обзир сљедеће ставке за сваку годину:
 - услуге које очекујете да ћете пружати и/или производе које ћете производити: опишите побољшања која планирате направити сваке године, предвиђена продаја: количина проданих јединица – било да се ради о производима или сатима пружања услуга, и новчана вриједност тј. укупан приход, добит која се очекује за сваку годину пословања.
- Опишите како сте идентификовали ову пословну идеју. Пишите о потребама, вриједностима за купца, рјешавању конкретних проблема купаца и тражњи. Шта вас издваја, шта вам даје предност у односу на конкуренцију?
 - **SWOT анализа пословног подухвата** – опишите које су то снаге, јаке стране вашег посла, а које су слабости? Које су прилике, шансе које долазе из вашег пословног окружења а које су то пријетње?



3. ТРЖИШТЕ

3.1. Секторска анализа

Којем сектору припада ваш посао (пољопривреда, индустрија, услуге, информације)? У којем правцу ваш сектор иде, да ли расте, стагнира или опада? Какво мјесто заузима ваш посао у сектору, на основу величине вашег посла и на основу врсте производа/услуга које износите на тржиште;

3.2. Анализа окружења – PEST анализа

(PEST – Political, Economic, Social, Tehnological)

Какве трендове/токове можете очекивати? Који услови (политички, економски, друштвени, еколошки, технолошки) ће директно и индиректно утицати на ваш посао?

3.3. Анализа конкуренције

3.4. Опис циљаног тржишта



PEST АНАЛИЗА

(PEST – Political, Economic, Social, Tehnological)

- **Политичко/правно окружење:** наведите на који начин домаће и међународне политичке прилике те прописи/закони утичу или ће утицати на ваш посао: дозволе, патенти, лиценце, корпоративна правила, еколошка правила, стандарди квалитета и сл..
- **Економско окружење:** На који начин економско окружење утиче или ће утицати на раст и развој вашег посла? Опишите тренутну макроекономску ситуацију у вашој земљи (БДП, запосленост/незапосленост, увоз/извоз и сл.)
- **Друштвено/културно окружење:** мултиетнички приступи отварају разноврсније тржиште за ваш производ/услуге. Људи свјесни значаја домаћег тржишта заинтересовани су за куповину домаћих производа. То су неки од трендова који утичу на навике потрошача. Да ли слични трендови имају утицај на ваш посао? Како?
- **Технолошко окружење:** како ће вам бити од помоћи или представљати проблем? Пратите ли технолошке иновације и јесу ли оне примјенљиве у вашем послу? Да ли су дигитални мегатрендови, као што су вјештачка интелигенција, пословање у облаку, Big data, рачунарство, друштвене мреже, Internet ствари, примјенљиви у вашем бизнису? Како? Да ли их планирате корисити у вашем предузетничком подухвату?



4. МАРКЕТИНШКА СТРАТЕГИЈА

4.1. Производ/услуга

4.2. Цијена

4.3. Дистрибуција

4.4. Промоција



5. МЕНАЏМЕНТ

- **Квалитативна и квантитативна структура свих запослених:** наведите профиле менаџера, стручњака и производно-услужних радника који су вам потребни за реализацију дефинисаног пословног модела и пословне стратегије.

Ако немате у плану да запослите никога, наведите ваше искуство директно везано за ваш посао.

- За свако радно мјесто напишите кратак опис посла. Напишите ваш план регрутовања, обуке и развоја запослених.



6. ФИНАНСИЈСКА СРЕДСТВА

- У овом дијелу бизнис плана треба дати одговор на два основна питања:
1. *Колико ће износити цјелокупно **улагање** и на који начин ћете то финансирати?*
 2. *Колико новца ћете зарадити и колики је потенцијални профит?*

- ✓ Пројекција Тока готовине
- ✓ Пројекција Биланса успјеха
- ✓ Пројекција Биланса стања



7. ДОДАЦИ/ПРИЛОЗИ

На крају Пословног плана ћете приложити све документе који иду у прилог ваших тврдњи из претходних ставки пословног плана (уговори, примјери анкетних листића, дозволе, потврда о регистрацији, итд.)

- ✓ Писма препоруке
- ✓ Писма намјере о куповини
- ✓ Уговори/предуговори са купцима
- ✓ Уговор о закупнини
- ✓ Споразуми о партнерству или о удјелу ако се ради о дионичарима
- ✓ Дозволе и лиценце
- ✓ Финансијски извјештаји.



ПЕСТ АНАЛИЗА ПОСЛОВНОГ ОКРУЖЕЊА

П ПОЛИТИЧКИ	Е ЕКОНОМСКИ	С СОЦИЈАЛНИ (ДРУШТВЕНИ)	Т ТЕХНОЛОШКИ





УНИВЕРЗИТЕТ У БАЊОЈ ЛУЦИ
UNIVERSITY OF BANJA LUKA
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS



КАНВАС ПОСЛОВНО МОДЕЛИРАЊЕ – THE CANVAS



УНИВЕРЗИТЕТ У БАЊОЈ ЛУЦИ
UNIVERSITY OF BANJA LUKA
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS



ПОСЛОВНИ МОДЕЛ КАНВАС

- енгл. canvas = платно, слика
- Модел предложио Александар Остервалдер у својој књизи „Стварање пословних модела“ (Osterwalder & Pigneur, 2010)
- Шта је пословни модел Канвас?
 - Сажетак пословног плана
 - Практична алатка за скицирање стратегије
 - Моћна презентациона алатка
- Сесије представљања пословног модела или иновације ризичним капиталистима (тзв. „pitching sessions“, engl. Elevator pitch – кабина лифта) или другим инвеститорима током пословног састанка



Пут до пословног плана

(Извор: Katz & Green, 2017, p. 227)



КАНВАС – ГРАДИВНИ БЛОКОВИ

КУПЦИ

ПРОИЗВОДИ/
УСЛУГЕ
(ПРИЈЕДЛОГ
ВРИЈЕДНОСТИ)

КАНАЛИ
ДИСТРИБУЦИЈЕ

ОДНОСИ СА
КУПЦИМА

ПРИХОДИ

АКТИВНОСТИ

РЕСУРСИ

ПАРТНЕРИ

ТРОШКОВИ



ПОСЛОВНИ МОДЕЛ „ПЛАТНО“ (ENG. THE BUSINESS CANVAS MODEL)

Израдили: Проф. др Саша Петковић и Јелица Растока, ма



НАЗИВ ПОСЛОВНОГ МОДЕЛА:

АУТОР(И):

КО СУ ВАШИ КУПЦИ?

(описите профиле купаца по циљним група; ко су Ваши купци, а ко корисници; одлучите да ли ћете опслуживати масовно тржиште, нише, сегменте или др.)

ШТА ПРОДАЈЕТЕ (НУДИТЕ) СВОЈИМ КУПЦИМА? КОЈЕ ПРОИЗВОДЕ/УСЛУГЕ И ВРИЈЕДНОСТИ?

(објасните шта је конкретно Ваш производ/услуга, које потребе, жеље и преференције купаца ћете задовољити; коју вриједност нудите својим купцима кроз производни асортиман и као предузеће уопштено)

КАКО ИЗГЛЕДА ПРОЈЕКЦИЈА ВАШИХ ПРИХОДА?

(на основу купаца и вриједности који ћете им испоручивати, пројектујте и угрубо класификујте приходе по основама њиховог генерисања)

КАКВИ ЋЕ БИТИ ВАШИ ОДНОСИ С КУПЦИМА?

(описите како ћете водити пост-продајни сервис; како ћете градити лојалност Ваших купаца)

КОЈЕ КАНАЛЕ ЋЕТЕ КОРИСТИТИ ЗА ИСПОРУКУ ВРИЈЕДНОСТИ КУПЦИМА?

(описите канале дистрибуције и промоције које ћете користити; да ли ћете користити власите, туђе или партнерске канале)

ШТА ЧИНИ ВАШЕ ОСНОВНЕ АКТИВНОСТИ?

(наведите основне активности које ћете вршити у оквиру своје дјелатности, али и друге које су неопходне за Ваше пословање или којима ћете се бавити)

КОЈИ СУ ВАШИ КЉУЧНИ РЕСУРСИ?

(наведите кључне ресурсе за отпочињање бизниса и наставак пословања)

КО СУ ВАШИ ПАРТНЕРИ?










(наведите кључне partnere за реализацију и наставак Вашег пословања)

КАКО ИЗГЛЕДА ПРОЈЕКЦИЈА ВАШИХ ТРОШКОВА?

(на основу активности које ћете водити и ресурса који ће Вам требати, пројектујте трошкове и прикажите их по групама; колико Вам је новца потребно за отпочињање бизниса)

Оцјена жирија:

POSLOVNI MODEL CANVAS

<p>KLJUČNI PARTNERI</p> 	<p>KLJUČNE AKTIVNOSTI</p> 	<p>PRIJEDLOG VRIJEDNOSTI</p> 	<p>ODNOSI SA KUPCIMA</p> 	<p>SEGMENTI KUPACA</p> 
	<p>KLJUČNI RESURSI</p> 		<p>KANALI DISTRIBUCIJE</p> 	
<p>STRUKTURA TROŠKOVA</p> 			<p>TOKOVI PRIHODA</p> 	

The Lean start up

- На који начин скратити процес лансирања новог предузећа или новог производа унутар постојећег предузећа уз минималне трошкове и минимизирање ризика од пропасти?
- Ерик Рејс (Eric Reis), 2011
- Експериментисање насупрот детаљном планирању

Лин стартап процес (The Lean Start up),

- на тржише се лансира нови производ, тзв. минимално одрживи производ (енгл. Minimum Viable Product - MVP).
- прикупљају се повратне информације са тржишта,
- тестира се оправданост претпоставке (почетне хипотезе) да ли је производ и у којем облику те са којим функцијама потребан на тржишту
- креће се у реализацију напреднијих и вишефункционалнијих модела и нуди се палета производа и услуга, од базичног до премиум модела.



The Lean start up

Три кључна принципа Лин стартап методологије (енгл. *The Lean Start-up*):

1. Умјесто писања компликованог бизнис плана, сумирајте своје хипотезе (претпоставке) у оквир који се назива "**канвас** (сликовни) пословни модел".
2. "Get out of the building – изађи из зграде" приступ развоја купаца који тестирају хипотезе. На основу **мишљења купаца** о свим битним елементима, модел производа се итеративним поступцима унапређује и развија.
3. "Агилни развој - agile development" приступ који потиче из индустрије софтвера. Ради се о поступку комплементарном са претходним принципом и чији исход је **изградња минимално одрживог производа (enгл. MVP – Minimum Viable Product)** којег прихватају рани купци.



ДОМАЋИ ЗАДАТАК –

Финансијска подршка за нове пословне подухвате (start-up) у Републици Српској и БиХ

- У циљу припреме за наредне вјежбе, истражити институције и програме финансијске подршке за нове пословне подухвате (start-up) у Републици Српској и БиХ те их укратко описати.
- Задатак носи 1 бод.
- Резултате истраживања послати до сриједи, 07.12.2022. год.

