Ваше име и презиме: Адреса на подносителот: Телефон за контакт:

Е-пошта

Назив на бизнисот

Бизнис план

 Дата на поднесување:

**Содржина**

1. [ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈАТА 3](#_bookmark0)
2. [ИСТРАЖУВАЊЕ НА ПАЗАРОТ 3](#_bookmark1)
	1. [Купувачи 3](#_bookmark2)
	2. [Големина и потенцијал на пазарот 3](#_bookmark3)
	3. [Анализа на конкуренцијата 4](#_bookmark4)
3. [МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈА 4](#_bookmark5)
	1. [Вредност за купувачите 4](#_bookmark6)
	2. [Канали на продажба и дистрибуција 4](#_bookmark7)

[Како ќе го продавате производот или услугата? 4](#_bookmark8)

* 1. [Цена 5](#_bookmark9)
	2. [Рекламна стратегија и продажба 5](#_bookmark10)
1. [ОПИС НА ПРОИЗВОДНИОТ/УСЛУЖНИОТ ПРОЦЕС 5](#_bookmark11)
2. [РЕСУРСИ 5](#_bookmark12)
	1. [Објекти и опрема 6](#_bookmark13)
	2. [Суровини 6](#_bookmark14)
	3. [Вработени лица во фирмата 6](#_bookmark15)
3. [ФИНАНСИСКИ ПЛАН 6](#_bookmark16)
	1. [Трошоци за започнување на бизнисот 6](#_bookmark17)
	2. [Извори на средства 6](#_bookmark18)
	3. [Буџет за барани средства од проектот 7](#_bookmark19)
	4. [Финансиски план за 1 година 7](#_bookmark20)
4. [ОРГАНИЗАЦИЈА НА ФИРМА 7](#_bookmark21)
	1. [Ризици 7](#_bookmark22)
	2. [Дополнителни документи/прилози 7](#_bookmark23)

# ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈАТА

Во овој дел од планот треба накратко да одговорите на следните прашања:

* + - Што ќе продавате и на кого? Опишете го Вашиот производ или услуга!
		- Зошто купувачите би го купиле тоа токму од Вас?
		- Зошто мислите дека Вашиот бизнис ќе биде успешен?

# ИСТРАЖУВАЊЕ НА ПАЗАРОТ

## Купувачи

Секој производ или услуга го купуваат одреден вид на купувачи. Во овој дел опишете:

* + - Дали Вашиот производ/услуга е наменет за правни или физички лица?
		- Што сметате дека им е најбитно на потенцијалните купувачи при купување на производи/услуги како Вашите
		- Кои ќе бидат Вашите купувачи? На која возраст се? Дали се тоа претежно машки или женски? Каков е нивниот животен стил? Каде живеат? Во Вашето маало, град, во Република Македонија или надвор од неа? Дали се тоа лица кои имаат помала или поголема куповна моќ? Каков е нивниот социјален статус, образование и ставови?
		- Кои се нивните желби и потреби? Колку често го користат Вашиот производ/услуга? За што? Каде? Како?

## Големина и потенцијал на пазарот

Во овој дел наведете конкретни податоци и бројки за следните прашања:

* + - Колкав број на потрошувачи годишно го купуваат производот/услугата кои се предмет на овој деловен план?
		- Колку често во текот на една година еден купувач го купува истиот производ/услуга?
		- Дали побарувачката за Вашиот производ очекувате да биде иста во текот на следните пет години или пак очекувате истата да расте или да се намалува?

## Анализа на конкуренцијата

Во овој дел треба да одговорите на следните прашања:

* + - Кои се Вашите конкуренти?
		- Кои се Вашите најголеми конкуренти? Рангирајте ги според пазарното учество на секој од нив, при што ранг 1 е конкурентот кој сметате дека има најголемо пазарно учество.
		- Каков вид на производ или услуга нудат на пазарот?
		- По кои цени?
		- Зошто потрошувачите купуваат од нив?
		- Каква е моќта на конкурентите? Дали по појавување на Вашиот производ тие имаат моќ да ја намалат цената?
		- Како би реагирале конкурентите кога ќе се појави Вашиот производ/услуга?
		- Дали на пазарот често се појавуваат или се менуваат нови конкуренти?

# МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈА

## Вредност за купувачите

Во овој дел наведете која е главната причина поради која сметате дека потрошувачите ќе го купуваат Вашиот производ. Каква вредност ќе им понудите на купувачите Вашиот производ или услуга? Поради кои сe други причини купувачите ќе го купуваат?

* + - Дали затоа што ќе биде најевтин во однос на конкуренцијата?
		- Дали затоа што ќе понуди најдобра вредност за парите?
		- Дали затоа што има одредени карактеристики поради кои потрошувачите се подготвени да платат значително повисока цена во однос на конкурентите?

Детално опишете го Вашиот производ или услуга:

## Канали на продажба и дистрибуција

### Како ќе го продавате производот или услугата?

Каналите на продажба покажуваат каде и како планирате да го нудите производот/услугата.

* + - Опишете како Вашиот производ/услуга ќе стигне до потрошувачите кои сакаат да го купат?
		- Каде и како потенцијалните купувачи ќе може да дојдат до Вашиот производ или услуга?
		- Како ќе биде организирана дистрибуцијата на производот/услугата до купувачите?
		- Големопродажба, малопродажба, продажба преку интернет, каталог или др.

## Цена

**Цената на чинење на единица производ** претставува збир од сите трошоци за производство и продажба на единица производ (килограм, парче и сл.). Оваа цена се пресметува кога вкупните трошоци ќе се поделат со количината на готовиот производ.

**Продажна цена за единица производ** е цената по која ќе се продава единица производ (килограм, парче и сл.). Продажната цена се добива кога на цената на чинење на производот ќе се додаде планираната продажна маржа.

Во табелата подолу пресметајте ја цената на чинење и продажната цена на Вашиот главен производ. Доколку планирате да произведувате повеќе од еден производ, за секој производ пополнете иста ваква табела и прикачете ја на деловниот план како додаток.

## Рекламна стратегија и продажба

Во овој дел опишете:

* + - Како мислите да ги привлечете купувачите?
		- Како ќе ги информирате купувачите за Вашиот производ/услуга?
		- Како ќе ги убедите Вашите купувачи да го изберат Вашиот производ/услуга?
		- Кои предности на производот/услугата сметате дека треба да се комуницираат?
		- Како и на кои медиуми ќе ги рекламирате Вашите производи (ТВ, интернет, весник)?

# ОПИС НА ПРОИЗВОДНИОТ/УСЛУЖНИОТ ПРОЦЕС

**На кој начин ќе го произведувате и доставувате производот или услугата до крајниот купувач?**

# РЕСУРСИ

**Што сe Ви е потребно за да почнете со работа?**

## Објекти и опрема

* + - На која локација каде ќе ги поставите објектите?
		- Како ќе се обезбеди просторот, со изнајмување, купување или на друг начин?
		- Каков вид на опрема ќе биде потребна за работа? (на пр. компјутери, машини, возила, друга опрема)
		- Од каде ќе биде набавена потребната опрема?

## Суровини

* + - Каков вид на суровини ќе бидат потребни?
		- Од каде ќе бидат набавени суровините?
		- Како ќе ги плаќате? Ако ги плаќате на кредит, на колку дена ќе биде одложено плаќањето и сл.?

## Вработени лица во фирмата

Наведете кои лица планирате да бидат вработени на почетокот на бизнисот и кои знаења и вештини се потребни за извршување на задачите на дадената работна позиција.

## ФИНАНСИСКИ ПЛАН

Во кој обем предвидувате дека ќе се купува Вашиот производ/услуга (наведете конкретни бројки)? Доколку планирате да продавате повеќе производи/услуги, тогаш наведете во колкав обем очекувате да се продава секој од производите/услугите по години и по која цена?

## Трошоци за започнување на бизнисот

Направете преглед на вкупните средства кои Ви се потребни за започнување на бизнисот.

## Извори на средства

Колку пари Ви се потребни за почеток на бизнисот? Од кои извори планирате да ги обезбедите овие средства? Колкав дел од средствата планирате да обезбедите од секој од следниве извори на средства: кредити, инвеститори, деловни партнери, роднини и пријатели, грант од Влада на Република Македонија и др.? Колку средства лично Вие планирате да вложите во бизнисот?

## Буџет за барани средства од проектот

Наведете ги средствата распоредени по буџетски категории кои барате да ги покрие проектот. Следните буџетски категории се прифатливи:

* опрема
* човечки ресурски

- кирија за период од /до

* комуналии
* трошоци за регистрација на фирма
* канцелариски материјали
* промоција

## Финансиски план за 1 година

Во табела/и внесете ги сите планирани приходи и расходи за 1 година.

## ОРГАНИЗАЦИЈА НА ФИРМА

Наведете во која правна форма ќе биде регистрирана вашата компанија и наведете ги од правен аспект сите работи кои Ви се потребни за започнување и водење на Вашиот бизнис (одредени дозволи, правилници и сл.).

## Ризици

Наведете ги сите ризици кои имаат потенцијално влијание на Вашиот бизнис. Опишете што ќе преземете за да се справите со ризикот.

## Дополнителни документи/прилози

Кон овој деловен план, прикачувам дополнителни документи кои треба да помогнат во неговата евалуација. Поточно, ги доставувам следните дополнителни документи:

|  |  |
| --- | --- |
| РБ | НАЗИВ НА ДОКУМЕНТ |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |
| 6 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 7 |  |
| 8 |  |
| 9 |  |
| 10 |  |