

PRIJAVNI OBRAZAC
za finansiranje biznisa

Popunjava aplikant

1. Lični podaci (popuniti u odvojenu kovertu, a ovdje upisati samo šifru)

Ime i prezime	A.A.
Spol (Ž / M)	Ž
Datum rođenja	09.06.1990.
Adresa (ulica, mjesto)	Tešanj
Telefon, faks	
E-mail
Web-stranica	/
Školska sprema	SSS (Srednja građevinska škola)
Zanimanje	Administrativni radnik u štampariji
Radno iskustvo (trajanje i vrsta)	Volontirala sam 7 mjeseci u nevladinoj organizaciji "Sunce" koja se bavi organizovanjem kreativnih aktivnosti za djecu i mlade. Osim toga, bila sam saradnica tima koji je izradio plan promocije za festival aktivnosti mladih (2 mjeseca). Izrada predmeta od drveta na CNC mašini koju sam nabavila prije nekoliko godina (28 mjeseci).
Radni staž (prijavljen)	3 godine i 8 mjeseci
Da li ste se do sada bavili samostalnom djelatnošću i kojom?	Ne.
Ako radite u timu, navedite članove tog tima i njihove kontakte (e-mail, broj telefona).	-

1. Sažetak poslovnog plana

Naziv biznis plana	CNC Shop
--------------------	-----------------

Zašto želite pokrenuti biznis	Želim da vodim vlastiti posao. Već nekoliko godina posjedujem osnovnu verziju CNC mašine koja nema potpune opcije kada je u pitanju izrada 3D modela . Iskustvo i vještine na radu sa ovom mašinom stekla sam na mnogobrojnim radionicama i seminarima. Imam znanje i iskustvo potrebno za posao CNC programera i operatera.
U kojem sektoru će Vaš biznis djelovati?	CNC programiranje u sektoru proizvodnje
Cilj poslovnog poduhvata	Pozicionirati CNC Shop kao vodeću radnju u regionu za izradu tabli različitih namjena od različitih materijala. Postepen rast biznisa, baziran na dodavanju vrijednosti korak po korak, kao i integracija usluga i streamilining će rezultirati zapošljavanjem još jednog radnika nakon prve godine projekta, da bi se zadovoljili zahtjevi kupaca.
Lokacija	U vlastitom poslovnom prostoru koji posjedujem u gradu.
Broj uposlenih	Jedna osoba će biti zaposlena tokom prve godine poslovanja.
Predračunska vrijednost investicije: ukupna vrijednost ulaganja u osnovna i obrtna sredstva	Osnovna sredstva: 40.860 Obrtna sredstva: 3.400 Pripremni i ostali troškovi: 17.249
Plan finansiranja: 1)vlastita sredstva 2)grant sredstva 3)tuđa sredstva	35.860 +17.249 8.400 -

2. Menadžment

a. Da li ćete osnovati biznis sami ili ćete raditi s timom?

Biznis ću voditi sam. Posjedujem znanje i iskustvo potrebno za rad sa CNC mašinom, kao i znanje iz oblasti informacionih tehnologija i rada na računaru, što je bitno kada je u pitanju zadavanje komandi i programska priprema CNC mašine za rad. Tokom prve godine ću sve poslove obavljati sam - proizvodnja, prodaja, distribucija.

Ako se posao pokaže kao unosan, i pogodan za proširenje kapaciteta, vremenom će se razmotriti i nabavka još jedne CNC mašine, što bi otvorilo prostor za zapošljavanje još jednog ili dva radnika.

- b. Ako imate članove tima, navedite njihovu stručnost, iskustvo, kvalifikacije i godine starosti.

-

- c. Koje vještine i znanja nedostaju članovima menadžmentskog tima i na koji način će ih steći?

Poslovna administracija, određene marketinške vještine. Očekujem da ću ih steći pohađanjem kurseva koji se organizuju na ove teme u mojoj opštini, kao i sticanjem iskustva.

- d. Objasnite na koji način ćete učiniti biznis uspješnim. Postoji li potreba za zapošljavanjem stručnjaka iz oblasti u kojoj će se realizirati biznis kako bi Vaš biznis učinili uspješnim?

Ponudiću proizvod za koji u skladu sa istraživanjem tržišta kojeg sam obavila i testirala tokom postoji potreba na tržištu, pobrinuću se da isporuka bude pravovremena, po dogovorenim uslovima. Održavaću dobar poslovni odnos sa kupcima, bazirajući svoju poslovnu politiku na kvalitetnom proizvodu.

Tokom prve godine poslovanja neće biti potrebe za angažovanjem drugih stručnjaka iz ove oblasti. Tek će se proširivanjem kapaciteta pojaviti potreba za usavršavanjem i odvajanjem funkcija prodaje i proizvodnje.

- e. Navedite pravni oblik organizacije budućeg poslovanja (npr. društvo s ograničenom odgovornošću, samostalna zanatska radnja itd.; navedite razloge za ovakvo opredjeljenje i okvirne troškove registracije).

Samostalna zanatska radnja.

- f. Koje dozvole ili odobrenja trebate i kako ćete ih dobiti?

Nisu potrebne dodatne dozvole.

3. Proizvod / Usluga

- a. Karakteristike proizvoda / usluge (funkcija, kvalitet, izgled, veličina, itd.)

Najčešći proizvod koji će se izrađivati na CNC mašini su nazivi firmi, u drvetu-duborezu i ostalim vrstama podloge, različitih formata, kao i vjerski motivi u raznim materijalima, ploče sa nazivom imena ulica, dekorativne poloče... Ovo nisu novi proizvodi na trzistu, ali je nov način na koji se izradjuju. Prije su ovakvi proizvodi izrađivani ručno. Sam proces je trajao dugo, dok upotrebom CNC programiranja, odnosno sa ovim načinom izrade, proces je mnogo brzi i efikasniji.

- b. Kako ćete proizvesti svoje proizvode / usluge?

Za proizvodnju je potrebna CNC mašina i glodala koja se koriste za izradu proizvoda. Odnosno, potrebno je nabaviti napredniju verziju CNC mašine u odnosu na onu koju već posjedujem kako bi se unaprijedio već postojeći asortiman proizvoda koji izrađujem na osnovnoj veziji slične mašine. Mogućnosti ove mašine su praktično neograničene kada je u

pitanju izrada 3D modela ili 'duboreza'. Sa ovakvom mašinom imate mogućnost da lik sa fotografije uradite na drvetu, metalu, plastici itd.

Priprema se vrši pomoću računara. Željena slika, nacrt ili skica se učitava u program koji se zove ARTCAM i u njemu iz 2d slike pretvarate-pravite 3d sliku odnosno reljef. Kreirani fajl-sliku snimate u format koji je podgovarajući za CNC masinu (mach2.cnc) fajl. Zatim stavite drvo sa dimenzijama koje ste unijeli pri radu u program na mašinu i učitate taj fajl u mašinu. Počinje izrada modela koji ste radili u programu. Ovakva proizvodnja je znatno preciznija, jasno se vidi svaki detalj.

- c. Gdje će biti smještena Vaša proizvodnja?

Proizvodnju ću obavljati u vlastitom poslovnom prostoru kojeg posjedujem, a nalazi se u samom gradu.

- d. Koje sirovine / materijali su Vam potrebni i kako ćete ih nabaviti?

Drvo (daske sječene na željene dimenzije), bakarne ploče, mesingane ploče, staklo, pleksiglas, aluminijum.

CNC mašinu planiram nabaviti putem e bay-a, po najpovoljnijoj ponuđenoj cijeni. Ovakvih mašina ima dovoljno u ponudi, kako u zemlji tako i u regionu, tako da nabavka i dostava ove mašine neće predstavljati problem. Sve sirovine i materijale u željenim dimenzijama moguće je nabaviti lokalno (pilane, stovarišta građevinskog materijala, steklorezačke radnje, limarsko-bravarske radionice), tako da isporuka i količine neće biti dovedene u pitanje zbog nedostatka repromaterijala.

CNC mašina radi na električni pogon, tako da će biti priključena na elektrodistributivnu mrežu.

4. Analiza tržišta

- a. Način istraživanja tržišta (opisati preduzete aktivnosti).

4.1 Ko su Vaši kupci?

- a. Ko su Vaši kupci – ciljno tržište (njihova dob, gdje žive, koliko zarađuju, šta žele, trebaju)?

Širok spektar kupaca je zainteresovan za proizvode koji se dobijaju obradom materijala CNC mašinom: mala i mikro preduzeća, startupi - reklamne table (originalan marketing), fizička lica koja žele da izrade 3D model ili reljef kao ukras za enterijer, vjerske ustanove koje nabavljaju vjerske motive, ikone, modele vjerskih objekata, molitvenika izrađenih u raznim materijalima (drvo, bakar, mesing),

Posebna grupa kupaca mogli bi biti preduzetnici i zanatlije koji se bave proizvodnjom stilskog i ukrasnog namještaja, jer se svi fini detalji koji čine deo ovakvog namještaja mogu izraditi na CNC mašini, daleko preciznije i kvalitetnije nego ručnom izradom.

- b. Zašto će oni kupiti Vaš proizvod / uslugu?

Proizvodi koje ću nuditi su znatno jeftiniji od sličnih proizvoda rađenih ručnom obradom, odnosno, kupac ostvaruje značajno pojeftinjenje proizvoda izuzetnog kvaliteta izrade, simboličke vrijednosti, dobrog dizajna.

4.2 Koliko je veliko Vaše potencijalno tržište?

- a. Koliko potencijalnih kupaca imate? (Kako biste ovo izračunali, uzmite broj ljudi koji se nalaze na području u kojem ćete djelovati i procijenite postotak populacije koji stvarno može kupiti Vaš proizvod / uslugu.)

Područje oko 90000 stanovnika. Očekujem prodaju oko 570 jedinica proizvoda - 50 naziva firmi i ukrasnih elemenata od strane malih firmi i startupova u regiji, kao i 520 kupnji od strane fizičkih lica. 0,7% stanovnika na širem području, kao i 15% firmi.

- b. Koji se trendovi mogu očekivati na tom tržištu?

4.3 Inovativnost

- a. Postoje li već slični proizvodi / usluge?

Postoje ručno rađeni proizvodi. Međutim, ručna izrada odnosi mnogo vremena i znatno je skuplja u odnosu na mašinsku obradu materijala, tako da bi CNC mašina i njene usluge bili znatno konkurentniji.

- b. Ako postoje, zašto je Vaš proizvod / usluga bolji od sličnih proizvoda na tržištu?

Trenutno niko u široj regiji ne proizvodi ove proizvode na CNC mašini koja je po performansama daleko bolja od drugih zastupljenih tehnologija. Brzina i preciznost izrade upotrebom CNC mašine. Da biste izradili ručno jedan predmet u drvetu, dimenzija 400x300mm, potrebno je 2 do 3 mjeseca rada, a sa CNC mašinom taj posao je gotov za 3h.

- c. Šta Vaš proizvod / uslugu čini inovativnim?

Glavne prednosti CNC mašina pred tradicionalnim mašinama su: automatska operacija i prilagodljivost. Automatska operacija znači da je čovjek nepotreban pri radu, što ubrzava rad, čini proizvod jeftinijim. Prilagodljivost je od velikog značaja ako se jedna ista mašina koristi za proizvodnju raznih dijelova, jer je tada jednostavnim mijenjanjem programa moguće postići izradu dijelova potpuno različitih dimenzija i oblika. Druga prednost je to što precizni nacrti nisu nužno potrebni — sve što treba je skup instrukcija za mašinu. Proces je tada potpuno definisan matematički.

- d. Kako ćete osigurati da ljudi kupe Vaš proizvod / uslugu umjesto drugih sličnih proizvoda?

Prije svega, povoljnijom cijenom. Zatim, činjenica da je za sada ovo jedina proizvodnja ove vrste na širem području će obezbijediti lakši pristup kupcima. Takođe, proizvode ću promovisati, organizovati direktnu prodaju, kao i širiti asortiman proizvoda, polazeći od tražnje.

- e. Da li je moguća pojava supstituta i kakva je vaša strategija u tom slučaju?

U slučaju otvaranja sličnih radnji, moja strategija se bazira na iskustvu i dobrom kvalitetu izrade, kao i određenih pogodnosti kod kupovine.

4.4 **Konkurentnost**

- a. Ko su Vaši konkurenti? Navedite imena i mjesto njihove lokacije.

U regiji ne postoji radionica koja posjeduje ovakvu mašinu. Konkurenciju predstavljaju neafirmisani majstori duboreza i određene bravarske i stolarske radionice, ukupno tri na ovom području.

- b. Koje su njihove prednosti i nedostaci (šta predstavlja posebno dobre strane nekih od njih, kakve su im cijene, uvjeti prodaje, kako se promoviraju, da li imaju dobru servisnu mrežu, posebno efikasnu uslugu, koje su cijene njihovih proizvoda)?

Neafirmisani majstori duboreza i određene bravarske i stolarske radionice mogu da izrađuju samo dio asortimana koji izrađuje CNC shop, tao da je moja prednost u odnosu na njih veća ponuda. Takodje, nijedna od ovih radnji nije fokusirana na ovu vrstu proizvoda. Usluga nije efikasna, kao što sam navela, mnogostruko brža izrada se postiže upotrebom CNC mašine, a ni servisna mreža nije razvijena ni u jednom od slučajeva.

- c. Kakve će konkurentske prednosti imati Vaš proizvod / usluga i zašto ga konkurencija neće moći kopirati?

Konkurencija neće moći kopirati moje proizvode prije svega zbog automatizacije i prilagodljivosti, čime se postiže i niža cijena jedinice proizvoda u odnosu na ručnu izradu..

- d. Koja je mogućnost uključivanja novih konkurenata?

Postoji mogućnost da će u narednom periodu biti povećana proizvodnja upotrebom CNC mašina, ali imam određenu početnu predost koja se ogleda u iskustvu i prednošću koju ću steći na tržištu prije pojave novih konkurenata.

- e. Koji su potencijali rasta ove djelatnosti?

Prema podacima Vanjskotrgovinske komore BiH, naročito je niska trenutna iskorištenost mogućnosti proizvodnje dijelova masivnog namještaja CNC mašinama. Očekuje se generalan rast drvnoprerađivačke industrije, što uključuje i očekivan trend proizvodnje upotrebom CNC mašina.

5. **Marketing i prodaja**

5.1 **Marketinški plan**

- a. Na koji ćete način tržište upoznati s proizvodom / uslugom?

Prije svega, postoji određen mali broj kupaca, tako da računam na word of mouth. Planiram i promociju, i to na način da sa lokalnom radio stanicom napravim dogovor baziran na kompenzaciji. Ponudiću jednom ključnom preduzeću ili mjestu polularnom za izlazak izradu firme po povoljnim uslovima, što će skrenuti pažnju poslovne zajednice.....

- b. Koje ćete instrumente / sredstva upotrijebiti da dođete do svojih klijenata (promocija, mediji, reklame, panoj itd.)?

Svoje proizvode planiram promovirati na različite načine: plakati, flajeri, 3D reklame izrađene upravo na CNC mašini, zatim radio oglašavanje, internet (web stranica, FB stranica) i slično. Također, planiram uvesti popuste i povoljnosti za kupce koji redovno nabavljaju ove proizvode (mali preduzetnici, vjerske zajednice), ali ostala fizička i pravna lica koja budu ponavljala i povećavala svoju narudžbu u radionici.

- c. Koliko ćete klijenata obuhvatiti svojim marketingom i koji procenat od navedenih će kupiti Vaš proizvod?

20% će biti obuhvaćeno marketingom, dok je procenat očekivanih kupaca oko 4%.

5.2 Distribucija

- a. Ko će vršiti stvarnu prodaju proizvoda? Hoćete li prodavati i vršiti dostavu direktno do kupca? Hoćete li koristiti trgovce za maloprodaju ili veleprodaju? Ako je tako, koji su troškovi prodaje i distribucije Vaših proizvoda?

Članovi porodice, kao pomoć i ja. Prodaja izrađenih modela vršiće se u samoj radionici, a veće porudžbe od stalnih kupaca biće dostavljane na adresu. Planiram da predložim jednom broju malih trgovinskih radnji saradnju, za velike trgovinske radnje nemam dovoljan kapacitet u ovoj fazi rada. Sam ću raditi na prodaji tokom prve godine rada. Posjedujem i svoje vozilo, tako da ću i nabavku i distribuciju vršiti sam, bez dodatnih troškova za ove usluge.

5.3 Analiza cijene

- a. Po kojoj ćete cijeni prodavati svoje proizvode / usluge?

Od 30 do 80 KM po jedinici proizvoda (u zavisnosti od materijala: drvo, bakar, pleksiglas, staklo, mesing)

- b. Napravite analizu prodajne cijene proizvoda, uključujući cijenu proizvodnje, distribuciju, promociju, profit / maržu itd.

Ukupna vrijednost obrtnih sredstava za prvu godinu je 3400 KM (drvene ploče, bakarne ploče, pleksiglas, staklene table, mesingane ploče), dok su troškovi proizvodnih usluga (održavanje CNC mašine i prostora) 400 KM. Amortizacija na godišnjem nivou iznosi 817 KM, dok su troškovi bruto plate radnika 13.776 KM. Očekivani troškovi distribucije iznose 350 KM. Promocija će tokom prve godine biti radjena po principu kompenzacije.

- c. Koji su uvjeti prodaje – odgođeno plaćanje, olakšice?

Odgođeno plaćanje je moguće u slučaju nabavke veće količine proizvoda, ali tu vrstu narudžbi ne očekujem tokom prve godine proizvodnje. Za ključne predstavnike industrija ću obezbijediti olakšice kao kompenzaciju za promotivne usluge.

5.4 Prodaja

a. Šta će biti Vaša marža / profit?

Marža na godišnjem nivou iznosi 2.217 KM

b. Koliko proizvoda / usluga ćete prodati u prvoj i drugoj godini?

Proizvodi	I godina	II godina
Modeli u drvetu	450	465
Modeli u bakru	35	38
Modeli u pleksiglasu	20	25
Modeli u staklu	20	25
Modeli u mesingu	45	50

6. Faktori uspjeha i rizika

Faktori uspjeha: šta trebate (osim novca) da biste učinili svoj biznis uspješnim (npr. poslovni partneri, savjet, podučavanje, kontakti itd.)?

Ključna snaga ovog poslovnog poduhvata je kvalitetan proizvod dobrog dizajna urađen na kvalitetnim materijalima. Stabilni i pouzdani dobavljači su jedan od ključeva uspjeha. Takođe, dobra promocija.

Analizirajte izvore rizika, vjerovatnoću nastajanja rizika, izazvane efekte ako dođe do njega i koje radnje možete poduzeti da se izbjegne / smanji djelovanje.

Izvor rizika je očekivani rast konkurencije u narednom periodu, odnosno otvaranje sličnih radnji. Potencijalni rizik uključuje i nedostatak sirovina, odnosno materijala što ću adresirati identificiranjem dobavljača u široj regiji. U slučaju povećanog obima posla i prije prve godine poslovanja, uposliću novog radnika.

Potencijalni rizici mogu biti: smanjenje potražnje za proizvodom; neredovnost u snabdijevanju sirovinama i rezervnim dijelovima; neodgovarajući kvalitet sirovina / rezervnih dijelova; fluktuacije kvalitetne radne snage; promjena nabavnih cijena komponenti planirane proizvodnje; promjena prodajnih cijena proizvoda; promjena kvaliteta proizvoda i sl.

Upotrijebite analizu SWOT kako biste odredili prednosti, slabosti, prilike i opasnosti.

Prednosti	Slabosti
Brza i kvalitetna izrada	Nepoznavanje preduzetničkih obaveza
Iskustvo u ovom poslu	Sve počiva na jednom uposleniku

Sopstveni poslovni prostor Poznavanje trendova na lokalnom tržištu	
Prilike Saradnja sa vjerskim zajednicama Kooperacija sa zanatskim radnjama za proizvodnju stilskog namještaja Plasman proizvoda van lokalnog tržišta Nepostojanje direktnih konkurenata	Opasnosti Pojava konkurencije Slaba platežna moć lokalnog stanovništva Poskupljenje repromaterijala Stalan razvoj tehnologija i noviteta u ovoj oblasti (potreba za nabavkom novog tipa mašine) Neupućenost tržišta u mogućnosti CNC mašine

7. Finansijski plan i investicioni plan

7.1 Investicioni plan (KM)

INVESTICIONE POTREBE	IZNOS /KM/	IZVORI FINANSIRANJA (vlastiti, prijatelj, porodica, banka, drugi)
Stalna sredstva	40 860	
Mašina A	5 000	Fond
Mašina B		
Mašina C		
Namještaj	410	Vlastito

Oprema	450	Vlastito
Vozila		
Zemlja		
Zgrade	35 000	Vlastito
Međusuma:	40 860	
Troškovi pripreme		
Dozvole		
Registracijske naknade	63	Vlastito
Drugi pripremni troškovi		
Međusuma:	40 923	
Obrtni kapital	3 400	Fond
Međusuma:	44 323	
Drugi troškovi, plata, amortiz. troš. održavanja	17 186	Vlastito
UKUPNO:	61 509	

7.2 Finansijski plan

Prognoze proizvodnje i prodaje

PRODAJA

Navedite proizvode i količine koje ćete proizvoditi (godišnje):

	Vrsta proizvoda	Cijena	Količina	Cijena x količina
A	Modeli u drvetu	35	450	15 750

B	Modeli u bakru	60	35	2 100
C	Modeli u pleksiglasu	35	20	700
D	Modeli u staklu	45	20	900
E	Modeli u mesingu	80	45	3 600
Ukupno prodaja:				23 050

TROŠKOVI PRODAJE

Navedite direktne troškove za proizvodnju gore navedenih proizvoda:

1.	Materijali:	Troškovi
a	Utrošen osnovni materijal	3400
b	Amortizacija	817,50
2.	Energija (ili drugi direktni troškovi)	400
	Vrsta korištene energije: Električna energija	
3.	Plaće i doprinosi	13776
	Broj zaposlenih: Jedan	
4	Komunalne usluge	180
	Knjigovodstvene usluge	1200
	Troškovi održavanja	400
	Ostali troškovi poslovanja	350
	Troškovi registracije	63
Troškovi ukupno:		20 586

Bilans stanja

Gotovina	0		0
Banka (tekući račun)	700		700
Potraživanja (10% prihoda)	2 300		2 300
Zalihe	2 200		2 200
Mašine	5 000		5 000
Zemlja i zgrade	35 000		35 000
<i>Ukupno aktiva</i>	45 200		45 200
Pasiva			
Kratkoročni krediti	8 400		8 400
Dug prema dobavljačima	240		240
Dugoročni krediti	0,00		0,00
Vlastiti kapital	35 960		35 960