

Srednja strokovna in poklicna šola Rogaška
Slatina,
Kidričeva 28, 3250 Rogaška Slatina
www.prah.si e-pošta: referatljubljana@prah.si



Poslovni načrt

Navodila za pripravo izdelka oz. storitve

Programi:

- Ekonomski tehnik SSI in PTI
- Strojni tehnik SSI in PTI
- Logistični tehnik SSI in PTI
- Trgovec

Kazalo:

1	PODJETJE, IZDELKI / STORITVE IN DEJAVNOST	3
1.1	PODJETJE	3
1.2	IZDELEK/ STORITEV.....	4
1.3	DEJAVNOST	4
2	RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA.....	5
2.1	TRŽNO PODROČJE	5
2.2	ANALIZA CILJNIH KUPCEV	5
2.3	ANALIZA KONKURENCE	6
2.4	ANALIZA TRGA	6
3	RAZVOJ IN PROIZVODNJA.....	7
	RAZVOJ IZDELKA/ STORITVE	7
3.2	POSLOVNA LOKACIJA IN POSLOVNI PROSTORI.....	7
3.3	POSTOPEK OPRAVLJANJA STORITVE / PROIZVODNI PROCES	7
3.4	NAČRTOVANJE STROJEV, OPREME IN PREVOZNIH SREDSTEV	8
3.5	NAČRT NABAVE SUROVIN IN DELOV	9
3.6	NAČRT ZAPOSLOVANJA.....	9
4	TRŽENJE IN PRODAJA	10
4.1	PODOBA PODJETJA.....	10
4.2	OBLIKOVANJE IN POLITIKA CEN	10
4.3	PRODAJNE POTI	11
4.4	PROMOCIJA	11
5	MANAGEMENT IN ORGANIZACIJA.....	12
6	SWOT ANALIZA.....	13
7	TERMINSKI NAČRT USTANOVITVE PODJETJA	14
8	EKONOMIKA PROJEKTA.....	15
	SREDSTVA PODJETJA.....	15
8.2	NAČRT PRODAJE IN PRIHODKOV	16
8.3	NAČRT STROŠKOV	17
8.4	POSLOVNI IZID	18
8.5	IZKAZ USPEHA	18

1 PODJETJE, IZDELKI / STORITVE IN DEJAVNOST

1. 1 PODJETJE

- Navedite ime (firmo) podjetja:
 - ✓ *upoštevajte pravila in omejitve, ki jih postavlja zakonodaja (Zakon o gospodarskih družbah),*
 - ✓ *poskušajte najti povezavo med dejavnostjo in imenom podjetja, ki bo pri kupcih in poslovnih partnerjih izzvala pozitivno asociacijo,*
 - ✓ *poudarek naj bo na domiselnih, izvirnih slovenskih imenih;*
- Navedite načrtovan / možen datum registracije podjetja:
 - ✓ *ste v fazi pisanja poslovnega načrta; kdaj bi lahko bil predvideni datum registracije in začetka poslovanja podjetja;*
- Navedite pravno – organizacijsko obliko podjetja:
 - ✓ *ste družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.),*
 - ✓ *navedite, kdo boste ustanovitelji / lastniki in s kakšnimi deleži (enakimi ali različnimi),*
 - ✓ *navedite, kdo bo oseba, ki bo predstavljala podjetje pri sklepanju poslov;*
- Navedite dejavnost podjetja:
 - ✓ *na internetu poiščite šifro vaše dejavnosti v standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD); npr. če bi imeli nepremičninsko agencijo bi zapisali, da to po SKD spada v Poslovanje z nepremičninami (oznaka L) in sicer Posredništvo v prometu z nepremičninami (oznaka L68.31)*
- Navedite cilje pri razvoju podjetja v naslednjih letih:
 - ✓ *upoštevajte pravila za postavljanje ciljev (realni, natančni, merljivi);*
- Opreделите poslanstvo podjetja:
 - ✓ *poskušajte pojasniti kakšno javno podobo si bo želelo podjetje ustvariti, kakšna bo vizija podjetja in katere vrednote boste zasledovali (na področju vaše ponudbe in v odnosu do zaposlenih ter kupcev).*

1. 2 IZDELEK / STORITEV

- Izdelajte natančen opis izdelka /storitve:
 - ✓ *natančen, razumljiv opis lastnosti vašega izdelka oziroma obseg vaše ponudbe,*
 - ✓ *katere potrebe kupcev zadovoljuje, koristi, ki jih imajo kupci od tega,*
 - ✓ *v čem je njegova posebnost, edinstvenost, drugačnost od obstoječih substitutov,*
 - ✓ *katere dodatne storitve so (ali bodo lahko) povezane s proizvodom;*
- Pripravite osnutek reklamnega kataloga ali cenika (obseg ponudbe, lahko brez cen).
- Ocenite možnost pravne zaščite:
 - ✓ *če ima izdelek kakšne posebne tehnične novosti, ki bi jih bilo smiselno zaščititi (ali tako deluje tudi konkurenca).*

** dobrodošla je skica ali fotografija proizvoda / storitve (če je tega več, vključite v priloge)*

1. 3 DEJAVNOST

- Poskušajte opisati dejavnost (panogo) v kateri boste poslovali:
 - ✓ *kako se je panoga razvijala v preteklosti, kakšna je trenutna situacija razvoja – ali je v porastu, kakšni so trendi, kaj napovedujete za prihodnost,*
 - ✓ *kakšen je značaj posla (je to sezonski posel?), kako boste to vključili v svoje poslovanje*
 - ✓ *kateri so temeljni dejavniki uspeha v tej dejavnosti (kakovost, cena, moda,...?).*

2 RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA

2.1 TRŽNO PODROČJE

- Opredelite na katerem trgu želite poslovati – kdo in od kje bodo vaši kupci:
 - ✓ *ali bodo to končni potrošniki (posamezniki, gospodinjstva),*
 - ✓ *ali bodo to (tudi) organizacije (podjetja, društva, klubi, ...); zapišite, katere;*
 - ✓ *od kje bodo prihajali vaši kupci na domačem trgu – lokalno, regionalno ali tudi državno,*
 - ✓ *boste poslovali tudi na mednarodnem trgu – iz katerih tujih držav pričakujete kupce;*

2.2 ANALIZA CILJNIH KUPCEV

- Predstavite lastnosti in značilnosti obnašanja vaših kupcev:
 - ✓ *razmislite, kdo so kupci in kdo uporabniki proizvoda / storitve,*
 - ✓ *kdo bodo največji kupci in kateri so potencialni kupci, ki jih v prihodnosti še lahko pridobite,*
 - ✓ *katere so pomembne značilnosti vaših kupcev (opredelite njihove lastnosti- spol, starost, življenjski stil, višina dohodka, izobrazba, družinski status, lokacija bivališča,...),*
 - ✓ *kaj motivira kupce, da bodo kupovali vaš proizvod / storitev (potrebe ali želje) in katere značilnosti ponudbe so zanje pomembne (dosegljivost, hitrost nakupa, cena, kvaliteta, lokacija nakupa, moda, trend, novost, blagovna znamka, oglaševanje, kakovost postrežbe, kreditiranje nakupa, ali to uporabljajo znane osebe,...),*
 - ✓ *s čim pri proizvodih / storitvah, ki jih kupujejo do sedaj, kupci niso zadovoljni;*

Namig: Kupce svojih proizvodov je dobro čim bolj poznati. Dejansko so njihove želje in potrebe tiste, ki ustvarjajo tržno priložnost in oblikujejo vaš posel. Pazite, da bodo vaše ciljne skupine dovolj velike, da boste zaslužili dovolj za obstoj in razvoj. Izbrati morate takšne, ki jih lahko dosežete s promocijo in prodajo.

2.3 ANALIZA KONKURENCE

- Preučite in navedite ponudnike, ki ponujajo enake ali podobne proizvode / storitve, kot vi. Vaše podjetje primerjate s tremi glavnimi konkurenti – ugotovitve zapišite v tabeli.

KONKURENT	Njegova ponudba	Njegove prednosti	Njegove slabosti

- Povzemite vaše prednosti pred konkurenco.

2.4 ANALIZA TRGA

- Analizo trga naredite s primarno raziskavo trga s pomočjo anketnega vprašalnika:
 - ✓ oblikujte vprašalnik za svoj izdelek / storitev, ki naj vsebuje do 15 vprašanj (odprtega in zaprtega tipa); (primer vprašalnika bo priloga k načrtu)
 - ✓ anketirajte 30 oseb, ki se vam zdijo za analizo vašega posla najbolj primerni,
 - ✓ analizirajte rezultate in jih predstavite s pomočjo grafov (priloga poslovnega načrta),
 - ✓ naredite povzetek analize trga in zapišite pomembne zaključke, do katerih ste prišli s pomočjo raziskave (najpomembnejše grafe predstavite tudi v točki 2.4).

Namig: KAJ SPRAŠEVATI?

Cilj raziskave je izvedeti, ali med potencialnimi kupci obstajajo potrebe oz. želje po izdelku / storitvi, ki ga nameravate prodajati. Poskušajte izvedeti kakšno ponudbo si želijo, kaj jim je pomembno (cena : kvaliteta), koliko so pripravljeni plačati za takšen izdelek / storitev, kaj bi jih spodbudilo k nakupu, kolikokrat bi se odločili za nakup, kako pomembna jim je oddaljenost bivališča od nakupa, ali poznajo konkurenco, kje so do sedaj zadovoljevali tovrstne potrebe in kaj jim tam ni bilo všeč, ...

3 RAZVOJ IN PROIZVODNJA

3.1 RAZVOJ IZDELKA / STORITVE

- Natančno zapišite, kakšne cilje imate glede vašega poslovanja v prihodnosti (npr. čez 3 ali čez 5 let):
 - ✓ *kako boste izboljšali svoje proizvode ali storitve,*
 - ✓ *kaj boste še dodali v svojo ponudbo (dodatni proizvodi, dodatne storitve).*
- Navedite, kako boste poskrbeli za spremljanje novosti na trgu in kako boste spremljali zadovoljstvo in želje kupcev ter kako se boste temu prilagajali.

3.2 POSLOVNA LOKACIJA IN POSLOVNI PROSTORI

Namig:

V nekaterih poslih je lokacija kritični dejavnik uspešnega poslovanja. Ključna je pri vrsti storitvenih dejavnosti, ki so vezane na to, da kupci pridejo na lokacijo podjetja.

Pri prostorih pa morate upoštevati potrebe za proizvodnjo, skladišča, parkiranje, upravo in razne pomožne prostore. Če je posel tak, da kupci pridejo na sedež podjetja, je njihov prvi vtis o podjetju zelo odvisen od videza prostorov.

- Pri razmišljanju o primerni lokaciji in prostorih določite:
 - ✓ *kje bo sedež podjetja in kje ostali poslovni prostori,*
 - ✓ *navedite vse poslovne prostore in dejavnosti, ki se bodo odvijale v njih,*
 - ✓ *okvirno površino poslovnih prostorov in pripadajočih zemljišč, parkirišč,*
 - ✓ *dostopnost lokacije za kupce in možnost parkiranja (peš/osebni/javni prevoz),*
 - ✓ *način zagotovitve prostorov (imamo – lastniško/nakup/ najem),*
 - ✓ *vrednost objektov (prostorov), ki jih že imate ali potrebne naložbe za nakup,*
 - ✓ *stroške najema, če boste prostore najeli,*
 - ✓ *oceno potrebnih naložb v prenovo in ureditev prostorov.*

3.3 POSTOPEK OPRAVLJANJA STORITVE / PROIZVODNI PROCES

- Opišite, kako si zamišljate potek storitve ali proizvodnje od nabave potrebnih materialov do prodaje izdelka oz. storitve kupcu:
 - ✓ *navedite zaporedje nujnih faz dela in dejavnosti v njih (npr. če imate proizvodnjo: nabava surovin, obdelava, montaža, kontrola kakovosti, pakiranje, distribucija, prodaja*

// če imate storitev: nabava surovin, sprejem kupca, obravnava kupca, opravljanje dela za kupca, izdaja računa).

3.4 NAČRTOVANJE STROJEV, OPREME IN PREVOZNIH SREDSTEV

- Naredite seznam potrebnega za vaše delo in ocenite vrednost oz. potrebne naložbe.

Pregled potreb	Nakup / najem	Nabavna vrednost / stroški najema
STROJI - - - -		
PREVOZNA SREDSTVA - -		
PISARNIŠKA OPREMA - pohištvo - računalniki - telekomunikacijska o. - -		
DRUGA OPREMA - - - - -		
SKUPAJ		

3.5 NAČRT NABAVE SUROVIN IN DELOV

- Naredite seznam ključnih nabavnih potreb za vašo proizvodnjo, določite glavne dobavitelje in ocenite mesečno in letno količino nabave.

NABAVNE POTREBE	NABAVNA KOLIČINA in VREDNOST	
	mesečno	letno

3. 6 NAČRT ZAPOSLOVANJA

- Ocenite potrebe po zaposlenih ob začetku poslovanja in v naslednjih letih:
 - ✓ *opredelite prosta delovna mesta,*
 - ✓ *navedite zahtevane zmožnosti, znanja, izkušnje,....*
 - ✓ *določite način iskanja (zavod za zaposlovanje, znanci, časopis,...) in izbora kandidatov.*
- Navedite, kako boste nagrajevali in spodbujali zaposlene – plače in druge ugodnosti:
 - ✓ *določite višino mesečnih bruto plač.*

4 TRŽENJE IN PRODAJA

4.1 PODOBA PODJETJA

Namig:

S svojim trženjem vsako podjetje sporoča kupcem določeno podobo izdelka/storitve oziroma podjetja po čemer želi biti prepoznavno in s čimer kupce motivira k nakupu. Običajno jo podjetja izražajo tudi s kratkimi sporočili, ki poudarjajo njihovo posebnost (npr. »storitve 24 ur na dan«, »najširša ponudba svetovnih proizvajalcev«, »strokovnjaki za ...«, »mi smo izbira za dinamične«, ...). Iz promocijskih gradiv je podoba podjetja pogosto najbolj vidna.

- Pojasnite, **kako boste prepričali**, kaj boste sporočili in izpostavili svojim potencialnim kupcem o proizvodu/storitvi oziroma podjetju :
 - ✓ *zakaj naj izberejo ravno vaš proizvod ali storitev,*
 - ✓ *kaj dobrega jim bo to prineslo v smislu uporabe, občutkov, financ, prihodnosti,*
- Predstavite, kako boste podobo vašega podjetja vtisnili v spomin kupcev:
 - ✓ *kakšen bo logotip vašega podjetja, boste imeli tudi znak, značilno barvo,*
 - ✓ *kakšno bo temeljno geslo (slogan) podjetja,*
 - ✓ *kateri bodo ključni podatki v promocijskem gradivu (v točki 4.4 boste izdelali kataloge, brošure, promocijski letak, obvezna je vizitka),*
 - ✓ *kakšna bodo oblačila predstavnikov podjetja in prodajnega osebja,*
 - ✓ *druge možnosti za »izpostavljanje« podobe.*

4.2 OBLIKOVANJE IN POLITIKA CEN

- Navedite po kateri metodi boste oblikovali svoje prodajne cene :
 - ✓ *uporabite lahko metodo določanja na osnovi stroškov / metodo določanja na osnovi povpraševanja / metodo določanja glede na konkurenco*
- Pojasnite, kakšna bo vaša politika popustov in drugih cenovnih ugodnosti za različne skupine kupcev.

4.3 PRODAJNE POTI

- Navedite, katere prodajne poti boste uporabljali (kje bodo vaši kupci lahko kupili izdelek / storitev):

Namig- možne prodajne poti so:

- neposredna prodaja (obisk na domu)
- kataloška prodaja, po TV, po internetu (preko poštnega urada)
- prodajni zastopniki
- trgovina na debelo
- trgovina na drobno
- lastna trgovina

4.4 PROMOCIJA

Namig:

Promocija zajema vrsto aktivnosti, s katerimi skuša podjetje pridobiti in obdržati kupce. Pri tem lahko te dejavnosti načrtuje in izvaja proizvajalec sam, lahko pa preko posrednikov (oglaševalske agencije). V promocijski splet vključujemo pet skupin dejavnosti: oglaševanje (reklamo), osebno prodajo, pospeševanje prodaje, publiciteto in odnose z javnostmi, promocijo prek spletne strani.

Po raziskavah ugotovljena lestvica popularnosti promocijskih dejavnosti pa je naslednja:

1. glas ljudstva (60%), 2. oglaševanje v poslovnih imenikih (30%), 3. oglaševanje v lokalnih medijih (30%), 4. oglaševanje v trgovskih publikacijah (12%), 5. neposredno oglaševanje (po pošti) (11%), 6. brošure, letaki, (5%) 7. lokalni radio, posterji (4%)...

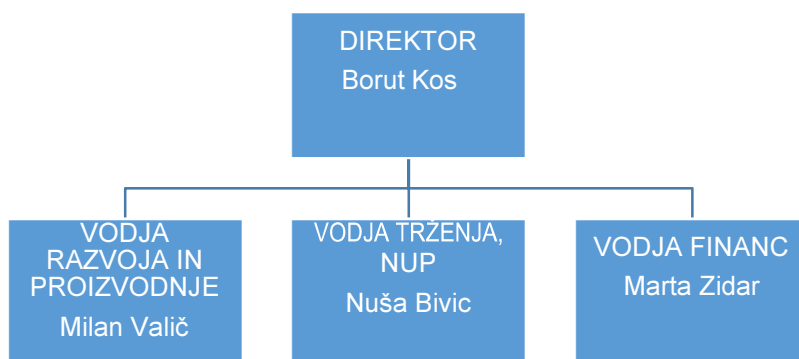
- Navedite, katere oglaševalske medije, ki so za vas aktualni boste uporabili (RTV, časopisi, revije, internet, oglasne deske, promocijska gradiva, promocijska oblačila).
- Oblikujte svoje temeljno reklamno sporočilo (lahko je to slogan) in izdelajte vzorec letaka, oglasa, plakata.
- Navedite, katere druge oblike promocije boste še uporabljali, npr.:
 - *nagradne igre, kupončki za popuste*
 - *degustacije, predstavitve izdelkov*
 - *promocijska oblačila (majice, kape, torbe,...)*
 - *promocijska darila (svinčniki, beležke, koledarji, obeski,...)*
 - *sponzorstva in donatorstva (za prireditve, športne klube, ...)*
- Razmislite, kakšen bo vaš proračun za oglaševanje in druge oblike promocije (mesečno, letno). (informacije pridobite na internetu, cene so visoke!!!)

5 MANAGEMENT IN ORGANIZACIJA

- Navedite in predstavite ljudi, ki bodo v podjetju opravljali vodstvene funkcije (zapišite v obliki sheme – organigram); vse funkcije lahko opravlja tudi podjetnik posameznik.

Običajne funkcije so:

- *direktor podjetja,*
- *vodja razvoja in proizvodnje,*
- *vodja trženja, nabave in prodaje,*
- *vodja financ ali računovodstva (računovodstvo lahko za vas vodi tudi drugo podjetje)*
- *druge poslovne funkcije (glede na posebnost posla) .*



- Za vodstvene osebe navedite naslednje osnovne informacije:

🚦 *Ime in priimek (slika)*

- ✓ *rojstno leto*
- ✓ *naslov domačega bivališča*
- ✓ *podatki o možnem stiku (telefon, elektronska pošta, ...)*
- ✓ *formalna že dosežena in nameravana izobrazba (katera srednja, visoka šola, katera fakulteta ali podiplomski študij) oziroma izobrazba potrebna glede na predvideno funkcijo*
- ✓ *dosedanje delovne izkušnje (npr. počitniška praksa, sodelovanje v društvih,...)*
- ✓ *posebna znanja, zmožnosti, nadarjenosti (tuji jeziki, računalništvo, ...)*
- ✓ *hobiji in interesi*
- ✓ *dosedanji dosežki, uspehi*
- ✓ *izkušnje z vodenjem ljudi in projektov*

6 SWOT ANALIZA

- Prikažite prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti vašega posla.

✓ Zapišite v obliki tabele (matrike)

PREDNOSTI	SLABOSTI
-	-
-	-
-	-
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
-	-
-	-
-	-

Namig:

- Prednosti in slabosti se nanašajo na trenutno situacijo v podjetju in primerjavo s konkurenco; (kaj imamo, česa nimamo, v čem smo dobri, v čem slabi);
 - ✓ npr. prednosti/slabosti glede lokacije, inovativnosti, cen, kvalitete, znanja, izkušenj, mladosti, opremljenosti, velikosti podjetja,...
- Priložnosti in nevarnosti se nanašajo na pozitivne in negativne vplive iz okolja, na potencialne dogodke in situacije, ki bi lahko pozitivno ali negativno vplivali na poslovanje podjetja;
 - ✓ npr. možnosti povezovanja s stalnimi poslovnimi partnerji, stanje konkurence na regionalnem trgu, predvidene gradnje novih objektov v bližini, vstop novih, podobnih podjetij na trg, poslabšanje/izboljšanje gospodarske situacije v regiji, trendi in moda, širjenje prodajne mreže, sezonske značilnosti posla, odvisnost od poslovanja poslovnih partnerjev, stanje potreb/povpraševanja na trgu,

7 TERMINSKI NAČRT USTANOVITVE PODJETJA

- V tabeli prikažite povzetek vseh potrebnih aktivnosti, v pravilnem vrstnem redu (zaporedno), ki jih morate kot podjetniki / lastniki podjetja opraviti do dneva otvoritve podjetja. Določite tudi časovni termin v tednih ali v določenih mesecih (*npr. prva dva tedna v marcu ali samo marec*) za izvajanje te aktivnosti.

	AKTIVNOST	TERMIN
1.	<i>Analiza trga</i>	<i>februar 2018</i>
2.		
...		
...		
	<i>Otvoritev podjetja</i>	<i>oktober 2019</i>

- *Namig za aktivnosti: analiza trga, izdelava poslovnega načrta, pridobivanje dovoljenj, pridobivanje sredstev, registracija podjetja, razpis za zaposlovanje in sklepanje pogodb, pridobitev in priprava poslovnih prostorov, nabava opreme,....*

8 EKONOMIKA PROJEKTA

SREDSTVA PODJETJA

- Izdelajte pregled vrednosti potrebnih sredstev ob začetku poslovanja in načinov, kako boste financirali njihovo nabavo.

➤ Prikažite z OTVORITVENOBILANCO STANJA

BILANCA STANJA PODJETJA X na prvi dan poslovanja			
SREDSTVA	Znesek v EVR	VIRI SREDSTEV	Znesek v EVR
Stalna (osnovna) sredstva		Celotni kapital	
Neopredmetena dolgoročna sredstva		Osnovni kapital	
Opredmetena osnovna sredstva:		Rezerve	
Zemljišča		Posojila (obveznosti do virov)	
Zgradbe		Bančno posojilo	
Oprema		Obveznosti dobaviteljev	
Gibljava (obratna) sredstva			
Zaloge blaga			
Drobni inventar			
Denarna sredstva			
SKUPAJ SREDSTVA (premoženje)		SKUPAJ VIRI SREDSTEV (obveznosti)	

8. 2 NAČRT PRODAJE IN PRIHODKOV

- Izdelajte približno oceno predvidenega obsega prodaje v prvem letu.

VRSTA IZDELKA / STORITVE	KOLIČINA PRODAJE (mesečno)	KOLIČINA PRODAJE (letno)	CENA ZA KOS / ENOTO V EVR	VREDNOST PRODAJE (letno) V EVR
SKUPAJ				

- Izdelajte pregled vseh pričakovanih prihodkov vašega podjetja v prvem letu poslovanja.

VRSTA PRIHODKOV	VREDNOST (letno) V EVR
Od prodaje	
Iz poslovanja	
Drugi, izredni	
SKUPAJ	

8.3 NAČRT STROŠKOV

- Izdelajte pregled poglavitnih stroškov, ki jih bo imelo vaše podjetje v prvem letu in predvidite njihovo približno višino.

VRSTA STROŠKA	VREDNOST V EVR (mesečno)	VREDNOST V EVR (letno)
Nabavna vrednost blaga		
Materiali, surovine		
Plače (bruto)		
Najemnine		
Promocija in oglaševanje		
Zavarovanje		
Energija		
Komunalne storitve		
Telekomunikacijske storitve		
SKUPAJ		

8.4 POSLOVNI IZID

- Izdelajte preglednico, s katero ugotovite predvideni finančni izid (dobiček / izguba) vašega podjetja v prvem letu poslovanja.

<i>Postavka</i>	<i>Znesek v EVR</i>
CELOTNI PRIHODKI	
CELOTNI STROŠKI	
POSLOVNI IZID (kosmati dobiček)	
Davek od dobička (20%)	
ČISTI DOBIČEK	

8.5 IZKAZ USPEHA

- Izdelajte bilanco uspeha podjetja, ki pokaže pregled na prihodki in odhodki za eno leto poslovanja.

IZKAZ USPEHA PODJETJA X za prvo leto poslovanja	
	Znesek v EVR
Čisti prihodki od prodaje	
- nabavna vrednost prodanega blaga	
- proizvodni stroški (stroški materiala in storitev, stroški dela, amortizacija, drugi stroški)	
- stroški prodaje in uprave	
Dobiček (izguba) iz poslovanja	
+ prihodki od financiranja	
- odhodki iz financiranja	
Dobiček (izguba) iz rednega delovanja	
+ izredni prihodki	
- izredni odhodki	
Celotni dobiček (izguba)	
- davek iz dobička	
Čisti dobiček (izguba) poslovnega leta	

9 PRIMERI

PRIMER 1:

POSLOVNI NAČRT za podjetje

Pri lačnem volku, d. o. o.
Trg na stavbah 8 a, 1270 Litija

Telefon: 01/89 80 570

Telefaks: 01/89 80 571

Odgovorne osebe

Litija, oktober 2018

Povzetek

Povzetek napišemo na koncu, ko je vsebina poslovnega načrta pripravljena.

1 PODJETJE IN DEJAVNOST

Naše podjetje se imenuje „Pri lačnem volku“. Ime za picerijo smo izbrali, ker že pogovor pravi: „Sem lačen kot volk“. Ta volk pa peče pice in se jih je že najedel, zato bo poskrbel tudi za goste, da se bodo do sitega najedli. Takšna bo naša picerija: gostoljubna, prijazna, stregli bomo slastne in okusne pice.

Sedež: Trg na Stavbah 8 a, 1270 Litija

Lastniki: ime in priimek, naslov, poštna številka, kraj, izobrazba, izkušnje ...

Družba z omejeno odgovornostjo – d. o. o.

Ustanovni kapital: minimalni znesek 7.500,00 evrov

Dejavnost podjetja:

I 56.101: restavracije in gostilne

I 56.210: priložnostna priprava in dostava jedi

I 56.300: strežba pijače

I 56.290 druga oskrba z jedmi

I 55.203: oddajanje zasebnih sob gostom

I 56.102: okrepčevalnice in podobni obrati

Naša picerija ima velike konkurenčne prednosti, saj ponujamo bogato izbiro jedi – tako pic, kot ostalih jedi. Jedi pripravljamo na zdrav način (brez nasičenih maščob, ne ponujamo nezdrave hrane, uporabljamo kvalitetne in biološko pridelane surovine, genetsko nespremenjeno zelenjavo in sadje, ...).

Imamo dobro organizirano postrežbo, tako da gostje ne čakajo predolgo na postrežbo. Naša posebnost s vroče čokolade, saj jih ponujamo v več različnih okusih.

Med konkurenco štejemo naslednja podjetja: (*navedemo konkurenčne picerije*)
Da bomo vedeli, koliko zaloge živil in pijač moramo pripraviti za prvi teden poslovanja in koliko za druge mesece, smo sestavili normative.

POTREBEN MATERIAL ZA PRIPRAVO PIC

Sestavine	Normativ	5.000 pic/m	Cena	Vrednost	Teden. zal.
Moka	35 dag	1.750 kg	1,00 €/kg	1.750,00 €	437,50 €
Mleko	0,5 dl	250 l	1,00 €/l	250,00 €	62,50 €
Kvas	1 dag	50 kg	4,00 €/kg	200,00 €	50,00 €
Sol	14 g	70 kg	0,50 €/kg	35,00 €	8,75 €
Sladkor	7 g	35 kg	1 €/kg	35,00 €	8,75 €
Olivno olje	15 ml	75 l	4,50 €/l	337,00 €	84,25 €
Paradiž. m.	75 g	375 l	9,00 €/kg	3.375,00 €	843,75 €
Sir	10 dag	500 kg	7,00 €/kg	3.500,00 €	875,00 €
Šunka	5 dag	250 kg	6,00 €/kg	1.500,00 €	375,00 €
Gobe	1 dag	50 kg	4,50 €/kg	220,50 €	55,63 €
Origano	2 g	10 kg	6,00 €/kg	60,00 €	15,00 €
jajce	½ jajca	2500 jajc	1,50 €/10 k	375,00 €	93,75 €
SKUPAJ:				11.637,50 €	2.909,88 €

VREDNOST NABAVLJENEPIJAČE

Vrsta pijače	Količina	Vrednost	Začetna zaloga
Brezalkoholne pijače (sadni sokovi, mineralne vode)	6.500 enot (litrov)	2.000,00 €	500,00 €
Topli napitki (kava, čaj, ...)	5.000 enot (skodelic)	2.000,00 €	500,00 €
Gazirane pijače (kole, oranžade, ...)	3.000 litrov	1.500,00 €	375,00 €
Alkoholne pijače (pivo, vino, žgane pijače)	2.000 litrov	6.000,00 €	1.500,00 €
SKUPAJ:	16.500 enot	11.500,00 €	2.875,00 €

NORMATIV PORABE – DRUGE JEDI

Surovine za pripravo juh in enolončnic:

mesečna količina: 1.500 enot (porcija)

vrednost: 1.800,00 €; začetna zaloga: 450,00€

Surovine za mesne glavni jedi in priloge:

mesečna količina: 1.500 enot (porcija)

vrednost: 4.500,00 €; začetna zaloga: 1.125,00 €

Surovine za hladne predjedi:

mesečna količina: 1.000 enot (porcija)

vrednost: 1.500,00 €, začetna zaloga: 375,00 €

Surovine za tople predjedi:

Mesečna količina: 1.000 enot (porcija)

vrednost: 1.500,00 €, začetna zaloga: 375,00 €

Surovine za sladice:

Mesečna količina: 2.000 enot (porcija)

vrednost: 2.400,00 €, začetna zaloga: 600,00 €

Skupaj vrednost: 11.700,00 €

Vrednost začetne zaloge: 2.925,00 €

2 PROIZVODNJA IN ORGANIZACIJA DELA PROSTOR IN OPREMA

Picerija ima veliko prostorov, in sicer:

Notranji prostori:

- Prostor za goste: velika jedilnica, mala jedilnica, soba za rezervacije, moški in ženski toaletni prostor
- Bar
- Vinska klet
- Kuhinja
- Garderoba
- Prostor za zaposlene

- Shramba s hladilnico
- Skladišče
- Vhodni prostor
- Prostor za pranje
- Ločeni prostor za odpadke

Zunanji prostori:

- Parkirišče
- Vrt
- Prostor za otroke – igrala
- Prostor za dostavo

Sprejmemo več kot 100 gostov – 80 v notranjih prostorih (velika jedilnica 50, mala jedilnica 20 in soba za rezervacije 10) in 40 v zunanjih. Poseben prostor je „Zeleni vrt“, kjer lahko v toplejših mesecih gostje uživajo ob pitju kavice, ali pa ob obedu, imamo pravi mali vrt s cvetočimi rastlinami.

Oprema

Naša picerija ima naslednjo opremo:

Oprema v kuhinji:

- osnovna: peč, štedilniki, pulti, hladilniki, drobni inventar: jedilni pribor, posoda, gospodinjski pripomočki

Oprema v jedilnici:

- drobni inventar večje vrednosti: mize, stoli, drobni inventar manjše vrednosti: obešalniki, prti

Oprema v pisarni:

osnovna: računalnik in tiskalnik

drobni inventar večje vrednosti: pisalna miza, stol, blagajna, regali, police, omara

drobni inventar manjše vrednosti: luknjač, koš za smeti, ...

Ostala oprema:

- vozilo za raznašanje (razvažanje) pic, kombinirano vozilo.

VREDNOST OSNOVNIH SREDSTEV

1. zgradba:

- vrednost 200.000,00 €

2. Oprema in inventar večje vrednosti: - kuhinja 18.570,00 €

- pisarna: 4.510,00 €
- jedilnica in bar: 14.525,00 €
- osebna avtomobila: 23.000,00 €
- druga oprema: 4.395,00 €

skupaj vrednost opreme: 65.000,00 €

VREDNOST DROBNEGA INVENTARJA (OBRATNA SREDSTVA)

Drobni inventar:

- kuhinja: posoda in gospodinjski pripomočki 3.260,00 €, jedilni pribor, kozarci in krožniki 3.142,00 €, skupaj: 6.402,00 €
- Jedilnica in bar: prti 1.912,00 €
- Ostali drobni inventar: pisarna 105,00 €, sanitarna oprema 69,00 €, skladišče 275,00 €, drugo 237,00 €

skupaj vrednost drobnega inventarja: 9.000,00 €

STROŠKI

Stroški amortizacije:

- zgradba: vrednost 200.000,00 €, letna stopnja amortizacije 5 %; *letna amortizacija 10.000,00 €.*
- Računalniška oprema: vrednost 3.000,00 €, letna stopnja amortizacije 33,3 %; *letna amortizacija 1.000,00 €.*
- Druga oprema: vrednost 62.000,00 €, letna stopnja amortizacije 20 %; *letna amortizacija 12.400,00 €.*

Skupaj strošek amortizacije: 23.400,00 €.

Materialni stroški

- surovine in material za pice: 139.600,00 €
- surovine za druge jedi in sladice: 140.400,00 €
- skupaj materialni stroški:
- 280.000,00 €
- vrednost nabavljene pijače in materiala za napitke (kava, čaj): 138.000,00 €

Drugi stroški

- porabljena električna energija: 6.000,00€
- centralno ogrevanje: 3.400,00 €
- drva za krušno peč: 1.200,00 €
- porabljeni plin: 720,00 €
- porabljeno gorivo za prevoz: 2.200,00 €
- komunalni stroški: 2.400,00 €
- telefon: 1.000,00 €
- Stroški reklame: 4.000,00 €
- Drugi stroški (zavarovanje, bančne storitve, članarine, obresti, ...) : 9.080,00 €
- Skupaj drugi stroški: 30.000,00 €

ZAPOSLENI

Zaposleni v piceriji sestavljajo različne time, in sicer:

Proizvodni tim

Izobrazba vodje: živilska srednja šola

Za proizvodni tim smo izbrali vodjo (ime in priimek), ostali člani tega tima pa so zaposleni:

Picopek (2):

- potrebna znanja: peka in izdelava pic,
- izobrazba: srednja gospodinjska šola in izkušnje
- zaposlitev: 1 stalno, 2 za določen čas oz. občasno
- razpis na zavod za zaposlovanje

Kuhar/ica (2 + 2 rezervi)

- potrebna znanja in izobrazba: srednja gospodinjska šola
- zaposlitev: 2 za nedoločen čas, 2 kot rezerva – občasno
- Razpis na zavod za zaposlovanje

Raznašalec pic (2)

- potrebna znanja: voziški izpit in poznavanje mesta in okolice
- zaposlitev: 2 občasno
- razpis v lokalnem časopisu.

Natakar/ica (2 + 2 rezervi)

- potrebna znanja/izobrazba: srednja gostinska šola
- zaposlitev: 2 za nedoločen čas, 2 za določen čas – občasno (v rezervi)
- razpis na zavodu za zaposlovanje in oglas na lokalni televiziji.

Kadrovski tim

Vodja: (ime in priimek)

Izobrazba vodje: Fakulteta za družbene vede, smer kadrovski menedžment

Znanje: znanja iz vodenja, kadrovskega menedžmenta, komuniciranja in prava,...

Finančni tim

Vodja: (ime in priimek)

Izobrazba vodje: ekonomska višja šola

Izobrazba računovodje: ekonomska srednja šola – knjigovodja in računovodja

Znanje računovodje: računovodsko predračunavanje, računovodsko obračunavanje, računovodsko nadziranje, računovodsko analiziranje in računovodsko informiranje.

Trženjski tim

Vodja: (ime in priimek)

Izobrazba vodje: višja komercialna šola, poznavanje blaga

Za pridobitev zaposlenih, bomo objavili oglas na lokalni tv, na lokalnem radiu in lokalni reviji.

Da bi imeli pregled nad vsemi stroški, smo naredili še normativ plač.

STROŠKI PLAČ

Število zaposlenih:

- 10 za nedoločen čas
- 7 za določen čas (občasno)

Mesečne plače:

- Picopek (2): bruto plača 1.200,00 = 2.400,00 €
- Kuharica (2 + 2): bruto plača 1.200,00 = 2.400,00 € + 420,00 € = 2.840,00 €
- Raznašalec pic (2): 600,00 € = 1.200,00 €

- Natakár (2 + 2): 1.200,00 = 2.400,00 € + 420,00 € = 2.840,00 €
- Čistilka (1): 960,00 €
- Direktor: bruto plača 5.000,00 €
- Vodja tržnega tima: bruto plača 3.500,00 €
- Vodja proizvodnega tima: bruto plača 3.500,00 €
- Računovodkinja: bruto plača 2.000,00 €

Skupaj mesečne plače: 19.000,00 € = letno 228.000,00 €. Drugi stroški dela (regres za letni dopusti, prihod na delo, regres za malico, ...) = letno 20.000,00 €.

Stroški

1. Stroški materiala in nabavna vrednost nabavljene pijače: 418.000,00 €
2. stroški amortizacije: 23.400,00 €
3. Stroški plač: 248.000,00 €
4. Drugi stroški: 30.000,00 €

Skupaj stroški: 719.400,00 €

3 RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA

ANKETA

Pred začetkom poslovanja smo naredili anketo in jo razdelili med ljudi različnih starosti iz (Litije) in okolice. Z vprašalnikom smo izvedeli želje anketirancev in potrebe po obisku naše picerije. Anketirancem smo zastavili vprašanja o prehrani, kolikokrat jedo pico, kakšne cene se jim zdijo sprejemljive, ...

Rezultati ankete so v prilogi poslovnega načrta.

KONKURENCA

Picerije	Lokacija, oddaljenost	Vrste gostinske ponudbe	prednosti	slabosti
„Naš hram“	Kisovec; 7 km	Restavracija in picerija	Izdelava tort po naročilu	Manj prostora za goste, malo ponudbe
Pizzerija Polna luna	Bevško; 10 km	Picerija	Velika ponudba	Slabša lokacija
Gostišče Kum	Zagorje; 3 km	Gostišče	Plesišče, prenočišča, srbske jedi	Malo parkirnega prostora, ni ponudbe pic
Gostilnica „Zasavski gurman“	Dol pri Hrastniku; 10 km	Restavracija	Organizacija porok	
Pizzerija Tik-tak	Zagorje, 1 km	Restavracija in picerija	Lokacija	Malo prostora, malo izbire

4 TRŽENJE IN PRODAJA

NAČRT PRODAJE

Cene smo določili glede na material, čas dela in glede na cene konkurence. Vse cene so sprejemljive ter primerne glede na velikost porcije.

Sestavili smo predvideno prodajo – prognozo posameznih vrst jedi in pijač za vsak mesec posebej. Ob novoletnih in božičnih praznikih (december in januar) pričakujemo povečano število gostov.

PROGNOZA PRODAJE PO POSAMEZNIH VRSTAH JEDI IN PIJAČ TER NAPITKOV

Vrata jedi in pijače	Količina	Cena brez DDV v €	Vrednost v €
Pice	60.000 enot	5,07	304.200,00
Hladne predjedi	12.000 porcij	2,95	35.400,00
Tople predjedi	12.000 porcij	4,15	49.800,00
Juhe in enolončnice	18.000 porcij	2,30	41.400,00
Mesne glavne jedi	18.000 porcij	6,91	124.380,00
Topli napitki	60.000 skodelic	0,92	55.200,00
Brezalkoholne pijače	22.000 litrov	4,15	91.300,00
Gazirane pijače	10.000 litrov	4,61	46.100,00
Alkoholne pijače	8.000 litrov	5,69	45.520,00
Skupaj			793.300,00

PROGNOZA PRODAJE PO MESECIH

Mesec	Vrednost v €
januar	74.570,00
februar	59.498,00
marec	60.291,00
april	60.291,00
maj	67.430,00
junij	59.500,00
julij	61.877,00
avgust	70.604,00
september	62.671,00
oktober	61.877,00
november	61.084,00
december	93.607,00
Skupaj	793.300,00

NAPOVED PRODAJE

Naredili smo napoved prodaje glede na posamezne skupine ljudi, ki bodo našo picerijo obiskovale mesečno. Predvideli smo, da bodo našo picerijo najbolj obiskovali mladi – dijaki in študentje, najmanj pa turisti.

Načrt trženja

Našo picerijo in ponudbo bomo oglaševali v časopisu Delo, na internetni strani www.24ur.com in na radiu KUM ter Snoopy. Naredili smo že reklamne letake, časopisni oglas in osnutek za TV oglas, ki ga bomo posneli.

V mesecu otvoritve pa bomo imeli oglas tudi na TV programu EVJ in POP TV. Tako bomo pridobili goste tudi iz drugih krajev Slovenije.

5 FINANČNE PROJEKCIJE

Bilanca stanja

Sestavili smo otvoritveno bilanco stanja za naše podjetje, v kateri smo prikazali sredstva in obveznosti do virov sredstev na dan začetka poslovanja picerije.

Med obveznostmi je dolgoročno bančno posojilo 50.000,00 €, ki smo ga najeli po 5 % letni obrestni meri za dobo 10 let. Letna anuiteta je 6.475 € (letne obresti znašajo 1.475,00 €).

Bilanca stanja na dan 1. 4. 2014

AKTIVA			PASIVA		
Bilančna postavka	Znesek v €	Znesek v €	Bilančna postavka	Znesek v €	Znesek v €
Stalna sred.			Lastni viri		
zgradbe	200.00,00		kapital		207.491,00
oprema	65.000,00	265.000,00	Tuji viri		
Gibljava sred			obvezn/dob	29.785,00	
TRR	7.500,00		dolgr/posoj	50.000,00	79.785,00
Zaloga mat.	2.910,00				
zal.trg.blaga	2.875,00				
zal.drob.inv	9.000,00	22.276,00			
SKUPAJ		287.276,00			287.276,00

Izkaz uspeha

Kalkulacija lastne cene pice:

- Materialni stroški 139.650,00 €
- Stroški amortizacije (50 %) 11.700,00 €
- Stroški dela (50 %) 124.000,00 €
- Drugi stroški (50 %) 15.000,00 €

Skupaj: 290.350,00 €

290.350,00 € : 60.000 pic = 4,84 €/pico

Povprečna prodajna cena pice: 5,07 €

Dobiček: 0,23 €/pico

Izkaz uspeha za prvo leto poslovanja (1. 4. – 31. 12. 2014)

Prodaja hrane	416.385,00 €
Prodaja pijač in napitkov	178.590,00 €
PRIHODKI SKUPAJ	594.975,00 €
Stroški porabljenih surovin in materiala	210.000,00 €
Nabavna vrednost trgovskega blaga	103.500,00 €
Stroški dela	186.000,00 €
Stroški amortizacije	17.550,00 €
Stroški storitev in drugi stroški	21.394,00 €
Obresti	1.106,00 €
ODHODKI SKUPAJ	539.550,00 €
DOBIČEK	55.425,00 €
Davek na dobiček (20 %)	11.085,00 €
ČISTI DOBIČEK	44.340,00 €

Izkaz uspeha za drugo leto poslovanja (1. 1. – 31. 12. 2015)

Prodaja hrane	555.180,00 €
Prodaja pijač in napitkov	238.120,00 €
SKUPAJ PRIHODKI	793.300,00 €
Stroški porabljenih surovin in materiala	280.000,00 €
Nabavna vrednost trgovskega blaga	138.000,00 €
Stroški dela	248.000,00 €
Stroški amortizacije	23.400,00 €
Stroški storitev in drugi stroški	28.525,00 €
Obresti	1.475,00 €
SKUPAJ ODHODKI	719.400,00 €
DOBIČEK	73.900,00 €
Davek na dobiček (20 %)	14.780,00 €
ČISTI DOBIČEK	59.120,00 €

Na podlagi izkaza uspeha za prvo in drugo leto poslovanja je razvidno, da bo podjetje poslovalo uspešno. Predvideni čisti dobiček prvo leto znaša 44.340,00 €, drugo leto pa 59.20,00 €.

Polovico čistega dobička bo namenjeno za posodobitev opreme v lokalu (nabava nove opreme v kuhinji), polovica pa bo namenjen razdelitvi med lastnike podjetja in zaposlene (trinajsta plača).

Izkaz gibanja denarnih sredstev (denarni tok)

	od 1. 4. do 31. 12. 2014	od 1. 1. do 31. 12. 2015	od 1. 1. do 31. 12. 2016
Začetno stanje TRR	7.500,00 €	76.725,00 €	157.940,00 €
Prihodki od prodaje	594.975,00 €	793.300,00 €	
Dobljeno posojilo	50.000,00 €	-	
Prilivi skupaj	644.975,00 €	793.300,00 €	
Plačila dobaviteljem	334.894,00 €	446.525,00 €	
Plače zaposlenim	186.000,00 €	248.000,00 €	
Plačila (izposojila)	50.000,00 €	-	
Vračilo obrokov p.	4.856,00 €	6.475,00 €	
Plačilo davka iz dob	-	11.085,00 €	
Odlivi skupaj	575.750,00 €	712.085,00 €	
Končno stanje TRR	76.725,00 €	157.940,00 €	

6 SWOT ANALIZA

PREDNOSTI:

- bogata izbira jedi (tako pic, kot ostalih jedi),
- jedi pripravljene na zdrav način (brez nasičenih maščob, ...),
- dobro organizirana postrežba,
- urejen prostor,

- veliko prostora (več kot 100 ljudi),
- izkušeno osebje,
- zunanji prostor – „Zeleni vrt“,
- posebna ponudba vročih čokolad,
- sprejemljive cene,
- dobra lokacija (center mesta),
- prostor za najmlajše, ...

SLABOSTI:

- manjši parkirni prostor,
- hrup zaradi lokacije v centru mesta,
- manjše mesto in s tem občasni upad gostov, ...

MOŽNOSTI:

- bližina srednje šole,
- prometna povezava iz glavne ceste do parkirišča,
- picerija se nahaja v bližini trgovskega centra in mestnega parka, ...

NEVARNOSTI:

- zaposleni za nedoločen čas,
- nevarnost upada gostov,
- možne težave z dobavitelji materiala oziroma živil,
- možen pojav konkurence, ...

7 TERMINSKI NAČRT

	Aktivnosti, ki jih moramo izpeljati	Čas aktivnosti	Sodelujoči	Opombe
1.	Načrtovanje projekta: načrtovanje izdelka, analiza trga, načrt financiranja.	oktober, november		
2.	Ustanovitev podjetja: pridobitev dovoljenj, pridobitev sredstev, registracija podjetja.	december, januar		
3.	Oprema in preskrba: nakup in montaža opreme, nabava materiala	februar, marec		
4.	Oglaševanje: letaki, reklama za časopis, radio	marec, april		
5.	Prodaja: prodajni asortiment, cene	marec, april		

PRILOGE

- jedilni list „Pri lačnem volku“
- ponudba pic
- ponudba pijač
- posebna ponudba – vroče čokolade
- anketa z analizo trga
- osnutek oglasa za picerijo
- letak za oglaševanje
- oglas za časopis
- vizitke
- napoved – prognoza prodaje

- potrebna oprema in inventar za picerijo (tehnični načrt)
- potrebni drobni inventar
- slike pic in pijač

POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA

V poslovnem načrtu smo zajeli dejavnost podjetja. Seveda vsako podjetje najprej potrebuje ime, sedež, pravnoorganizacijsko obliko ter na koncu tudi višino ustanovitvenega kapitala. Ker pa se kapital deli glede na lastnike pa smo morali k temu pripisati tudi lastništvo. Podjetja pa imajo tudi konkurenco. Zajeli smo nekaj večjih konkurentov in zapisali ter poiskali njihove prednosti in slabosti.

Izdelali smo tudi obširen jedilni list, ki pa je popestren z različnimi jedmi in pijačami. Nato so sledila proizvodnja in organizacijska dela. Prostor smo podedovali od staršev in sicer se nahaja (Trg na Stavbah 8 a v Litiji). Izbrali smo dovolj velik prostor, kjer lahko sprejmemo do 100 gostov. Imamo notranje in zunanje prostore, kjer se šteje tudi parkirišče, vrt ter prostor za otroke.

Ker potrebujemo dovolj delavcev, smo zaposlili picopeke, kuharje/kuharice, raznašalce pic ter natakarje/natakarice. Kljub temu pa smo se organizirani in si priskrbeli tudi delavce za določen čas (občasno delo, delo ob povečanem obsegu dejavnosti). Za vsak tim smo določili tudi potrebno izobrazbo.

Da pa bi naše podjetje uspelo, smo potrebovali še mnenja drugih ljudi. Izdelali smo anketo in jo razdelili znancem. Na koncu smo analizirali odgovore in s tem pridobili potrebne informacije.

Za načrt prodaje smo potrebovali cene, ki pa smo jih določili glede na konkurenco. S tem je bil dokončan tudi cenik.

Ker želimo našo restavracijo čim bolj predstaviti javnosti, smo izdelali tudi oglase, plakate in vizitke.

S finančnimi projekcijami smo želeli ugotoviti in potrditi uspešnost poslovanja našega podjetja.

Na koncu smo izdelali terminski načrt oziroma načrt aktivnosti, ki jih moramo izpeljati pred ustanovitvijo podjetja. Naš poslovni načrt pa se zaključí s prilogami.

Poslovni načrt

Proizvodno-storitveno podjetje

Balkon, d. o. o.

Izdelava in montaža kovinskih balkonskih ograj

2 zaposlena

(1 VKV stavbni ključavničar, 1 KV stavbni ključavničar)

Začetek poslovanja april 2014

- Sredstva potrebna ob začetku poslovanja:

Denarna sredstva: 7.500,00 €

Poslovni prostor (9 x 8 m)

- pisarna	12 m ²
- delavnica	48 m ²
- sanitarije	3 m ²
- veža	2 m ²

- Vrednost: 48.000,00 €

Oprema in drobni inventar

- stroj za rezanje kovin
- delovni pult
- varilni aparat (2 kosa)

- garnitura ključavničarskega orodja (2 kompleta)
- vrednost 8.400,00 €
- kombinirano vozilo
- vrednost 15.000,00 €

Zaloga materiala
vrednost materiala: 957,50 €

- železne cevi (40 x 40 mm) 150 m (25 kosov), cena 27,90 €/kos = 697,50 €
- varilne elektrode (5 kpl) 20,00 €
- temeljna zaščitna barva (5 kg, cena 6,00 €) = 30,00 €
- drugo (žična ščetka, brusni papir, vijaki, čopiči, zaščitne rokavice, delovna obleka, zaščitna očala ...) 210,00 €.

Normativi porabe

Ograja 4 m x 1,5 m

3 cevi x 7 m = 21 m

7 stebričkov x 1,1 m = 7,7 m

Skupaj 28,7 m cevi (40 x 40 mm)

- varilni material
- temeljna zaščitna barva 0,5 kg

Proizvodnja 2 ograji na dan (8 ograj na teden), 1 dan je montaža na objektu.

Letni plan dela

240 delovnih dni (izdelava 384 ograj, 48 montažnih dni)

Letni plan stroškov:

1. Materialni stroški

a) Železne cevi (384 x 28,7 m) = 11.020,80 m (1.837 palic x 27,90 € = 51.252,30 €.

b) Ostali material 2.385,00 €

Porabljeno gorivo za avtomobil

Normativ: prevoženo 50 km na dan (120 dni na leto) 6.000 km/leto

Poraba 600 l, cena 1,5 €/l = 900,00 €

Amortizacija (skupaj: 7.080,00 €)

- Zgradba (48.000 € x 5 %) 2.400 €
- Oprema (8.400 € x 20 %) 1.680 €
- Avtomobil (15.000 x 20 %) 3.000 €

Stroški dela

Prvi delavec 1.670,00€/mesec

Drugi delavec 1.170 €/mesec

Letno: 34.080,00 €

Drugi stroški poslovanja (letno)

skupaj: 10.000,00 €

- | | |
|---|------------|
| - Komunalni stroški | 350,00 € |
| - Telefon, pošta | 1.500,00 € |
| - Stroški elektrike | 2.000,00 € |
| - Članarine, naročnine | 500,00 € |
| - Vzdrževanje avtomobila (registracija) | 1.050,00 € |
| - Stroški reklame | 2.000,00 € |
| - Bančna provizija | 200,00 € |
| - Stroški za računovodjo | 2.400,00 € |

Letna kalkulacija

- | | |
|----------------------|-------------|
| - Materialni stroški | 48.685,00 € |
| - Pomožni material | 2.958,00 € |
| - Amortizacija | 7.080,00 € |
| - Stroški dela | 34.080,00 € |
| - Drugi stroški | 10.000,00 € |

Skupaj: 102.803,00 €
Strošek na ograjo (102.803,00 €/384 ograj): 267,72 €

Letni prihodek

384 ograj x 280,00 € = 107.520,00 €

Posojilo v znesku 42.000,00 €, odplačilna doba 10 let, letna obrestna mera 5 %

Letni obrok	5.400,00 €
Letni dolg	4.200,00 €
Obresti	1.200,00 €
Skupaj za vračilo:	54.000,00 €

Finančne projekcije:
otvoritvenabilanca stanja (1.4.2014)

Aktiva

Stalna sredstva:	71.400,00 €
- Gradbeni objekti	48.000,00 €
- Oprema	23.400,00 €

Gibljava sredstva:	8.465,50 €
- Denarna sredstva	7.500,00 €
- Zaloge materiala	755,50 €
- Zal. drobnega inventarja	210,00 €

Skupaj: 79.865,50 €

pasiva

Lastni kapital 37.865,50 €

Dolgoročno posojilo 42.000,00 €

skupaj: 79.865,50 €

izkaz uspeha (bilanca uspeha) za leto 2014 (od 1.4. do 31. 12.)

Poslovni prihodki	80.640,00 €
Poslovni odhodki	77.102,25 €
Odhodki financiranja	900,00 €
Dobiček	2.637,75 €

17% dobiček	448,42 €
Čisti dobiček	2.189,33 €

Izkaz uspeha (bilanca uspeha) za leto 2015

Poslovni prihodki	107.520,00 €
Poslovni odhodki	102.803,00 €
Odhodki financiranja	1.200,00 €
 Dobiček	 3.517,00 €
Davek 16 %	562,72 €
Čisti dobiček	2.954,28 €