

Назив на бизнисот  
Лого

# Бизнис план

[Име на сопственик]  
[Адреса]  
[Телефон]  
[Веб страна]  
[Електронска пошта]

Место и дата

## Содржина на бизнис планот

1. ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈАТА.....	3
2. ИСТРАЖУВАЊЕ НА ПАЗАРОТ.....	3
2.1. Купувачи.....	3
2.2. Големина и потенцијал на пазарот.....	3
2.3. Анализа на конкуренцијата.....	4
3. МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈА.....	4
3.1. Вредност за купувачите.....	4
3.2. Канали на продажба и дистрибуција.....	5
3.3. Цена.....	5
3.4. Маркетинг стратегија и продажба.....	5
4. ОПИС НА ПРОИЗВОДНИОТ/УСЛУЖНИОТ ПРОЦЕС.....	6

5.	РЕСУРСИ.....	
	.....	6
5.1.	Објекти и опрема.....	6
5.2.	Суровини.....	6
5.3.	Вработени лица во фирмата.....	6
6.	ФИНАНСИСКИ ПЛАН.....	7
6.1.	Трошоци за започнување на бизнисот.....	7
6.2.	Извори на средства.....	7
6.3.	Буџет за барани средства од проектот.....	7
6.4.	Финансиски план за 1 година.....	7
7.	ОРГАНИЗАЦИЈА НА ФИРМА.....	8
7.1.	Ризици.....	8

## 1. ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈАТА

- 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?

## **2. ИСТРАЖУВАЊЕ НА ПАЗАРОТ**

### **2.1. Купувачи**

- Дали Вашиот производ/услуга е наменет за правни или физички лица?
- Кои ќе бидат Вашите купувачи?
- На која возраст се? Дали се тоа претежно машки или женски?
- Каде живеат? Во вашето маало, град, во нашата земја или надвор од неа?
- Дали се тоа лица кои имаат помала или поголема куповна моќ?
- Каков е нивниот животен стил? 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?
- Што сметате дека им е најбитно на потенцијалните купувачи при купување на вашите производи/услуги ?

### **2.2. Големина и потенцијал на пазарот**

- Колкав број на потрошувачи годишно го купуваат производот/услугата кои се предмет на овој бизнис 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?

### **2.3.     Анализа на конкуренцијата**

- Кои се Вашите конкуренти?
- 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?

## **3.     МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈА**

### **3.1.     Вредност за купувачите**

- Каква вредност ќе им понудите на купувачите вашиот производ или услуга?
- Поради кои причини купувачите ќе го купуваат вашиот производ или услуга - дали затоа што ќе биде најевтин во однос на конкуренцијата или затоа што ќе понуди најдобра вредност за парите или пак, затоа што има одредени карактеристики поради кои потрошувачите се подготвени да платат значително повисока цена во однос на конкурентите?

### 3.2. Канали на продажба и дистрибуција

**Како ќе го продавате производот или услугата?**

- Опишете каде и како планирате да го нудите производот/услугата
- Каде и како потенцијалните купувачи ќе може да дојдат до Вашиот производ или услуга?
- Како ќе биде организирана дистрибуцијата на производот/услугата до купувачите?
- Дали ќе вклучите големопродажба, малопродажба, онлајн продажба преку интернет, каталог или др.

### 3.3. 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.

Пресметајте ја цената на чинење и продажната цена на Вашиот главен производ. Доколку планирате да произведувате повеќе од еден производ, за секој производ направете го истото.

### 3.4. Маркетинг стратегија и продажба

- 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)?

#### **4. ОПИС НА ПРОИЗВОДНИОТ/УСЛУЖНИОТ ПРОЦЕС**

На кој начин ќе го произведувате и доставувате производот или услугата до крајниот купувач? Опишете детално.

#### **5. РЕСУРСИ**

Што ви е потребно за да почнете со работа?

##### **5.1. 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?

##### **5.2. 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.?

### **5.3. Вработени лица во фирмата**

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

## **6. 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?

### **6.1. Трошоци за започнување на бизнисот**

Направете преглед на вкупните средства кои ви се потребни за започнување на бизнисот (трошоци за регистрација на фирма, опрема, човечки ресурси, кирија, комуналии, канцелариски материјали, промоција)

### **6.2. Извори на средства**

Колку средства ви се потребни за почеток на вашиот е- бизнис? 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, грантови и друго? Колку средства лично вие планирате да вложите во бизнисот?

### **6.3. Финансиски план за 1 година**

Набројте ги сите планирани приходи и расходи за 1 година.

## **7. ОРГАНИЗАЦИЈА НА КОМПАНИЈАТА**

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.).

### **7.1. Ризици**

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