

## EXECUTIVE SUMMARY

### OSNOVNA IDEJA

Tržiste čokolade je veličine 60 mil€, sa malom domaćom konkurencijom.

Rast tržista je 5% godišnje. Postoji veliki tržišni potencijal za novog proizvođača, s obzirom da je konkurencija slaba, sa nediferenciranim proizvodom.

Po našim procenama, u prvoj godini bi zauzeli 10% tržišta, i postepeno bi povećali tržišno učešće do 20% tržišta u 5-oj godini.

### POTREBAN KAPITAL

Ukupno potreban kapital je 5 mil€ za osnovna i obrtna sredstva. Vlasnik obezbeđuje 2 mil€, potrebno je dodatnih 3 mil €.

Naš predlog je : hipotekarni kredit – 3 mil €, rok povraćaja 5 godina, kamata 7% godišnje, 1 godina grace period.

### KLJUČNI FAKTORI ZA USPEH

Dobro i kvalitetno istraživanje tržišta.

Iskustvo menadžmenta u prodaji i proizvodnji čokolade.

Nedostatak strane konkurencije i slabost domaće konkurencije.

Finansijske projekcije pokazuju isplativost u kratkom roku – do 5 godina u najlošijem slučaju.

Obezbeđeno je 40% kapitala od ukupne sume za investiciju.

### FINANSIJSKI INDIKATORI

Investicija je vredna 5 mil €

Rok povraćaja 4.7 godina.

Net Present Value je 0.7 mil€

IRR je 11%.

Godišnja prodaja u 1-oj godini je 6 mil€ i postepeno raste do 13.1 mil€ u 5-oj godini.

Break Even Point je 3.9 mil €, odnosno 65% godišnje prodaje u 1-oj godini.

Bruto marža je 35%.

### OBEZBEĐENJE KREDITA

Hipoteka nad zemljom, objektima i mašinama fabrike.

### MISIJA, VIZIJA, CILJEVI

Zauzeti 10% tržišta u 1-oj godini. Postepenim rastom, doci do 25% tržišta u 5-oj godini

Bruto maržu planirati na 25% u prvoj godini i postepenim povećavanjem doci do 35% u 5-oj godini.

Dve linije čokolade – visoko kvalitetna čokolada sa premium cenom, standardni kvalitet sa nižom cenom

40% prodaje bazirati na mlečnoj čokoladi

Naglasak na prodaji malih pakovanja naspram velikih (odnos 1:1)

Uvesti liniju čokolade 150g koja ne postoji na domaćem tržištu – 15% od prodaje

Agresivna marketinška kampanja – u proseku 7% od prodaje, odnosno 3% više od konkurencije

Intezivan rad na distribucionim kanalima – u proseku 4%, odnosno 2% više od konkurencije.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----**

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

**MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: [maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**