

## Biznis plan - preduzeće za proizvodnju odeće Diamond

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 12

### Sadržaj

1. Izvršni rezime
- 3
2. Opis poslovanja
- 4
3. Proizvodni plan
- 5
4. Marketing plan
- 6
5. Analiza konkurencije
- 7
6. Plan menadžmenta
- 8
7. Operativni plan
- 9
8. Finansijski plan
- 10
9. Vremenski plan
- 11

#### 1. OSNOVNI PODACI O privrednom društvu

Površina:100m<sup>2</sup>

u vlasništvu: u zakupu: od 01.12.2011. do 01.12.2012. kupovina novog: NE PLANIRAMO

#### OPIS POSLA I POSLOVNOG PROSTORA

Proizvodne aktivnosti ce da se realizuju u fabrickom pogonu gde ce biti smestena sva potrebna oprema i obavljati proizvodnje. Pored proizvodnje, tamo ce biti smesten dizajnerski studio gde ce nasi dizajneri kreirati odevne predmete za predstojeće kolekcije. Prostor ce biti koncipiran tako da odaje vedru atmosferu koja ce pozitivno uticati na radni ucinak zaposlenih.

#### 2. Opis planirane poslovne ideje (vizija, misija, specifičnosti, način organizacije, ciljani kupci, nova upošljavanja itd):

VIZIJA - pozicioniranje na domaćem tržištu, i osvajanje novih tržišta kao vodeći modni brend. Stvaranje prepoznatljivog i respektabilnog brenda.

MISIJA – Dugoročno poslovanje na domaćem i inostranom tržištu uz akcenat na stalno poboljšanje proizvoda na akcentom na snižavanju cena. Dugoročno snabdevanje potrošača proizvodima dobrog kvaliteta.

SPECIFICNOSTI – jedinstveni dizajn, moderna tehnologija, brzina poslovanja.

NACIN ORGANIZACIJE - hijerarhijski uređena formalna funkcionalna struktura.

CILJANI KUPCI-tinejdžeri i mladi ljudi (od 13 do 30 godina).

NOVA UPOSLJAVANJA-sa prosirenjem obima poslovanja i izlazkom na inostrano tržište i otvaranjem lanca maloprodajnih objekata, povećaćemo i broj zaposlenih.

#### Analiza tržišta

NASI KUPCI-tinejdžeri i mladi ljudi, koji teže da prate modu i žele da uvek budu u trendu. Najviše pažnje je usmereno na kupce u centralnoj Srbiji, pogotovo u Beogradu, gde je njihova kupovna moc najveća.

Tržište je dovoljno veliko da podnese proširenje poslovanja, tako što ćemo privući nove kupce sledećim aktivnostima:

-reklamnom kampanjom na TV i radio stanicama

-našom lokacijom na prometnim mestima

-raznim promotivnim akcijama i sniženjima; itd.

Situaciona analiza - SWOT analiza:

Interni SNAGE SLABOSTI -kvalitet proizvoda

-unikatnost

-relativno niska cena proizvoda

-e-poslovanje -visoki troškovi uvoza i distribucije

-dug vremenski period isporuke sirovina  
-nedostatak kvalifikovane radne snage  
ŠANSE PRETNJE -dobar nastup na nerazvijenom domacem trzistu

**----- 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)**