

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Biznis plan - Local Comp". Rad ima 20 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

BEOGRADSKA POSLOVNA ŠKOLA BIZNIS PLAN

STRATEŠKI BIZNIS PLAN

Sadržaj:

Plan pozicioniranja – prikaz preduzetničke firme

Rezime plana

Položaj grane

Misija preduzetnika i njegove firme

Opis firme

Plan biznisa

Lokacija poslovnih punktova

Ocena sebe

Menadžment plan

Plan proizvoda i/ili usluga – menadžerski aspekt

Plan pripremnih aktivnosti

Tehnološki plan

Plan kadrovanja

Plan objekata i poslovnog prostora

Plan opreme, uređaja i prateće infrastrukture

SWOT analiza

Strategije razvoja

Plan zaštite biznisa

Rizici

Marketing plan

Marketing informacioni sistemi (MIS)

Marketing obaveštajni sistem

Istraživanje marketinga

Marketing miks

Ciljno tržište

Finansijski plan

Finansiranje biznisa

Plan izvora sredstava

Probni bilans stanja

Izvodljivost biznis plana

Kontrola biznis plana

Revizija biznis plana

Vizuelizacija biznis plana

1. PLAN POZICIONIRANJA

1.1. REZIME PLANA

U okviru biznis plana poslovnog objekta koji nosi naziv „LOCAL-COMP“ predstavljam sažeti program po kome će moja firma da funkcioniše. „LOCAL-COMP“ je samostalna trgovinska radnja koja se bavi prodajom računara, računarskih komponenti i prateće opreme, kao i pružanjem usluga servisa istih.

Naziv firme: „LOCAL-COMP“

Središte firme: Bulevar Mihajla Pupina 165b,

11070 Novi Beograd

Kontakt tel/fax: 011/2013-460

Vrsta delatnosti: Trgovinska

Delatnost: Prodaja i servis računara, računarskih komponenti i prateće opreme.

Broj i struktura kadra: Ukupno 4 radnika - vlasnik (šef i menadžer prodaje), menadžer prodaje, serviser+transportni radnik i još jedan serviser.

1.2. POLOŽAJ GRANE

Stalni razvitak tehnologije doveo je do toga da ponuda i tražnja proizvoda iz grane mog biznisa uporedo rastu sa potrebama krajnjih kupaca. Na tržištu ponude proizvoda, iz grane poslovanja kojom se moja firma bavi, velika je konkurencija, a do toga je dovela činjenica da je danas sve bazirano na kompjuterskoj tehnologiji i samim tim sve ozbiljnije firme na tom tržištu i opstaju. Medjutim, trenutna urbanizacija područja govori mi o tome da će moja firma biti vrlo uspešna u toj grani poslovanja, jer se mnogi stambeni i poslovni objekti otvaraju u neposrednoj blizini, kojima će biti neohodna usluga moje firme.

1.3. MISIJA PREDUZETNIKA I NJEGOVE FIRME

Zato politika moje firme nije samo da prodaje proizvode iz grane kojom se bavi, već i da te iste proizvode što bolje približi krajnjim kupcima i pomogne im opredeljenju u kupovini. Kroz paletu proizvoda koju moja firma trenutno nudi ili koja treba da se pojavi, želim da prikazem prednosti najnovije tehnologije.

Takođe, politika moje firme se ogleda i u tome da kupcima i drugim firmama želim da ponudim samo najkvalitetnije iz te branše i zato moja firma nudi isključivo proverene proizvode najboljih i najpoznatijih svetskih proizvođača.

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com