

POJAM, ZNAČAJ I SVRHA IZRADE BIZNIS PLANA

Zbog izuzetno nestabilnog poslovnog okruženja, čestih, ponekad čak i teško predvidivih promjena u savremenom poslovanju, planiranje postaje neophodno, ako preduzeće želi da ostvari stabilno poslovanje tj. da smanji uticaj promjena na svoj rad i obezbedi opstanak na tržištu.

Okruženje, u svojoj svojoj kompleksnosti, koja posebno dolazi do izražaja u novije vreme, diktira i uslovljava na in ponašanja preduzeća koje je neraskidivo povezano sa njim i od njega zavisi. Da bi preduzeće opstalo u tako dinamičnom okruženju, mora mu se prilagoditi. Da bi mu se prilagodilo, potrebno je da efikasno upravlja poslovnom aktivnošću. Upravljanje pretpostavlja postojanje seta međusobno povezanih planova kojima se utvrđuju ciljevi, zadaci, ulaganja neophodna za ostvarivanje pozitivnih rezultata. Svi ciljevi, politike, strategije i pojedinačni programi aktivnosti koji su neophodni preduzeću da sprovede u delo svoju poslovnu koncepciju sačinjavaju njegov biznis plan. Upravo taj poslovni plan preduzeća je odraz potrebe za adekvatnim uklapanjem i reagovanjem na impulse iz okruženja.

Biznis plan je dokument koji se priprema u vidu elaborata radi dokazivanja ekonomske opravdanosti investicionog ulaganja, najčešće u postupku obezbeđenja kredita kod banaka i drugih kreditora. Po svojoj suštini taj dokument je neophodan i kada je u pitanju investiranje iz sopstvenih sredstava preduzeća.

Izradom biznis plana potencijalne greške prave se na papiru, a ne na tržištu.

Biznis plan omogućava da se precizno definišu stvarne mogućnosti u funkcionisanju biznisa. Priprema jednog biznis plana je izazov kako zbog složenosti i obimnosti, tako i zbog saradnje sa kompetentnim ljudima i konsultantima iz određene oblasti. To je jedan timski rad u kojem treba voditi računa da aktivnosti na njegovoj izradi budu koordinirane.

PLAN POZICIONIRANJA

Rezime plana

Naziv firme: PP "BOHOR",

Delatnost: Uslužno – trgovinska,

Predmet poslovanja: bela tehnika I sitnih kucnih aparata,

Svojinski status: Privatno, prometno i inokosno preduzece,

Tehnološki proces rada: Dopremanje bele tehnike i servis .

Kadrovski sastav: 4 radnika u prodaji, 4 u pomocnoj sluzbi, 1 radnik u administraciji.

Položaj grane

Prodajni sektor ima svoju perspektivu I dosta konkurenata sa ovom vrstom delatnosti ali ovde su prisutni konkurenti mcije usluge nisu potpune.

Finansijska isplativost je relativno sigurna. Odnos nabavnih i prodajnih cena mora zadovoljiti interese svih.

Misija preduzetnika firme

Moja misija, kao vlasnika firme, bila bi zadovoljenje potreba i želja kupaca, ali i ostvarivanje sopstvenih ciljeva kao što su zadovoljenje egzistencijalnih potreba i dalje ulaganje u proširivanju biznisa. Pored toga svrha je širenje prodajne svesti u društvu kao direktnom zamajcu razvoja privrede u celini. Zbog toga u poslovanju biće promovisane usluge sa neposrednjim delovanjem u pravcu što boljeg približavanja prodaje potrošačima i kupcima.

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

www.maturskiradovi.net

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