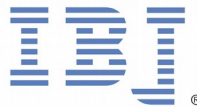




POSLOVNI NAČRT

za podjetje



IBJ d.o.o.
1155 Avenue of the Americas
Wall street, New York, NY 10036
Tel: 212-597-5680 Fax: 212-597-5888

1. PANOGA, PODJETJE IN PROIZVOD.....	4
2.1. ZNAČILNOSTI PANOGE IN DEJAVNOSTI.....	4
2.2. PODJETJE IN ORGANIZACIJA.....	4
2.3. OPIS PROIZVODOV.....	5
2. RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA.....	5
3.1 TRŽNO PODROČJE.....	5
3.2 ANALIZA CILJNIH KUPCEV.....	5
3.3 OPIS TRGA.....	5
3.4 NAPOVED PRODAJE.....	5
3. RAZVOJ IN PROIZVODNJA.....	6
4.1 RAZVOJ STORITVE.....	6
4.2 IZBIRA POSLOVNE LOKACIJE.....	6
4.3 ORGANIZACIJA STORITVE.....	6
4.4 NAČRT NABAVE.....	7
4.5 POTREBNI POSLOVNI PROSTORI.....	7
4.6 NAČRT STROJEV IN OPREME.....	7
4.7 NAČRT ZAPOSLOVANJA OSEBJA.....	8
4. NAČRT PRODAJE IN STRATEGIJA TRŽENJA.....	8
5.1 TRŽNO SPOROČILO PODJETJA.....	8
5.2 OBLIKOVANJE IN POLITIKA CEN.....	8
5.3 PRODAJNE POTI.....	9
5.4 POPRODAJNE STORITVE KUPCEV.....	9
5.5 OGLAŠEVANJE IN PROMOCIJA.....	9
5. MANAGEMENT, ORGANIZACIJA IN LASTNIŠTVO.....	10
6.1 PODJETNIŠKA / PODJETNIŠKA SKUPINA.....	10
6.2 ORGANIZACIJSKA SHEMA PODJETJA.....	10
6. CENA DELA IN PROBLEMOV.....	11
7. TERMINSKI NAČRT.....	11
9.1 TERMINSKI NAČRT KLJUČNIH DEJAVNOSTI.....	11

Naše podjetje bo delovalo kot družba z omejeno odgovornostjo in bo na začetku opravljalo funkcijo vzpostavitve in gradnjo lokalnih omrežij, izdelovanje iinternetnih strani ter prodaja pripadajoče računalniške opreme. Imenovali se bomo IBJ. Naše podjetje bo na začetku temeljilo na dobavi in prodaji izdelkov različnih domačih in tujih proizvajalcev vseh kakovostnih razredov in cen.

Sedež podjetja bo v New Yorku v poslovnem zgradbi na 1155 Avenue of the Americas, kajti ta lokacija se nam je zdelo najprimernejša zaradi lahkega dostopa kupcem, saj tu najdete kompleks trgovin z različnimi izdelki in ponudbo skoraj vseh proizvodov, ki jih človek potrebuje. Ker pa na tej lokaciji ne najdete trgovine, ki bi jo radi ustanovili mi, smo zgrabili priložnost in odkupili poslovni prostor.

Ustanovni podjetniški team sestavljajo tri enakovredne ustanoviteljice in lastnice, ki imajo glavno besedo v podjetju in dve zaposleni prodajalki. Vse ustanoviteljice imajo iz preteklosti

dovolj znanj, ki so jih pridobile s šolanjem in opravljenimi tečaji, kar naj bi pripomoglo pri uspešnem začetku in kasnejšem vodenju in upravljanju podjetja. Iz preteklosti nimamo posebnih izkušenj iz podobnih dejavnosti, saj je to prvo podjetje te panoge, ki ga bomo ustanovile, vendar to ne bi smela biti ovira, kajti vse smo še mlade in polne idej in želja za prihodnost.

Naše uspešno poslovanje temelji na dejstvih, da bomo na začetku poslovanja namenili največ pozornosti domačem trgu, kasneje pa razmišljamo o širjenju na sosednje, tuje tržišče. Uspeh bi radi dosegli tudi s tem, da mi namesto kupcev nabavimo in montiramo vso opremo, zato jim ni potrebno iskati določenih izdelkov drugod, naša dejavnost se nam zdi zato precej privlačna, saj kupci tako prihranijo na času in denarju.

Naši artikli bodo na voljo vsem podjetjem pa tudi posameznikom, potencialnim kupcem ne glede na starost in dohodek. Naša prednost bo v kvaliteti, bogati izbiri, sorazmerno nizkih cenah. Kar pa je zelo pomembno je to, da bodo naši izdelki znanih proizvajalcev, ki že kar nekaj časa zastopajo domač in tuj trg (Microsoft, Siemens, IBM,...). Prodajo pa bomo popestrili z različnimi popusti, promocijo...Cene izdelkov bomo določali glede na stroške, natančne ocene kupne moči potencialnih kupcev, marže, kjer bomo upoštevali transport in zavarovanja. Kupcem bomo omogočali tudi reklamacijo in zamenjavo izdelkov s priloženim računom v roku enega tedna.

Sredstva za zagon podjetja bom prispeval sam, tako da bo osnovni kapital znašal 10.000.000 SIT. Vzel bom še kredit pri banki, v višini 6.448.000 SIT, ki ga bom začel vračati šele v šestem letu poslovanja, do takrat pa bom zanj plačeval le obresti. Pred pričetkom poslovanja bom kupil poslovne prostore (15.000.000 SIT) in pisarniški material (1.205.000 SIT). V skladu z mojimi finančnimi projekcijami, bom vseh pet let posloval z dobičkom, ki bo prvo leto v višini 2.500.000 SIT. S prenesenimi dobički prejšnjih let, bomo četrto leto poslovanja zvišali osnovni kapital na 20.000.000 SIT. Podjetje bo poslovalo rentabilno Količinski prag rentabilnosti pa bi se izravnal že pri nabavi in montaži enega malega podjetja na mesec.

1. PANOGA, PODJETJE IN PROIZVOD

2.1. ZNAČILNOSTI PANOGE IN DEJAVNOSTI

Na splošno se zavedamo težavne situacije nabava in prodaja storitve. A statistike zadnjih 3-5 let kažejo, da poleg različnih večjih firm vsekakor bolje uspevajo manjše, ki za svoje delovanje potrebujejo manjše število delavne sile in se zato lažje prilagajajo tržnim spremembam. Povpraševanje iz leta v leto narašča, zato pričakujemo donosen in uspešen posel vsaj za naslednjih nekaj let.

Na področju storitvenih podjetij je na trgu prisotnih kar veliko število konkurentov vendar se povpraševanje po tej storitvi iz leta v leto večja zato ni bojazni po pomanjkanju dela.

Na začetku poslovanja bomo pozornost namenili tako domačem kot tujem trgu, kasneje (po 5-ih letih) pa bomo predvideli širjenje.

Odločilno za uspeh našega poslovanja bo prav gotovo stalno zasledovanje modnih smernic na področju razvoja in kakovosti. S preudarno izbiro dobaviteljev bomo dosegali kvaliteto uvoženih artiklov in nižjo ceno:

Privlačnost tega podjetja bo v tem, da bomo poleg velike ponudbe, pomagali kupcem pri izbiri s svetovanjem izkušenih in strokovno podkovanih strokovnjakov na področju na katerem se želimo uveljaviti.

2.2. PODJETJE IN ORGANIZACIJA

Podjetje v katerem bomo delovale se imenuje IBJ. To bo prodajno podjetje, specializirano na prodajo le določene ponudbe. Ta ponudba so programska oprema, montaža, servis, svetovanje, izdelava internetnih strani..., izbrane pri najuglednejših proizvajalcih. Podjetje še ne obstaja oziroma je še v fazi ustanavljanja.

Podjetje bo ustanovljeno 1. januarja 2007 in bo pravno-formalno registrirano kot družba z omejeno odgovornostjo. Makrolokacija je New York, mikrolokacija pa Manhattan.

V začetni fazi bodo redno zaposlenih 10 ljudi. Kot lastnik pa bom prevzel funkcijo odločanja kot direktor (one man band). Vsi zaposleni morajo imeti ustrezno izobrazbo. Kar se tiče naročanje prevoznih storitev, izstavljanje računov, iskanje primernih dobaviteljev, novih prodajnih poti in kreiranje marketinških akcij pa bom te funkcije do nadaljnega opravljal sam.

Potrebna zagonska sredstva bodo v celoti prispevane z strani direktorja.

Cilj prodaje za naslednjih 3-5 let so pridobiti in nato ohraniti dober odnos s strankami, nuditi najboljšo in kvalitetno izbiro, doseči dobiček, poslovati s čim manjšimi stroški, čim prej odpraviti zadolžitve, ki so nastale z začetnim kapitalom ter z uspešnim sodelovanjem voditi našo prodajalno do končnih ciljev.

2.3 OPIS PROIZVODOV

Pri dobavi bom pozoren na kvaliteto, dimenzijsko obstojnost materiala in ceno. Prodajali ne bomo nič novega oz. tržišču nepoznanega saj je naš bistveni in najbolj donosni posel vgradnja izdelkov, zaradi zahtevnosti pa bomo storitev razširili tudi na dobavo, ki pa nebo doprinašala k dobičku kaj bistveno.

2. RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA

3.1 TRŽNO PODROČJE

S temeljito raziskavo trga smo ugotovili, da so kupci zainteresirani v takšno podjetje in nas že pričakujejo. Pričakujejo pa tudi ugodne cene in korekten odnos, ki je podlaga za dobro in predvsem dolgo partnerstvo.

3.2 ANALIZA CILJNIH KUPCEV

Naše kupce lahko razdelili v več segmentov:

- Skupino potrošnikov, ki cenijo kvaliteto
- Skupino potrošnikov, ki jih prvo ne zanima, tisto kar jih zanima je predvsem cena.

Potencialne kupce želimo doseči z dobro promocijo, organiziranostjo znotraj podjetja in s posebno ponudbo naše storitve.

Na osnovi izvedene ankete smo ugotovili, da bodo glavni dejavniki, ki bodo vplivali na nakup naših artiklov visoka kvaliteta, uporabljeni najnovejši tehnološko dovršeni materiali. Naši potencialni kupci zelo cenijo tudi blagovno znamko.

3.3 OPIS TRGA

Trg sestavljajo mala in sredne velika podjetja, ki se po ceni in kvaliteli niso bistveno drugačna.

Na začetku poslovanja bomo največ pozornosti namenili domačemu trgu, kasneje pa bomo predvideli širjenje na tuja tržišča predvsem Kitajske, Indie,... S širitvijo prodajne mreže bo narasla število zaposlenih, tu rasti ne moremo zanesljivo napovedati, skušali pa bomo doseči vsakoletno načrtovano prodajno količino.

Za v prihodnje predvidevamo, da se bo trg še naprej širil, kajti odpirale se bodo nove trgovine z istovrstnimi izdelki kot so naši. Posebnih ovir za vstop na trg ne bo, a konkurenca bo vse večja.

Da bi na trgu lahko konkurirali, naši zaposleni redno obiskujejo sejme, poslovne konference, spremljajo modne revije, opazujejo dogajanje v svetovnih modnih središčih in potrošnike, ter njihove reakcije na novosti.

3.4 NAPOVED PRODAJE

Predvidevamo, da bo prodaja vsako leto narasla vsaj za 10% vrednosti prodaje iz predhodnega leta. Glede na to predvidevanje smo oblikovali finančne projekcije.

3. RAZVOJ IN PROIZVODNJA

4.1 RAZVOJ STORITVE

Našim kupcem bomo skušali zagotoviti cenovno ugodne in kvalitetne proizvode. Z razvojnimi smernicami se bomo seznanjali na raznih sejnih in tam skušali najti najugodnejše in kvalitetne dobavitelje.

Naši cilji so predvsem zadovoljstvo zaposlenih, kupcev in samih ustanoviteljev.

Zavedamo se, da se želje in zahteve kupcev hitro spreminjajo, a kljub temu želimo na trgu nastopati kar se da uspešno.

4.2 IZBIRA POSLOVNE LOKACIJE

Naše podjetje, IBJ d.o.o., se bo nahajalo v New Yorku v poslovnem zgradbi na 1155 Avenue of the Americas. Za ta kraj smo se odločili zaradi mnogih ugodnosti te lokacije. Zgradba se nahaja v samem centru mesta na Manhatnu in je znana po firmah te stroke zato z pridobivnu kupcev nebo težav. Objektov je bil zgrajen l. 1982, vendar so prostori še dokaj novi. Prav tako je poskrbljeno za parkirne prostore, kateri se nahajajo ob stavbah. Tudi okolica je privlačno urejena.

Seveda imamo z našim prostorom tudi stroške. Poslovni prostor bomo odkupili z vloženim denarjem. Dodatni stroški bodo še: ogrevanje, stroški komunale, elektrike, telekomunikacij in stroški vzdrževanja opreme ter seveda čiščenje.

4.3 ORGANIZACIJA STORITVE

Podjetje IBJ je storitveno podjetje. Ponujali bomo vse vrste izdelkov iz naše branže. Izdelke za prodajo bomo nabavili pri naših dobaviteljih in jih vgrajevali v poslovnih prostorih naših strank. Našim kupcem bomo skušali zagotoviti najboljšo kvaliteto po ugodni ceni.

4.4 NAČRT NABAVE

Bistvo našega poslovanja je vgradnja in servisiranje. Naše delo je v veliki meri odvisno od dobaviteljev, zato moramo le-te premišljeno izbrati, se prepričati o točnosti in zanesljivosti dobav, pogojih plačevanja ter možnih ugodnostih. Z njimi bomo vzpostavile dobre odnose tako, da ne bi bilo težav z nabavo in dostavo njihovih proizvodov. Zavedamo se, da so za nas odnosi z dobavitelji ključnega pomena, zato bomo pri tem še posebej pozorni.

Blago bomo nabavljali sproti razen potrošnega materiala ob pomankanju ali velikih naročilih.

4.5 POTREBNI POSLOVNI PROSTORI

Upravljamo storitveno podjetje, zato je zelo pomemben že izgled poslovnega prostora. Kupci nas bodo obiskovali na sedežu podjetja in ključnega pomena je prav njihov prvi vtis.

Poslovni prostor bom odkupili z denarjem iz osnovnega kapitala. Odkupil pa bom poslovne prostore, manjše skladišče ter pripadajoča parkirna mesta.

Nakup prostora bo za nas gotovo eden največjih stroškov, zato smo izbrali novo poslovno stavbo, tako da nam ne bo treba vsega popolnoma prenoviti. Poskrbeli bomo le za sveže popleskane stene, primerno opremo ter za prijetno vzdušje v trgovini. Naš strošek s prostorom bo še ogrevanje, skupne sanitarije v stavbi, varovanje ter zavarovanje prostora. Objekt je varovan z alarmnimi napravami, zaposleno pa je tudi posebej specializirano osebje, ki je odgovorno za nadzor prostorov v delovnem času. To osebje in zavarovanje objekta je skupno vsem poslovnem v stavbi, zato bodo stroški razdeljeni tudi med vse ostale. Sami pa bomo skrbeli za čistočo in vzdrževanje naše trgovine.

Podjetje bo torej obratovalo v naslednjih prostorih:

- pisarna
- priročno skladišče

4.6 NAČRT STROJEV IN OPREME

Ker nimamo proizvodnje in izdelkov ne proizvajamo sami, večjih strojev ne potrebujemo, ampak le nekatere pripomočke, ki nam bodo lajšali delo pri poslovanju.

Potrebna oprema

Pisarniško pohištvo (pisalna miza, pisalni stol, računalnik, omara za dokumente, Telefon, telefaks) ter delovno orodje (izvijače in ostalo orodje primerno za uporabo).

Vse pripomočke kot tudi opremo bomo kupili novo. Denarni vložek v dokončno opremo prostorov za potrebe poslovanja je 1.205.000 SIT.

4.7 NAČRT ZAPOSLOVANJA OSEBJA

Podjetje bom ustanovil sam. Hkrati bodo v podjetju zaposlenih še 10 ljudi z primerno izobrazbo, ki bodo skrbeli za nabavo in kontrolo zalog ter kvalitete. Zaposleni za nedoločen čas, v pogodbi so zajete točke o možnostih napredovanja, o nagrajevanju, o regresu, dopustu ter dolžnostih in pravicah delojemalca in delodajalca. Zaposlene bomo nagrajevale z različnimi ugodnostmi, poskušale jih bomo čim bolj stimulirati, tako da bomo skrbele za dobre pogoje dela ter za dobre odnose med sodelavci. Prav tako jim bomo omogočile dodatno izobraževanje, plačale bomo tečaje in seminarje, da bodo s tem izpopolnjevali svoje znanje in sposobnosti ter si pridobivali nove izkušnje.

4. NAČRT PRODAJE IN STRATEGIJA TRŽENJA

5.1 TRŽNO SPOROČILO PODJETJA

V prvem letu načrtujemo povprečno ponudbo podjetja, tržni delež pa bomo v prihodnosti širili z znanjem in kvaliteto. V naši trgovini ne bomo delale razlik med strankami, ne glede na njihov spol, starost ali narodnost.

Reklamo bomo delali z različnimi standardnimi prijemi kot je to že v praksi pri za to specializiranih firmah. Pri promociji bomo poudarjali visoko strokovnost ljudi, kvaliteto in nizko ceno, funkcionalnost, natančno izdelavo, udobje in modnost.

Morebitne reklamacije bom reševal sam neposredno s končnim kupcem. Seveda razmišljam tudi o lastni blagovni znamki in upam, da bom z njo lahko konkuriral.

5.2 OBLIKOVANJE IN POLITIKA CEN

Prodajno ceno bomo določale glede na stroške, natančne ocene kupne moči potencialnih kupcev, pozorni bomo na maržo nabavne cene, pri kateri bomo upoštevale tudi stroške transporta in zavarovanja. Ob upoštevanju kvalitete in vseh ostalih parametrov, ki določajo izdelek, bomo ob preudarni izbiri dobaviteljev lahko oblikovale nižje cene od konkurenčnih ponudnikov.

5.3 PRODAJNE POTI

Naše proizvode bom prodajal po New Yorku pozneje po vsej državi (USA)

5.4 POPRODAJNE STORITVE KUPCEV

Prodajo bom pospeševal s popusti, oglaševanjem in pomočjo pri svetovanju in izbiri. Strankam bom nudil možnost zamenjave izdelka v primeru, če bo to potrebno.

5.5 OGLAŠEVANJE IN PROMOCIJA

Kot vemo, je danes oglaševanje precej drago, najdražje je seveda oglaševanje po televiziji, ki si ga na začetku ne bom mogel privoščiti, zato bom se držal pravila, da je najboljša reklama zadovoljen kupec.

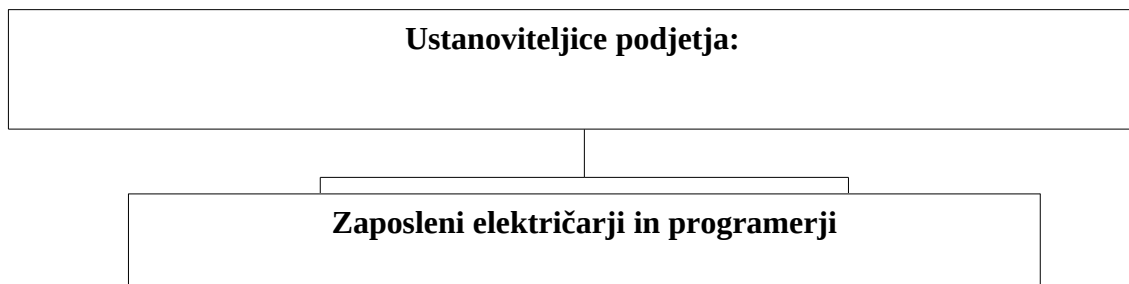
5. MANAGEMENT, ORGANIZACIJA IN LASTNIŠTVO

6.1 PODJETNIŠKA / PODJETNIŠKA SKUPINA

Ob ustanovitvi bom one man band, kasneje pa se ne bom branil družabnišva oz. dokapitalizacije, upam, da mi bo uspelo pripeljati v firmo čim bolj uspešne menegerje.

6.2 ORGANIZACIJSKA SHEMA PODJETJA

Ker smo razmeroma malo podjetje, moja shema ni zelo razslojena. S tem se bom izognil težavam s pretokom informacij in komuniciranjem v firmi.



6. CENA DELA IN PROBLEMOV

Kot v vsakem novem oz. začetem poslu se pojavijo tveganja, prav tako tudi pri nas. Ker sem ustanovitelj še zelo mlad in ne preveč izkušen je možno, da bi na začetku prihajalo do manjših problemov, vendar če gledamo na ta problem iz realne strani vem, da se ljudje na svojih napakah učimo in jih poskušamo seveda tudi popraviti. kot ustanovitelj imam dokončano visoko šolo, zato mislim, da imam zaradi večletnega šolanja pridobljenih dovolj znanj o organizaciji, prodaji in vodenju podjetja. V prihodnje sem pripravljene pridobiti nova znanja na seminarjih oz. različnih tečajih, kajti pri tem poslu je zelo pomembno, da sem seznanjene z novostmi, modnimi trendi in kar je najpomembnejše – konkurenco.

Zelo dobro smo preučili finančni del in zbrali dovolj potrebnega kapitala za zagon in nadaljnje poslovanje. Denar in stroške smo razporedili tako, da nam bo na koncu oz. vsak mesec ostalo nekaj denarja, ki ga bomo varčevali in bo naša zlata rezerva ob spodrseljajih in nujnih primerih. Naš finančni del poslovnega načrta kaže, da do zadolžitev naj ne bi prišlo, obseg poslovanja pa je primeren financam in našim zmožnostim. Stroške bomo vsak mesec poskušali minimirati z novostmi in izboljšanji samega posla.

Največjo nevarnost pa trenutno vidimo v neizdelani prodajni mreži in nedorečenih prodajnih poti, saj lahko našo vrsto izdelkov najdete po vsej državi, zato je konkurenca zelo velika.

Ko smo razmišljali o sezonskih nihanjih, smo prišli do spoznanja, da to ne bi smel biti problem, kajti kot vemo, se ta storitv ne naslanjs na letne čase ampak na čas sam le ta pa je na naši strani.

Vsake toliko časa bodo na trg prihajali novi proizvodi, nove znamke, zato bomo z proizvajalci poskušali dobiti stik in pridobiti njihovo zaupanje s tem, da bi dobavljali in prodajali njihove izdelke.

Kot pa vsi vemo, se zakoni in predpisi ves čas spreminjajo in podjetjem povzročajo preglavice in dodatne stroške. Poskušali bomo biti ves čas seznanjeni z pravili poslovanj, roki plačil, kajti ne bi radi plačevali dodatne obresti ali pa kazni inšpekcijam zaradi nepotrebnih nepravilnosti v poslovanju.

7. TERMINSKI NAČRT

9.1 TERMINSKI NAČRT KLJUČNIH DEJAVNOSTI

Naše podjetje IBJ, ki bo organizacija z omejeno odgovornostjo, bo ustanovljeno **1. januarja 2007**. Ta datum smo si izbrali zato, ker je 1. januar začetek novega leta in se nam zdi pomemben že zaradi tega, ker smo tudi mi novi na trgu, mlado podjetje oz. začetniki v taki vrsti posla. Pred ustanovitvijo podjetja pa smo bili deležni še mnogim dogodkom, ki so nas pripeljali vse od začetka, ko smo dobili idejo za podjetje, pa vse do konca, ko bo podjetje nastalo.

Prvi takšen pomemben dogodek je bil, ko sem prišli do ideje, da bi se ustanovil tak posel Ta ideja se nam je porodila **septembra 2006**. Najprej sem preučil nekaj idej, preučile njihove

dobre in slabe lastnosti in se na koncu odločil za navedeno storitev. Takoj za to odločitvijo so padle ideje o imenu podjetja. Iskal sem povezave, ki bi iz imena že nakazovale na panogo podjetja. Tako smo izbrale ime IBJ.

V **januarju 2007** sem dodobra preučil finančne projekcije in se odločil, da bom vložil 10 000.000, v naslednjih mesecih pa sem zaprosil banko za kredit. Odločil sem se tudi za lokacijo, ki se mi je zdela zelo primerna. Ta prostor bomo odkupili v **avgustu 2007**, sedaj je le začasno v uporabi v najem.

Ves ta čas pa sem razmišljal o prodaji, zaposlitvi delavcev, iskale poslovne partnerje, dobavitelje, se udeležil različnih predavanj, seminarjev, kjer sem se seznanil z načini, kako uspešno poslovati in doseči vse želene cilje.

Po odkupu prostora sem začel nabavljat potrebno opremo za poslovne prostore, kajti vse ostalo (električno napeljava, voda, zaščitni sistemi...) je poslovni prostor že imel. Nekaj tednov (december) pred uradnim odprtjem smo nabavili vso potrebno robo, postavili reklamno tablo, nabavili pisarniško opremo, računalnik, mize oz. vse potrebno za začetek in otvoritev, ki je sledila. Kasneje smo zaposlili tudi 10 ljudi.

Ko bo podjetje ustanovljeno, bo nabava potekala ob sklepu dogovorov oz. na začetku meseca. Plače bodo **15. v mesecu**, plačila računov pa bodo v roku **15 , 30, 45, 60, 90 dni** od prejema blaga, kar je odvisno od dobaviteljev, kajti prav oni določajo rok plačila.

Ves čas v prihodnjih petih letih bomo poskušali delovati vzporedno s konkurenco, razmišljali o izdelavi svojega lastnega proizvoda, poskušali prodreti na tuji trg, izboljševali prodajo in si tako znižali stroške, pridobivali zaupanje kupcev, nove dobavitelje in si trdno zagotovili prodajno mrežo.