



**Računalniško podjetje za prodajo računalnikov, računalniške opreme, servisiranja,
svetovanja in programiranja**

Bizeljska cesta 45, 8250 Brežice
Tel. 07/81-25-256
e-mail: racunalnistvo.C3@gmail.com

POSLOVNI NAČRT ZA RAČUNALNIŠKO PODJETJE

1. POVZETEK NAČRTA

1.1 OPIS POSLA

Ponujali bomo storitve in izdelke s področja računalniške tehnologije.

1.2 TRG

Najprej bi radi osvojili trg v Posavju, kasneje pa bi se ob razširitvi našega poslovanja razširili na celotno Slovenijo. Naš dolgoročni cilj pa je ob ustanovitvi lastne blagovne znamke za določene storitve tudi tržišče JV Evrope.

1.3 POTENCIAL ZA RAST

V obdobju od enega do treh let nameravamo naše poslovanje še bolj razširiti s prodajo računalnikov, servisiranjem, svetovanjem in računalniškim programiranjem.

1.4 NAPOVED PRODAJE IN DOBIČKA

Od planiranja prodaje 15.000,00 € letno bi bil dobiček 5.000,00 € letno.

1.5 POTREBNA FINANČNA SREDSTVA

Za začetek poslovanja bomo zastavili svoj lastniški kapital. Za poslovanje v prvih treh letih bi zagotovili sredstva naše prodaje, manjkajoči kapital pa bi najeli posojilo pri ustreznih bankah.

1.6 UPORABA FINANČNIH SREDSTEV

Pridobljena finančna sredstva bi porabili za tekoče poslovanje podjetja in plače zaposlenih, preostanek pa bi namenili za nove investicije.

1.7 ODPLAČILO DOLGA

Posojila bomo odplačali v roku dveh let.

1.8 SEZNAM KRITIČNIH DEJAVNIKOV ZA USPEH PODJETJA

Rast našega podjetja je v veliki meri odvisna od konkurenčnosti podjetja ter v uspešnosti pri lansiranju lastnih programov na trg. Prav tako pa bo uspeh odvisen od predanosti zaposlenih.

1.9 POTREBNA POMOČ

Za zagon našega podjetja imamo zagotovljeno zadostno število strokovnjakov in kvalitetno usposobljeno osebje.

2. OPIS PODJETJA

2.1 PREGLED POSLOVNE IDEJE

Podjetje je organizirano v obliki družbe za omejeno odgovornostjo. Za to obliko smo se odločili predvsem zato, ker zaposluje 15 zaposlenih in se nam zdi preveliko za obliko samostojnega podjetnika, v tej družbi pa družbeniki ne odgovarjajo za terjatve podjetja z vsem svojim premoženjem.

Sedež podjetja se nahaja na Bizeljski cesti 45, 8250 Brežice. Tu se nahajajo njegovi poslovni prostori in prodajno-servisna enota. Ukvarjamo se s prodajo računalnikov in vse ostale računalniške opreme, predvsem pa naši strokovnjaki opravljajo naloge računalniškega programiranja in servisiranja računalnikov. Uvedli bomo tudi spletno trgovino.

Predvsem pa bomo poskušali zadovoljiti potrebe naših strank, ki se pojavljajo na tržišču. V prihodnje želimo postati vodilni na področju tržišča računalništva v spodnjem Posavju. Negovali bomo dobre poslovne odnose, ki jih želimo imeti s sedanjimi sodelavci in strankami, ki trenutno kupujejo pri naši konkurenci. Spremljali bomo rast in razvoj konkurence ter gibanja na trgu. Zaposlenim bomo omogočili dodatno izobraževanje in udeležbo na seminarjih, kjer spremljajo dogajanje v računalniški panogi.

2.2 NAVDIH TOVRSTNE IDEJE

V zadnjih desetletjih je tehnologija spremenila način našega dela in komuniciranja. Danes pridemo do informacij in ljudi po vsem svetu, zato so nove tehnologije odprla vrata na vseh področjih človeškega delovanja in prinesle v naša življenja nove priložnosti, udobje in vrednote.

2.3 VLOGA OSEBNIH KVALITET IN IZKUŠENJ

Pri opravljanju svojega dela želimo utrditi položaj pomembnega ponudnika kvalitetnih storitev svetovanja, prodaje, izvedbe in vzdrževanja na področju računalniške infrastrukture. Pri tem je naša vizija tako znotraj podjetja, kot pri partnerjih in naročnikih vlogo posameznika nadgraditi na način, ki bo omogočal stalno izpopolnjevanje in nadgrajevanje tako strokovnega znanja, kot osebne rasti.

2.4 INOVATIVNOST KONCEPTA

Ponujali bomo prodajo programske in računalniške opreme, servisiranje, programiranje računalnikov, izdelavo spletnih strani in strokovno svetovanje za področje računalništva na enem mestu. Na uspešnost posla se zanašamo, ker vsakodneven razvoj visoke tehnologije računalništva prispeva k večjemu povpraševanju po računalniški opremi in različnih programih za uspešno delovanje računalnikov. Čedalje bolj se uveljavlja tudi spletna trgovina, katero bomo uvedli tudi mi.

2.5 POTREBE PO IZDELKU / STORITVI

Potreba po naših storitvah in izdelkih je, ker se tehnologija računalništva dnevno spreminja, potrebe po računalniški opremi pa se večajo iz dneva v dan, ker v današnjih časih skoraj vse temelji na delu z računalnikom.

2.6 SREDNJEROČNI IN DOLGOROČNI VIDIK PODJETJA

S številnimi izdelki in storitvami, ki jih bomo ponujali, bomo poskušali zadovoljiti potrebe strank. V prihodnosti želimo postati vodilni na področju računalniških storitev najprej v Posavju, nato pa še po drugih slovenskih regijah, kasneje pa še povsod po Evropi in svetu, zato bomo s časom poskušali pridobiti čim več novih idej, zamisli za še bolj uspešno poslovanje.

3. DEJAVNOST – OPIS PROIZVODA ALI STORITVE

3.1 PODROBEN OPIS IZDELKA ALI STORITVE

Predvideli smo prodajo računalnikov in dodatne računalniške opreme, servisiranje računalnikov in računalniške opreme, svetovanje glede računalništva, programiranje računalnikov, izdelavo spletnih strani in ustvarjanje novih programov. Z uspešnostjo poslovanja bomo širili poslovne in prodajne prostore na več lokacij. Uvedli bomo tudi spletno trgovino, kjer bomo prodajali računalniško in strojno opremo.

Od opreme prodajamo:

- osebne in prenosne računalnike PCX, HP Compaq, IBM, Fujitsu Siemens, Acer
- tiskalnike Epson, HP, Canon, Fujitsu in Star,
- digitalne fotoaparate, skenerje, risalnike, rezalnike in drugo opremo,
- ekranske filtre, miške, modeme, mrežne kartice, USB in firewire vmesnike in druge dodatke,
- trakove, črnila, tonerje in drug potrošni material za tiskalnike,
- telefakse in fotokopirne stroje Canon.

Od programske opreme nudimo:

- Windows operacijske sisteme
- licenčne programske pakete za obdelavo teksta, slik in podatkov;
- programe za načrtovanje in konstruiranje ACAD;
- različne uporabniške programe.

Od računalniške opreme nudimo:

- disketniki
- grafične kartice
- matične plošče
- miške
- monitorji
- napajalniki
- ohišja
- optične enote
- procesorji
- spomin
- tipkovnice
- trdi diski
- zračna hlajenja

Poleg navedenega lahko pri nas dobite tudi najrazličnejšo drugo računalniško opremo. Te je preveč, da bi jo lahko tu našeli. Ponudbo kar v največji meri prilagajamo željam in potrebam naših kupcev. Kot dodatne storitve nudimo servis računalnikov tudi na domu, po vaših željah pa vam oblikujemo moderne spletne strani, vam svetujemo pri nakupu in uporabi računalniške opreme. Ponujamo pa tudi opremo, ki jo lahko strankam posodimo za čas popravila.

3.2 INOVATIVNE LASTNOSTI IZDELKA / STORITVE

Naša predanost iskanja novosti se odraža v razvoju inovativnih rešitev današnjih in prihodnjih tehnoloških problemov, saj bomo veliko naporov vložili v raziskave novih področij tehnologije programske opreme. Razlikujemo se tudi v visoki kakovosti izdelkov, po konkurenčnih cenah, ter obširni ponudbi.

3.3 RAZLIKOVANJE IZDELKOV / STORITEV OD OBSTOJEČIH NA TRGU

Ne bomo prodajali komponent najnižjih kvalitetnih in cenovnih razredov. Ponujali bomo računalniško opremo različnih proizvajalcev.

3.4 POSEBNOST, EDINSTVENOST IZDELKOV / STORITEV

Naša posebnost je ažurnost poslovanja. Zavezani smo okolju, v katerem delujemo oz. bomo delovali. S tem želimo doseči svoje poslovne in širše družbene cilje. Zavezanost okolju je investicija v našo prihodnost.

3.5 ZADOVOLJEVANJE POTREB KUPCEV

Stranke od naših izdelkov in storitev pričakujejo čim boljšo tehnologijo računalniške opreme, servisiranja in svetovanja; časovno hitro servisiranje, kvalitetno svetovanje o najnovejši tehnologiji, ugodno in kvalitetno prodajo računalniške opreme in raznolikost asortimenta.

4. ANALIZA PANOGE

4.1 OBSEG TRGA V PANOGI, V KATERO VSTOPAMO

V panogi, v katero vstopamo, je trg zelo razširjen. Predvsem na svetovnem trgu je ogromno podjetij, ki ponujajo podobne storitve, kot naše podjetje. Potrudili se bomo, da bomo čimbolj uspešni na slovenskem trgu. Menimo, da ima ta panoga vse večje potenciale, kajti razvoj računalništva in opreme je hiter in univerzalen, ter predstavlja prihodnost, kajti vse več ljudi uporablja računalnike vsak dan, tako za osebno uporabo, kot tudi v poslovnem svetu.

4.2 ŠTEVILO PODJETIJ GLEDE NA ISTO PANOGO

Na tržišču deluje zelo veliko računalniških podjetij. Na slovenskem trgu v tej panogi posluje približno 150 različnih podjetij. Ta so različno velika, z različnimi ponudbami izdelkov in storitev.

4.3 SPLOŠNI TRENDI V PANOGI; STAGNIRANJE, RAST ALI KRČENJE PANOGE

Sledili bomo svetovnim trendom in smernicam razvoja na področju informacijske tehnologije.

Panoga se z vsakim letom povečuje, ker z najnovejšo tehnologijo prihaja do vse večjih potreb po tovrstnih računalniških podjetjih.

4.4 MOŽNE SPREMEMBE V PANOGI

Obstajajo možnosti, da pride do sprememb v panogi. Te lahko temeljijo na novem načinu programiranja, najnovejši, še bolj napredni tehnologiji in potrebah ter željah trga.

4.5 VPLIV SPREMEMB NA PODJETJE

Spremembe v panogi bodo vsekakor vplivale na naše podjetje. Morali bomo redno spremljati spremembe na trgu in se jim poskušali čim bolj in čim bolj učinkovito prilagajati, da bomo lahko zadovoljili potrebe in želje trga.

4.6 ZAVEDANJE POLITIČNIH, ZAKONODAJNIH, DRUŽBENIH, OKOLJSKIH ALI TEHNOLOŠKIH SPREMEMB

Zavedamo se političnih, zakonodajnih, družbenih, okoljskih ali tehnoloških sprememb, ki lahko srednje, oziroma dolgoročno resno vplivajo na naše poslovanje.

5. ANALIZA KONKURENTOV

5.1 NAJVEČJI TEKMECI

Naši največji tekmeci so podjetja ROLAND d.o.o., SIGMA d.o.o. in NIKIR, d.o.o., 3BM d. o. o. Jesenice, AGT Računalniki d. n. o., BELBLED d. o. o., BILAŽ s. p., BIT Plus d. o. o., COMWARE d. o. o. in mnogi drugi.

5.2 NEKATERE NJIHOVE GLAVNE PREDNOSTI IN SLABOSTI

Podjetje Roland d.o.o. ponuja:

- lastna proizvodnja in servis strojne računalniške opreme
- oblikovanje celovite ponudbe: izdelki, storitve, svetovanje, inženiring, vzdrževanje
- maloprodajna trgovina z močno podporo Internet trgovine.

Njihova prednost je, da poleg računalniške opreme, spletne trgovine in servisa ponujajo še izdelke iz področja digitalne fotografije, internetne, grafične in multimedijske storitve.

Podjetje Sigma d.o.o. ponuja:

- izdelavo programske računalniške opreme
- prodajo strojne računalniške opreme
- svetovanje - načrtovanje
- vzdrževanje

Njihova slabost je, da nimajo organizirane spletne trgovine.

Nikir d.o.o. je računalniško podjetje, ki se ukvarja z razvojem programske opreme za elektronsko poslovanje, namenjenega predvsem računovodskim servisom. Njegova prednost je, da se ukvarja z razvojem programske opreme, slabost pa, da nimajo organiziranih dodatnih dejavnosti v zvezi z računalniško tehnologijo.

5.3 V ČEM SMO LAHKO DRUGAČNI?

Drugačni od konkurenčnih podjetij smo lahko tako, da poleg njihove dejavnosti v svojem poslovanju ponudimo tiste dejavnosti, ki jih ta podjetja ne ponujajo.

5.4 IZBOLJŠANJE KONKURENČNOSTI IZDELKA / STORITVE

Konkurenčnost našim izdelkom in storitvam lahko izboljšamo tako, da ponudimo čim boljše oglaševanje na trgu, kvalitetne izdelke in storitve po ugodnih cenah, ugodne plačilne pogoje in dodatne ugodnosti za velike naročnike. Skušali bomo izbrati tudi čimbolj strokovno osebje, ki nam bo s svojim znanjem pomagalo pri ustvarjanju konkurenčnega osebja.

5.5 UPORABA CENOVNIH POLITIK KONKURENTOV

Konkurenti uporabljajo različne cenovne politike. Podjetje Roland ima cene storitev in izdelkov sorazmerno visoke, zato bomo poskušali enako ponudbo ponuditi po nižjih cenah, čeprav večjih odstopanj glede cen verjetno ne bo, kajti cene in ponudbo narekujejo smernice povpraševanja na trgu in priporočila dobaviteljev opreme, ki jo bomo prodajali. Cene in ponudbo bomo ob primerjanju z drugimi podjetji nastavili po temeljitih preučitvah glede na ponudbo konkurentov in povpraševanja strank.

5.6 GLAVNI KONKURENTI IN NJIHOV TRŽNI DELEŽ

Naši trije konkurenti imajo dokaj izenačen tržni delež in sicer po med 5 in 10%. Čeprav je na prvi pogled videti, kot da je trg že zasičen s tovrstno ponudbo, menimo, da bomo lahko spretno izkoristili nekatere tržne niše, kjer konkurenčna podjetja niso prisotna, prav tako pa pričakujemo, da bo nekaj strank drugih podjetij preučilo našo ponudbo in se odločilo za sodelovanje z nami.

Zap. Št.	Konkurenti	Tržni delež (%)
1.	Roland, d.o.o.	9,2 %
2.	Nikir, d.o.o.	7,5 %
3.	Sigma, d.o.o.	6,1 %
4.	3BM, d.o.o.	9,9 %
5.	Jesenice, AGT računalniki d.n.o.	7,1 %
6.	BELBLED, d.o.o.	8,2 %
7.	BILAŽ, s.p.	5,3 %
8.	BIT Plus, d.o.o.	6,8 %
9.	COMWARE, d.o.o.	8,5 %

6. PSPN (SWOT) ANALIZA

- P = prednosti
- S = slabosti
- P = priložnosti
- N = nevarnosti

6.1 NAŠE PREDNOSTI (notranje)

Naše prednosti so, da ponujamo različne storitve in prodajo računalniške opreme in drugih storitev (kot je izdelava raznih računalniških programov) na enem mestu. Ponujali bomo kakovostno računalniško opremo vseh cenovnih razredov in s pestro ponudbo več

različnih proizvajalcev te opreme skušali prepričati čim večji krog kupcev. Naše osebje bo kvalificirano za to delo, ter tako skušalo biti v čim večjo pomoč strankam pri odločitvi o nakupu oziroma sodelovanju z nami. V ponudbo bomo imeli vključeno servisiranje in strokovno pomoč glede programov, ki jih bodo izdelovali sami.

6.2 NAŠE SLABOSTI (notranje)

Slabosti našega podjetja vidimo predvsem v tem, da bomo z poslovanjem pričeli na relativno majhnem geografskem področju, kjer že delujejo podobna podjetja, ki nam bodo predstavljala konkurenco, tako da bo seznam potencialnih strank sprva morda malo omejen.

6.3 NAŠE PRILOŽNOSTI (zunanje)

Naše priložnosti so, da bomo ob dobrem poslovanju širili svoje storitve in ponudbo na nova tržišča, jih izvažali ali pa razširili podjetje. Priložnosti vidimo tudi v naši ponudbi, ki bo vsebovala tudi naše avtorsko izdelovanje računalniških programov, ki jih bomo nato ponujali drugim podjetjem, predvsem v gostinstvu in trgovini.

6.4 NAŠE NEVARNOSTI (zunanje)

Naše nevarnosti so, da nam zaradi prevelike konkurenčnosti ne bo uspelo doseči zelenega cilja. Veliko nevarnost danes predstavljajo tudi cenejši, uvoženi proizvodi na črnem trgu.

PREDNOSTI	PRILOŽNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> ➤ visoka kakovost ➤ usposobljeni zaposleni ➤ servisiranje in strokovna pomoč ➤ raznolikost ponudbe na enem mestu 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ novi trgi ➤ izvozni potencial ➤ predlog za širitev podjetja
SLABOSTI	NEVARNOSTI
<ol style="list-style-type: none"> 1. poslovanje na relativno majhnem geografskem območju 2. veliko konkurentov 	<ol style="list-style-type: none"> 3. pojav novih konkurentov 4. uvoženi proizvodi

7. NAČRT TRŽENJA IN PRODAJE

7.1 PROIZVOD ALI STORITEV

Naši izdelki in storitve so visoke kvalitete, sledijo razvoju tehnologije in so med najbolj zanesljivimi na trgu.

Potrudili se bomo za izboljšanje kvalitete iz visoke na vrhunsko, še bolj sledili razvoju tehnologije in ustvarjali novo programsko opremo za računalnike.

Naši glavni konkurenti so podjetja Nikir d.o.o., Roland d.o.o. in Sigma, d.o.o. Podjetje Nikir, d.o.o. se ukvarja le z razvojem programske opreme za elektronsko poslovanje,

podjetje Roland, d.o.o. ponuja spletno trgovino, servisiranje računalniške opreme in lastno proizvodnjo računalniške opreme, oblikovanje celovite ponudbe: izdelki, storitve, svetovanje, vzdrževanje in maloprodajno trgovino z močno podporo Internet trgovine.

Sigma d.o.o. pa ponuja izdelavo programske računalniške opreme, prodajo strojne računalniške opreme, svetovanje - načrtovanje in vzdrževanje. Naša storitev bo ponujala storitve vseh treh računalniških podjetij in si tako zagotovila boljše poslovanje.

Naša inovativnost se kaže v tem, da smo zelo mlado in ambiciozno podjetje, ki je takoj ob prihodu na tržišče doseglo velike uspehe.

Svoje podjetje želimo razširiti še na tržišča, na katerih trenutno še nismo prisotni in tako želimo s svojo storitvijo ustvariti podobo podjetja, vrednega zaupanja tudi zahtevnejših strank.

Zaenkrat menimo, da je imamo zelo pester program storitev, vendar se bomo čez čas prilagodili povpraševanju na trgu in tako še razširili svojo ponudbo v kolikor se nam bo to zdelo potrebno.

7.2 KUPEC

Naše izdelke in storitve bomo ponujali širšemu krogu strank.

Naše ciljne skupine so:

- druga podjetja, ki bi uporabljala naše storitve
- šolarji
- šole
- trgovine, ki bi uporabljale naše programe
- posamezniki za osebno uporabo

Svoje strategije prodaje in ponudbe bomo ustrezno prilagajali posameznim skupinam potencialnih kupcev.

Za prepoznavanje potreb kupcev bomo uporabljali razne ankete ter individualne pogovore, s katerimi bomo prišli do najboljših zaključkov, kaj stranke potrebujejo v konkretnih primerih.

Povratne informacije kupcev bomo zbirali tako, da jim bomo ob nakupih ponudili razne ankete, ki jih izpolnjene vrnejo v trgovino in tako sodelujejo v različnih nagradnih žrebanjih in s tem privabili še več kupcev.

7.3 PRODAJNE POTI

Svoje izdelke in storitve nameravamo prodajati v naši poslovalnici na Bizeljski cesti 45 v Brežicah. Kupci bodo do naših izdelkov dostopali osebno v naši poslovalnici in preko spletne trgovine. Kot izboljšanje dostopnih pogojev pa bomo razširili naše poslovanje na podružnice in si zagotovili še več kupcev.

Naši konkurenti, ki imajo zaenkrat večje finančne zmogljivosti od nas, reklamirajo svoje storitve po večjih medijih in tako privabljajo stranke, prav tako so na trgu nekaj časa dlje kot mi in zato že imajo svoj krog kupcev. Zato menim, da imajo naši konkurenti lažji dostop do kupcev, kot mi.

Svoje izdelke in storitve in izdelke bomo prodajali v lastni organizaciji, zaposlili bomo prodajno in svetovalno osebje, ki bo kvalificirano za to delo, pogodbe o distribuciji pa ne bomo sklenili.

7.4 METODE OGLAŠEVANJA IN PRODAJE

Uporabljali bomo metode časopisnega in internetnega oglaševanja, oglaševanja preko letakov in radia. Naša največja metoda oglaševanja pa bo kvalitetne storitve in prijazno osebje.

Za oglaševanje preko časopisov in revij smo se odločili, ker menimo, da lahko tako privabimo več kupcev, saj bomo oglaševali predvsem v strokovnih revijah in časopisih. Naši konkurenti oglašujejo predvsem preko televizijskih oglasov vendar menim, da to ni pravi način za oglaševanje tovrstnih storitev. Cene naših izdelkov in storitev bodo primerljive s cenami na trgu in se bodo prilagajale povpraševanju. Ker se naše cene ne bodo veliko razlikovale od cen konkurentov, bomo v naše storitve vključili še druge ugodnosti. Svojim kupcem bomo omogočili kreditiranje, saj se zavedamo, da bomo poslovali z izdelki oziroma storitvami višjega cenovnega razreda in tako omogočili strankam lažji nakup.

8. NAČRT PROIZVODNJE / NAČRT OPRAVLJANJA STORITEV

8.1 POSLOVNI PROSTORI

Poslovne prostore že imamo in se nahajajo na Bizeljski cesti 45 v Brežicah, blizu mestnega jedra. Dobro ima urejeno prometno povezavo in v bližini se nahajajo banka, občina, upravna enota, bolnišnica in mnoge druge stavbe.

8.2 Podroben opis naše poslovne lokacije:

Naslov	Bizeljska cesta 45, 8250 Brežice
Obseg v m²	100m ²
Načrt:	dve pisarni, prodajalna, toaletni prostori in skladišče

8.3 Naši poslovni prostori nam bodo zadostovali minimalno do razširitve našega poslovanja.

8.4 So lahko dostopni kupcem, nahajajo se v bližini mestnega centra, cestna povezava je dobra, prav tako pa je veliko parkirnih prostorov.

Za naše poslovanje bomo potrebovali poslovni inventar, računalniško opremo ter službeno vozilo za dostavo in servisiranje na domu.

8.5 NAJEMI OPREME V BLIŽNI PRIHODNOSTI

Zaenkrat nam oprema zadostuje in ne nameravamo nabavljati nove.

8.6 SEZNAM GLAVNIH DOBAVITELJEV IN POGOJI PLAČIL

ZAP. ŠT.	DOBAVITELJ	ROK PLAČILA V DNEH
1	Apple Computer, Inc	30 dni
2	HP	30 dni
3	Sony	25 dni
4	Samsung	20 dni
5	Epson	25 dni
6	Nikon	30 dni
7	Philips	20 dni

8	Umax	25 dni
9	IBM	15 dni

8.7 REZERVNI DOBAVITELJI

O rezervnih dobaviteljih nismo razmišljali, ker imamo že dovolj veliko izbiro dobaviteljev, s katerimi sodelujemo.

8.8 SISTEM NADZORA KAKOVOSTI IN CERTIFIKAT KAKOVOSTI

Sistema nadzora kakovosti ne bomo uveljavljali, ker nimamo takšnega tipa storitve.

8.9 ZDRAVSTVENA VARNOSTNA IN OKOLJSKA ZAKONODAJA

Z varnostno, okoljsko in zdravstveno zakonodajo smo seznanjeni in menimo, da v primeru našega poslovanja tovrstna zakonodaja ne pride tako do izraza, kot v drugih panogah.

9. NAČRT ČLOVEŠKIH VIROV

9.1 MANEGERSKA STRUKTURA

Naše podjetje zaposluje 15 ljudi. Poleg direktorja, pomočnika direktorja in poslovnega sekretarja, ki predstavljajo administrativno osebje in imajo vsi ustrezno izobrazbo, so naši ostali sodelavci predvsem osebje v poslovnih prostorih – svetovalci, prodajalci in serviserji.

Vodilno osebje je že sodelovalo pri podobnih projektih pri drugih projektih in izkušnje imajo.

9.2 ZAPOSLENI

Zaposlenih je 15 ljudi in vsi delajo polni delovni čas, torej 40 ur na teden z razporejenim delovnim časom na 6 dni v tednu.

9.3 ZNANJA / IZKUŠNJE ZAPOSLENIH

Od zaposlenih pričakujemo ustrezno izobrazbo ekonomske ali trgovske smeri ter izkušnje pri prodaji in svetovanju na področjih, s katerimi se ukvarja naše podjetje. Strokovno osebje oziroma serviserji morajo imeti ustrezno fakultetno izobrazbo na računalniškem področju.

9.4 DODATNA USPOSABLJANJA ZAPOSLENIH

Naše podjetje je po potrebi pripravljeno vložiti v izobraževanje in usposabljanje delavcev, saj se zavedamo, da je v naši stroki vsak dan več novosti, s katerimi morajo biti seznanjeni. V poštev pridejo razni seminarji, lahko tudi formalno izobraževanje na ustreznih izobraževalnih ustanovah.

9.5 LOJALNOST ZAPOSLENIH

Lojalnost zaposlenih nameravamo zagotoviti predvsem s sproščenim delovnim vzdušjem in stimulativnim plačilom. V pogodbo o zaposlitvi s programerji pa bomo vključili tudi konkurenčno klavzulo.

9.6 ZAPOSLOVANJE NOVIH DELAVCEV

Zaenkrat je v podjetju delavcev dovolj. V kolikor bomo razširili svoje poslovanje tudi v druge kraje izven poslovalnice v Brežicah, bomo zaposlili novo osebje.

9.7 OSEBNI RAZVOJ IN RAZVOJ MANAGERSKE SKUPINE OB RAZŠIRITVI PODJETJA

Ob razširitvi poslovanja bomo razširili tudi obseg managerske skupine, ki si bo tako delila več področij.

9.8 MOŽNOSTI NAGRAJEVANJA ZAPOSLENIH

Na začetku poslovanja namenjamo osebju predvsem stimulatивно plačilo, ob doseganju večjih rezultatov pa bomo osebje ustrezno nagradili z različnimi ugodnostmi in dodatki pri plači.

9.9 MOTIVIRANJE ZAPOSLENIH

Delavce bomo motivirali predvsem s prijetnim vzdušjem v kolektivu in dobrimi odnosi na relaciji delavec – delodajalec. Menimo tudi, da bo dobra motivacija tudi stimulatívna plača.

9.10 SPREMLJANJE DOSEŽKOV ZAPOSLENIH

Dosežke zaposlenih bomo spremljali predvsem preko odziva naših strank. V kolikor bo prišlo do kakšne pritožbe, bomo stvar raziskali in opravili osebne razgovore.

9.11 VKLJUČEVANJE ZUNANJIH SVETOVALCEV IN STORITEV

V naše poslovanje nameravamo vključiti tudi zunanje svetovalce in sicer v obliki svetovanja našim zaposlenim o delu s strankami, prav tako pa bomo odprti tudi do svetovanja do strategije našega poslovanja in oglaševanja.

9.12 ZAPOSLENI V PODJETJU:

TRGOVINA: vodja prodaje
vodja nabave
komercialist

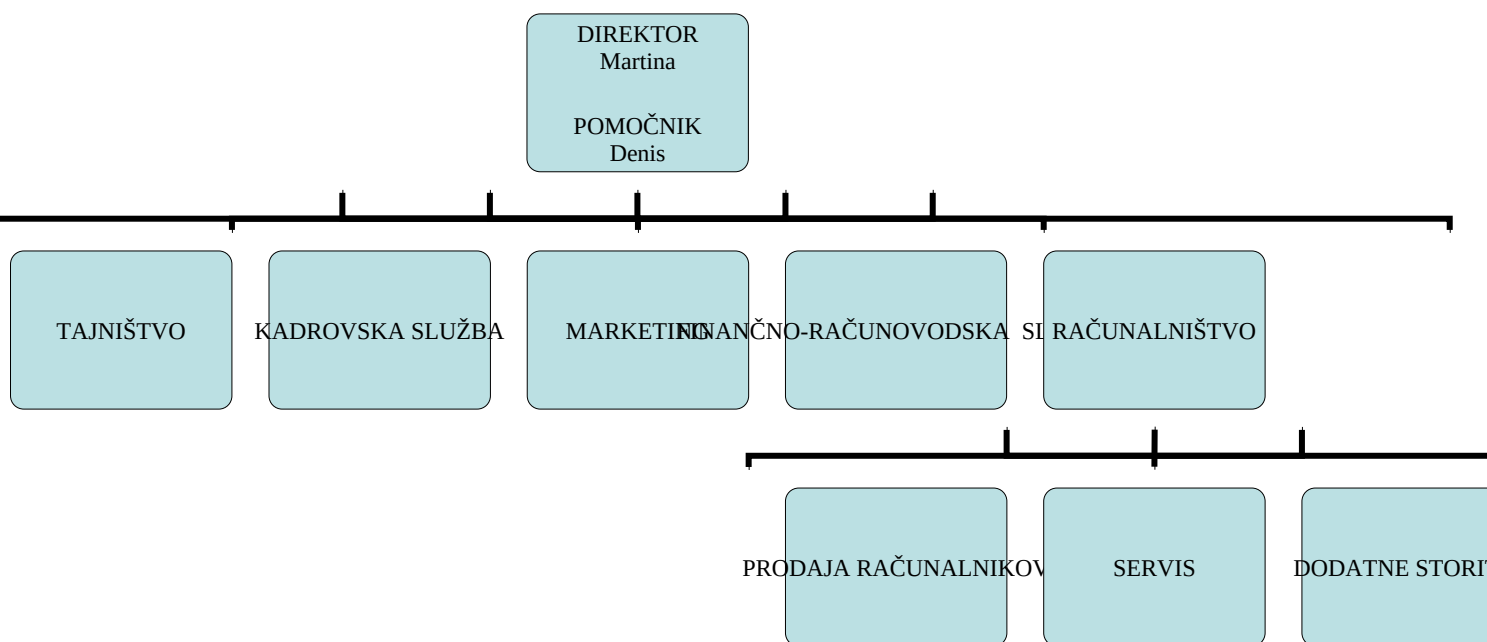
SERVIS: vodja svetovanja in servisa
serviser
programer
svetovanje in servisiranje na domu
svetovanje

TRGOVINA: prodajalec
prodajalec
spletna trgovina

SKLADIŠČE: skladiščnik

FINANČNA SLUŽBA: finančnik
direktor

pomočnik direktorja



10. FINANČNI NAČRT

10.1 TOČKA PRELOMA

Točka preloma za naše podjetje predstavlja trenutek, ko bomo s svojim poslovanjem povrnili minimalno 70 % vloženega vložka. Menimo, da bomo to lahko dosegli v roku treh mesecev.

10.2 ZAVAROVANJE PROŠENJ ZA FINANCIRANJE

Za podkrepitev naših prošenj za financiranje našega podjetja preko bank lahko v zavarovanje ponudimo hipoteko nad poslovnimi prostori.

10.3 ODPLAČILO POSOJILA IN OSTALIH DOLGOV

Posojila bomo odplačali v roku dveh let.

10.4 VLOŽEK V PODJETJE

Lastniška struktura:

Računalništvo C3 d.o.o. je ustanovilo 15 družbenikov.

Osnovni kapital družbe je 6.333.990,00 tolarjev oz. 26.431,27 EUR, ki ga prevzamejo družbeniki v naslednjih deležih:

1. **Gašper** - 999.990 SIT oz. 4172,88 EUR je 15,78%
2. **Martina** - 700.000 SIT oz. 2921,05 EUR je 11,05%
3. **Matej** - 699.000 SIT oz. 2916,87 EUR je 11,04%

4. **Mateja** - 500.000 SIT oz. 2086,46 EUR je 7,90%
5. **Matej** - 472.000 SIT oz. 1969,62 EUR je 7,45 %
6. **Denis** - 400.000 SIT oz. 1669,17 EUR je 6,31%
7. **Denis** - 376.000 SIT oz. 1569,02 EUR je 5,94%
8. **Urška** - 350.000 SIT oz. 1460,52 EUR je 5,52%
9. **Blažka** - 326.000 SIT oz. 1360,37 EUR je 5,14%
10. **Andreja** - 300.000 SIT oz. 1251,88 EUR je 4,73%
11. **Ines** - 293.000 SIT oz. 1222,67 EUR je 4,62%
12. **Anita** - 289.000 SIT oz. 1205,98 EUR je 4,56%
13. **Karla** - Vogrin 230.000 SIT oz. 959,77 EUR je 3,64%
14. **Mirela** - 200.000 SIT oz. 834,59 EUR je 3,16%
15. **Miroslav** - 199.000 SIT oz. 830,41 EUR je 3,15%

10.5 DOSTOP DO DRUGIH VIROV

Dostopa do drugih virov, razen kreditiranja preko bank, nimamo.

10.6 REZERVNI NAČRT

Rezervni načrt za primer, da bo naša prodaja nižja oziroma stroški višji od napovedanih, je pripravljen. V tem primeru načrtujemo prenovo poslovanja z našimi dobavitelji.

10.7 DAVKI

Upoštevali smo davek na dodano vrednost.

11. IZBRANE REŠTIVE IN KRITIČNA TVEGANJA

Zavedamo se, da je konkurenca na našem področju zelo velika in da bomo ob vstopu na trg novi in nepoznani. Zato naše stranke potrebujejo čas in informacije, da bodo spoznali naše podjetje, storitve in ponudbo. Zdi se nam, da je prav zaradi teh navedenih razlogov naš vstop na tržišče dokaj tvegan. Na to smo pripravljeni in mislimo, da nam bo z uspešno oglaševalsko kampanjo uspel vstop na trg, ki se nam bo v najkrajšem možnem času obrestoval.

Pripravljeni smo vložiti več sredstev v oglaševalsko kampanjo, če pa bomo potrebovali še kako strokovno pomoč, pa smo pripravljeni poiskati tudi kakšnega poslovnega partnerja.

Zavedamo se tudi tveganja na ravni podjetja in sicer uničenje vse računalniške opreme zaradi višje sile, kot so strela ali poplave, zato smo v ta namen zavarovali.

Nameravamo tudi zaprositi tudi za ISO certifikat, ki bo v primeru, da ga dobimo, prednost pri pridobivanju poslovnih strank, saj bodo vedele, da so naše storitve na visokem nivoju.

12. TERMINSKI NAČRT

Pred pričetkom poslovanja bomo pričeli z obširno oglaševalsko akcijo, katere namen bo seznaniti potencialne stranke o obstoju našega podjetja. Načrtujemo tudi tržno raziskavo, ki bo pokazala, česa si potencialne stranke želijo pri poslovanju s podjetjem, kot smo mi in kakšne storitve si želijo in ki jih konkurenca ne izvaja. Vse to bomo upoštevali pri našem poslovanju. Ob ustanovitvi podjetja in njegove dejavnosti bomo obvestili tudi naše znance, saj bomo lahko ravno preko njih prišli do zelenih informacij. Z oglaševanjem bomo nadaljevali tudi po pričetku poslovanja. Po pričetku poslovanja bomo zaprosili tudi za ISO certifikat.

Pri naših pričakovanjih smo realni, saj se zavedamo, da nas čaka stresno obdobje prihoda na trg in pridobivanja strank.

V kolikor se bo pokazalo, da naši zaposleni niso dovolj strokovno podkovani, jih bomo poslali na seminarje in dodatna izobraževanja.

KRITIČNI UKREPI	DATUM IZVEDBE	STROŠEK (EUR)
Oglaševalska akcija	15. oktober 2006	500 €
Tržna raziskava	15. oktober 2006	100 €
Začetek poslovanja	15. november 2006	
Oglaševalska kampanja		1.000 €
ISO certifikat	3. januar 2007	5.000 €
Dodatno izobraževanje	1. junij 2007	1.500 €
Sodelovanje na sejnih	april 2007	1.300 €