

POSLOVNI NAČRT

Proizvodnja in prodaja nezlomljivega stekla d.o.o.



Telefon: 068 637 959

031 885 381

Naslov: Celjska cesta 45

3000 Celje

Odgovorne osebe: Matic Kuglar

David Korez

Poslovni načrt vsebuje podatke, ki so poslovna skrivnost podjetja PPNS d.o.o. in jih nima nihče pravice kopirati ali posredovati drugim osebam ali kakorkoli razkriti komu drugemu brez izrecnega pisanega soglasja podjetja PPNS d.o.o. ali članov podjetniške skupine.

Celje, 7. 3. 2016

1.1 Dejavnost

Naše podjetje se bo okvarjalo s proizvodnjo, prodajo, montažo in servisom nezlomljivega stekla. Zanj smo se odločili ker ne trgu ni veliko konkurence in je dokaj nerazvita panoga. V našem podjetju se bomo zavzemali za kakovost, natančnost, učinkovitost in to po ugodni ceni. Registrirali bomo dejavnost: C23.1 Proizvodnja stekla in steklenih izdelkov.

1.2 Izdelki / storitve

V našem podjetju bomo izdelovali različne vrste in velikosti nezlomljivega stekla, stekla za kuhinje, različna okna, stekla za telefone, stekla za avtomobile in jih bomo tudi prodajali kar bo predstavljalo 60% prodaje, izvajali bomo tudi storitev montiranje nezlomljivega stekla, ki bo potekalo tudi na terenu, kar bo predstavljalo 20% prodaje, izvajali bomo tudi servisiranje nezlomljivega stekla, ki bo utrpel kakršne koli poškodbe in to bo predstavljalo 20% prodaje. Glavne prednosti naših izdelkov bodo u kvaliteti in ugodni ceni izdelkov. Montiranje nezlomljivega stekla na domu bo potekalo hitro in po ugodni ceni. Zraven našega prodajnega programa bomo prodajali tudi okvirje za okna, tako da boste lahko pri nas kupili okno in steklo v paketu.

1.3 Podjetje

Ime podjetja: Proizvodnja in prodaja nezlomljivega stekla d.o.o.

Oblika odgovornosti: družba s omejeno odgovornostjo

Dejavnost: Proizvodnja in prodaja nezlomljivega stekla

Sedež: Celjska cesta 45, 3000 Celje

Ustanovitelji: David Korez, Matic Kuglar

Pri ustanovitvi podjetja sva vložila 20000 euro ter najela delovne prostore. Poslovati bomo začeli v mesecu aprilu 2016. Naši cilji v 5ih letih poslovanja so povečati proizvodnjo in prodajo. Najboljši sosed PPNS.

2.1 Analiza kupcev

Naše izdelke bodo kupovali različna podjetja, ki se okvarjalo z proizvodnjo okvirjev za okna, ter različne stranke. Naši proizvodi bodo na voljo vsem strankam po ugodni ceni.

2.2 Analiza konkurence

Naši največji konkurent je STEKLARNA ROGAŠKA d.o.o. , ki ima sedež Ulica talcev 1, SI-3250 Rogaška Slatina, Slovenija. Od konkurentov smo boljši predvsem v ugodni ceni, hitri dobavi in kakovostnih izdelkih.

SWOT analiza:

PREDNOSTI vašega podjetja	SLABOSTI vašega podjetja
Izredno malo konkurence na trgu	Neraziskana smer podjetništva
PRILOŽNOSTI na trgu	NEVARNOSTI na trgu
Malo konkurence	Pojava podobnega podjetja

3.1 Načrt proizvodnje / opravljanja storitev

Material za steklo bomo pridobivali iz kremenčevega peska ki ga bomo potem oblikovali z različnimi postopki v končno obliko. Montaža oken bo potekala na terenu.

3.2 Potrebna proizvodna sredstva

	Naziv izdelka	Kom.	Cena (EUR)	Znesek (EUR)
1.	Stroj za rezanje stekla	1	2000	2000
2.	Tovorno vozilo	1	4000	4000
3.	Prenosni računalnik	2	400	800
4.	Pisalna miza	2	60	120
5.	pisalo	6	2	12
6.	Pisarniški stol	2	70	140
7.				

3.3 Lokacija in prostori

Naše podjetje se nahaja na naslovu Celjska cesta 45, 3000 Celje. Na tej lokaciji že obstaja prostor katerega smo tudi najeli. Potrebujemo skladišče in pisarno. Prostori na lokaciji nam ustrezajo. Transportne povezave so dobre. Na tej lokaciji se nam odpira možnost širjenja obsega poslovanja.

3.4 Človeški viri

Delovna mesta	Zaposleni (lastniki, ostali)	Naloge
	Matic Kuglar	Poslovanje, delo v proizvodnji, delo na terenu
	David Korez	Promocija, oglaševanje, delo v proizvodnji

Delovno osebje bomo pridobili z zaposlovanjem, Z zaposlovanjem bomo začeli po 6-tih mesecih obstoja podjetja. Sodelovali bomo z zunanjimi sodelavci kot so oglaševalne agencije, banke...Upoštevali bomo zamisli zaposlenih v podjetju.

4.1 Strategija vstopa na trg in rasti

Naše podjetje bo na trg stopilo s strategijo nizkih stroškov več poudarka bomo dali na avtomatizacijo in proizvodnjo. Da si bomo zagotovili prodajo izdelkov bomo poudarili ceno in kakovost izdelkov. Nudili bomo tudi poprodajne storitve kot sta servis stekla in garancija in bo v največjem primeru znašala 5 let.

4.2 Prodajne cene

Pri oblikovanju cen naših izdelkov bomo upoštevali želje kupcev, upoštevali bomo tudi kakšne cene imajo naši konkurenti. Pri montaži stekla bomo upoštevali hitro montažo in nizke potne stroške, ter hitro dostavo stekla. Cene bodo nižje od naših glavnih konkurentov. Nameravamo ponuditi tudi cenovne ugodnosti kot so količinski popusti in zvestobni popusti zadnjo možnost bomo ponudili kupcem, ki bodo dlje časa kupovali pri nas. Možno bo le takojšno plačevanje izdelkov in storitev.

4.3 Tržno komuniciranje

Oglaševanje bo potekalo preko jumbo plakatov, ki bodo postavljeni za avtocesto po celotni Sloveniji. Prodajo bomo pospeševali z raznimi ugodnostmi npr. pri nakupu nad 500 euro vam bomo podarili bom v vrednosti 40 euro, ki jih boste lahko porabili ob naslednjem kupovanjem pri nas. Za odnose z javnostjo bomo skrbeli z udeležbo na sejmih kjer bodo podrobno predstavljali naše izdelke. Oglaševali bomo tudi preko radijskih postaj in sicer radija Celje in radija Slovenija. V okolju želimo doseči podobo kvalitetnega podjetja z visokimi cilji. V prvem letu poslovanja nameravamo nameniti 10 000 eurov za tržno komuniciranje, saj si želimo da bi bili že na začetku znani po celotni Sloveniji.

OGLAS:



4.4 Prodajne poti

Naše izdelke bomo prodajali na več načinov z neposredno prodajo v lastni organizaciji in preko posrednikov kot so trgovine merkur d.o.o. in inpos d.o.o. Za dostavo bomo skrbeli zaposleni.

Terminski načrt

Aktivnost	Trajanje	Odgovornost	Feb 20..				Mar 20..				Apr 20..			
Najem prostorov	1 teden	David Korez												
Prve promocijske aktivnosti	1 mesec	Matic Kuglar												
Pridobivanje naročil	1 mesec	David Korez												
Registracija podjetja	1 mesec	David Korez												
Nabava materiala	1 mesec	Matic Kuglar												

Analiza tveganje in problemov

Problemi se lahko pojavijo pri konkurenci kar nam lahko zmanjša število strank. Pojavijo se lahko tudi pri nabavi materialov zato bomo prej podrobno pregledali vsako pogodbo katero bomo tudi podpisali

POTREBEN ZAGONSKI KAPITAL	
NAMEN	Znesek v EUR
Za prostore (nakup ali najem za prve 3 mesece)	6000
Za opremo (glejte skupni znesek v tabeli inventarja)	7072
Za surovine, materiale	1000
Za trgovsko blago	500
Za bruto plače za 1. mesec	3200
Za promocijo za 1. mesec	300
Za plačila bančnih, poštnih, telef. storitev za 1. mesec	40
Za plačilo računovodskih storitev za 1. mesec	150
Za plačilo ogrevanja in prevoznih stroškov za 1. mesec	600
Za nepredvidene stroške	566
SKUPAJ	19428

- ogrevanje	250	1500
- elektrika, voda	60	720
- bruto plače delavcev	4000	48000
- najemnine	400	4800
- popravila	100	1200
- bančne, poštno in telefonske storitve	80	960
- gorivo za prevozna sredstva	400	4800
- storitve računovodskega servisa	150	1800
- promocija	50	600
- amortizacija	113	1360
- drugi posredni stroški	100	1200
SKUPAJ	5703	47525

RAZLIKA MED PRIHODKI IN ODHODKI V 1. LETU		
PRIHODKI v 1. letu	ODHODKI v 1. letu (neposredni + posredni stroški)	Razlika (DOBIČEK / IZGUBA)
173400 euro	47525 euro	+125875 euro