**ŠOLSKI CENTER VELENJE**

**Šola za storitvene dejavnosti**

**Trg mladosti 3**

**3320 Velenje**

**Poslovni načrt za podjetje (navedite ime podjetja)**

**Program:** Ekonomski tehnik

**Velenje, maj 2014**

**NAVODILA – POSLOVNI NAČRT**

**ANALIZA KONKURENCE**

Da bi lahko uspešno tekmovali v poslu, morate spoznati konkurenco, zlasti njihove prednosti in slabosti:

Prouči:

* Kdo so vaši največji konkurenti
* Katere so njihove glavne prednosti in slabosti
* V čem ste vi lahko drugačni
* Kako lahko izboljšate konkurenčnost vašega izdelka ali storitve
* Kakšne cenovne politike uporabljajo vaši konkurenti
* Predstavite 3 vaše glavne konkurente

**SWOT ANALIZA**

* Pri tem analiziramo prednosti in slabosti v podjetju ter priložnosti in nevarnosti z vplivom na podjetje.
* SWOT = kratica za: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats
* **NOTRANJI DEJAVNIKI** – nanje podjetje lahko vpliva: Prednosti in Slabosti!
* **ZUNANJI DEJAVNIKI** – nanje podjetje NE more vplivati: jih lahko samo izkorišča (priložnosti) ali se jim izogiba (nevarnosti)

SWOT analizo izdelamo za vsa področja v katerih se odvija proces podjetja oziroma zunanje okoliščine, ki vplivajo na delovanje podjetja:

**PREDNOSTI**

* ugodne oz. nizke cene
* Kvaliteta izdelkov ali storitev, sodobna tehnologija
* Znanje, izkušnje, dobri medsebojni odnosi, sposobni in izobraženi kadri, sprotno izobraževanje kadra;
* Dobra lokacija podjetja, hitrost in prijaznost;
* poznanstva,
* spodbujanje kadra z nagradami;
* Itd.

**SLABOSTI:**

* velikost podjetja (zaradi težjega nadzora), slaba lokacija, en dobavitelj;
* visoki stroški poslovanja, visoka investicija, neizkušeni in neusposobljeni kadri,
* nemotiviranost, premajhni prostori,
* Pomanjkanje finančnih sredstev
* Visoke cene izdelkov, slaba kvaliteta izdelkov
* Neprepoznavnost podjetja
* itd.

**NEVARNOSTI:**

* sprememba zakonov;
* dumping s strani konkurence;
* nova konkurenca, slabi dobavitelji
* finančna nedisciplina
* višji davki
* vremenske razmere, sezonski vplivi;
* hiter razvoj tehnologije, valutno tveganje, upad prodaje;
* odhod zaposlenih h konkurenci;
* itd.

**PRILOŽNOSTI:**

* zunanji razvoj tehnologije,
* propad konkurence;
* novi trendi (eko, bio);
* sprememba zakonov -> UTEMELJI;
* nova tržna niša, recesija – propad konkurence,
* rastoči trg, subvencije;
* itd.

**Izdelaj Swot analizo za svoje podjetje- navedi po 5 prednosti, slabosti, nevarnosti in priložnosti!**

**RAZVOJ IN PROIZVODNJA**

**LOKACIJA IN POSLOVNI PROSTORI**

Opišite poslovno lokacijo in prostore:

* Naslov:
* Površina
* Narišite tloris poslovnih prostorov

Navedite, ali so poslovni prostori:

* Vaša last ali v najemu
* Kolikšna je njihova vrednost – podatke najdete na naslovu Nepremicnine.net
* Ali je lokacija primerna za vašo dejavnost?
* Kolikšne stroške boste imeli z njimi (delovni list ocena mesečnih stroškov )
* Ali boste v prihodnosti imeli potrebo po dodatnih poslovnih prostorih in kakšnih?

**DELOVNI LIST: OCENA MESEČNIH STROŠKOV PROSTOROV**

|  |  |
| --- | --- |
| Vrste stroškov: | Znesek: |
| Stroški najema |  |
| Stroški čiščenja |  |
| Stroški ogrevanja/prezračevanja |  |
| Drugi komunalni stroški (voda, smeti) |  |
| Stroški varovanja |  |
| Ostali stroški |  |
|  |  |
| SKUPAJ: |  |
|  |  |

**STROJI IN OPREMA**

1. **Kako načrtujete nabavo opreme:**
* Kupili boste novo
* Kupili boste rabljeno
* Opremo boste vzeli v najem

**2. Sestavine seznam potrebnih strojev in opreme ter prevoznih sredstev in napišite njihovo vrednost.**

**NAČRT NABAVE**

* Pripravite SEZNAM glavnih dobaviteljev za vaše surovine, materiale, ali trgovsko blago -
* Kako boste organizirali nabavno logistiko (prevoz, skladiščenje)
* Kako boste upravljali zaloge, da ne bodo prevelike oz., da bo zagotovljeno nemoteno poslovanje

**SEZNAM DOBAVITELJEV**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Zaporedna št. | Dobavitelj (ime, kraj) | Kaj dobavlja | Letna količina | Letna vrednost |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |

**NAČRT TRŽENJA IN PRODAJE**

**POLITIKA IZDELKOV**

* To ste že opisali v poglavju izdelki oz. storitve- preverite, če ste izpustili kaj od spodaj navedenega:
* Širina sortimenta: - katere blagovne skupine boste ponujali.
* Globina sortimenta (koliko različic, izvedb, tipov izdelkov/ storitev boste prodajali)
* Inovacija proizvodov (ali nameravate v prihodnosti ponuditi še kakšne nove izdelke oz. storitve)
* Katere dodatne storitve boste ponudili kupcem – zlasti pri tehničnih izdelkih (servis, podaljšana garancija, svetovanje)?
* Pod kakšno blagovno znamko boste prodajali izdelek/storitev:
* Blagovno znamko proizvajalca
* Trgovsko blagovno znamko
* Licenčno blagovno znamko (kupljeno)
* Lastna blagovna znamka? (informacije na spletni strani Urad za varovanje intelektualne lastnine )

**POLITIKA PRODAJNIH CEN**

* Opišite, kakšna bo vaša temeljna strategija oblikovanja prodajnih cen – nizke, visoke, običajne!
* Kakšne bodo vaše cene v primerjavi s cenami konkurentov?
* DIFERENCIACIJA CEN - Kakšna bo vaša politika rabatov, skontov ter popustov za različne skupine kupcev ?
* Ali nameravate kreditirati svoje kupce – navedite razloge?
* Kako se boste s cenami prilagajali spremembam tržnih okoliščin?
* Izdelajte cenik za vaše izdelke oz. storitve!

**PRODAJNE POTI**

Opišite, kje in kako nameravate prodajati svoje izdelke oz. storitve:

* **1. NEPOSREDNA PRODAJA** (v tovarni, v svoji prodajalni, preko interneta, kataloška prodaja, s trgovski potniki)
* **2. POSREDNA PRODAJA** (grosistom, trgovcem na drobno)

**NEPOSREDNO TRŽENJE**

* Naštejete in opišite načine neposrednega trženja, ki jih boste uporabili v vašem podjetju:
* Osebna prodaja
* Kataloško trženje
* Tv prodaja
* Elektronsko trženje
* Če želite, oblikujte SPLETNO STRAN VAŠEGA PODJETJA.
* Opišite kako boste poskrbeli za prevoz vaših izdelkov oz. blaga (lastni ali tuji prevoz) !

**TRŽNO KOMUNICIRANJE**

**OGLAŠEVANJE**

1. Katere metode oglaševanja nameravate uporabljati za svoj izdelek/storitev- podrobno opišite:
* TV
* Radio
* Časopisi in revije
* Internet
* Sejmi
* Prospekti
* Direktna pošta
* Izdelajte reklamni oglas – letak za vaše podjetje!
* Letak naj vsebuje osnovne podatke vašem podjetju (firma, naslov, delovni čas) ter osnovno ponudbo.

**POSPEŠEVANJE PRODAJE**

Naštejte in opišite, katere načine pospeševanja prodaje boste uporabili v vašem podjetju!

* Kartice ugodnosti – opišite
* Degustacije izdelkov ter predstavitve izdelkov oz. storitev
* Nagradne igre, žrebanja
* Šolanje prodajnega osebja – kje in kako
* Udeležba na sejmih – katerih, s kakšnim namenom

**ODNOSI Z JAVNOSTMI**

Opišite, katere ukrepe za pospeševanje stikov z javnostmi boste uporabljali v vašem podjetju:

* Tiskovne konference
* Dnevi odprtih vrat
* Sponzorstvo znanstvenih, kulturnih, športnih projektov

Številni nasveti v zvezi z uspešno prodajo so dostopni na naslovu:

* [www.lisac.si](http://www.lisac.si/)
* [www.marketingzmagovalcev.com](http://www.marketingzmagovalcev.com/)

**MENEDŽMENT IN ORGANIZACIJA**

**MANAGERSKA STRUKTURA**

* Opišite managersko – vodstveno strukturo podjetja (direktor, vodja proizvodnje, trženja,nabave, računovodja, …)
* Navedite, kakšno izobrazbo, delovne izkušnje ter posebna znanja (tuji jeziki, računalniška znanja, vodenje ljudi) morajo imeti vodstveni kadri.
* Napišite, koliko ljudi boste zaposlovali in za kakšen delovni čas (polni, polovični, pogodbeno), morebitno izmensko delo
* Napišite, na kakšnih delovnih mestih boste zaposlovali te ljudi ter kakšno izobrazbo, izkušnje in znanja od njih zahtevate.
* Izdelajte organigram oz. organizacijsko strukturo zaposlenih
* Kakšne načrte glede zaposlovanja imate v prihodnosti

**LOJALNOST ZAPOSLENIH**

* Navedite in opišite ukrepe, s katerimi boste zagotovili lojalnost in motiviranost zaposlenih:
* Pošteno in pravočasno plačilo
* Pohvale in denarne nagrade
* Strokovno izobraževanje
* Dobri delovni pogoji
* Možnost napredovanja
* Pozitivna klima v podjetju
* Ostalo – poiščite na internet (družinam prijazno podjetje, …

**FINANČNE PROJEKCIJE**

|  |
| --- |
| POTREBEN ZAGONSKI KAPITAL |
| POTREBNA SREDSTVA | POTREBEN KAPITAL( V EUR) | KAKO PRIDOBITI |
| Računalniški programi |  |  |
| Zemljišča in poslovni prostori  |  |  |
| Oprema |  |  |
| Prevozna sredstva |  |  |
| Pisarniški material |  |  |
| Potrošni material |  |  |
| Sredstva za pridobitev dovoljenja za ustanovitev podjetja.Sredstva potrebna za vgradnjo opreme.Sredstva potrebna za začetno promocijo |  |  |
|  |  |
| Sredstva potrebna za začetno plačilo ogrevanja, vode, elektrike, PTT, telefona, odvoza smeti, interneta. Sredstva potrebna za najemnino. Sredstva potrebna za plačilo začetnih bančnih storitev.  |  |  |
| SKUPAJ |  |  |
| + Nepredvideni stroški (10%) |  |  |
| = POTREBEN ZAGONSKI KAPITAL PODJETJA |  |  |
| -USTANOVITVENI KAPITAL |  |  |
| =RAZLIKA |  |  |

Ali ustanovitveni kapital zadostuje za zagon podjetja?

Navedite, pri kateri banki boste najeli kredit, za kakšno obdobje in po kakšni obrestni meri.

Na internetu poiščite, ali je možno pridobiti tudi nepovratna sredstva ali ugodne kredite za mlade podjetnike?

Poiščite pri bankah pogoje za najem kredita za mlade podjetnike in v prilogo poslovnega načrta dodajte kreditne pogoje za najem posojila od 3 bank.

**USTANOVITVENA BILANCA STANJA ZA PODJETJE**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| AKTIVA |  | PASIVA |  |
| SREDSTVA | Znesek v EUR: | OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV | Znesek v EUR: |
|  |  |  |  |
| A. DOLGOROČNA SREDSTVA  |  | A. KAPITAL |  |
| 1. Neopredmetena sredstva |  | 1. Osnovni kapital |  |
| 2. Opredmetena osnovna sredstva: |  |  |  |
| * Zemljišča
 |  | B. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI |  |
| * Zgradbe
 |  | * Prejeti dolgoročni kredit
 |  |
| * Prevozna sredstva
 |  | C. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI  |  |
| * Oprema in stroji
 |  | * Obveznosti do dobaviteljev
 |  |
| * Dolgoletni nasadi
 |  |  |  |
| * Osnovna čreda
 |  |  |  |
| 3. Dolgoročne finančne naložbe |  |  |  |
| 4. Dolgoročne poslovne terjatve |  |  |  |
|  |  |  |  |
| B. KRATKOROČNA SREDSTVA |  |  |  |
| 1. Zaloge |  |  |  |
| * Material
 |  |  |  |
| * Drobni inventar
 |  |  |  |
| * Trgovsko blago
 |  |  |  |
| 2. Kratkoročne finančne naložbe |  |  |  |
| 3. Kratkoročne poslovne terjatve |  |  |  |
| 4. Denarna sredstva |  |  |  |
| * TRR
 |  |  |  |
| * gotovina
 |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| SKUPAJ:  |  | SKUPAJ: |  |

**IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA za prvo leto poslovanja**

|  |  |
| --- | --- |
| PRIHODKI | ZNESEK V EUR |
| 1. POSLOVNI PRIHODKI |  |
| * Prihodki od prodaje izdelkov
 |  |
| * Prihodki od prodaje blaga
 |  |
| * Prihodki od prodaje storitev
 |  |
| 2. FINANČNI PRIHODKI |  |
| 3. DRUGI PRIHODKI |  |
|  |  |
| Skupaj prihodki: |  |
|  |  |
| ODHODKI |  |
| 1. POSLOVNI ODHODKI |  |
| * Nabavna vrednost prodanega blaga
 |  |
| * Stroški materiala(material, elektrika, voda, pisarniški material)
 |  |
| * Stroški amortizacije
 |  |
| * Stroški dela (bruto plače, stroški prevoza na delo in malice)
 |  |
| * Stroški drugih storitev (odvoz smeti, telefon, internet, računovodski servis, bančne provizije, dnevnice, reklama., najemnina, potni stroški, študentsko delo,...
 |  |
|  |  |
| 2. FINAČNI ODHODKI |  |
| * Obresti za prejete kredite
 |  |
| 3. DRUGI ODHODKI |  |
|  |  |
| Skupaj odhodki:  |  |
|  |  |
| CELOTNI DOBIČEK |  |
| DAVEK OD DOBIČKA 16 % |  |
| ČISTI DOBIČEK |  |

Tekst, ki je napisan z roza barvo je le opomnik za dijake!

Za izdelavo izkaza poslovnega izida izdelajte mesečni plan vseh stroškov- OBVEZNO!

Posebej izdelajte obračun plač za vse zaposlene, upoštevajte tudi stroške prevoza in prehrane – s pomočjo programa racunovodja.com.

Ter načrt amortizacije osnovnih sredstev:

**NAČRT AMORTIZACIJE OSNOVNIH SREDSTEV:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| OSNOVNA SREDSTVA | VREDNOST(v EUR) | AMORTIZACIJSKA DOBA (v letih) | LETNI ZNESEK AMORTIZACIJE (v EUR) | MESEČNI ZNESEK AMORTIZACIJE (v EUR) |
| Poslovni prostori |  |  |  |  |
| Oprema |  |  |  |  |
| Prevozna sredstva |  |  |  |  |
| SKUPAJ |  |  |  |  |

**PRAG RENTABILNOSTI**

Na začetku poslovanja so stroški ponavadi višji od prihodkov, saj imamo začetne stroške, ko sploh še nismo začeli prodajati. Te stroške imenujemo stalni (fiksni) stroški). Drugi stroški pa so takšni, da nastajajo neposredno zaradi proizvodnje izdelka ali zaradi opravljanja storitve – to so spremenljivi (variabilni) stroški.

Ker nas pogosto zanima, koliko izdelkov moramo narediti in prodati, da bomo pokrili vse stroške. Količino izdelkov, pri kateri pokrijemo vse stroške, imenujemo prag rentabilnosti, včasih tudi točka preloma ali točka brezprofitnega stanja.

Sledi - razlaga predpostavk analize točke preloma (predvidena količina proizvodnje, fiksni in variabilni stroški, izračun celotnih stroškov, prihodka in poslovnega izida), grafična ponazoritev in razlaga rezultatov izračunov (čas za doseganje točke preloma, vrednost, gibanja po tem, ko je točka preloma dosežena).

*Namig:* Kako izračunamo prag rentabilnosti ali točko preloma.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FC | 1.300,00 | = stalni (fiksni)stroški (z obsegom poslovanja se ne spreminjajo) |
| VC/E | 2,50 | = spremenljivi (variabilni) stroški na enoto |
| PC | 5,50 | = prodajna cena |
| *Formule za izračun:*Podatki za količino so že podani in jih ne računamo.FC = fiksne stroške samo prepišemo in jih ne računamoVC = Q \* VC/ETC = FC + VCPrihodki = Q \* PCPoslovni izid = Prihodki – TC |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Količina (Q) | FC | VC | TC (celotni stroški) | Prihodki | Poslovni izid |
| 100 | 1.300,00 | 250,00 | 1.550,00 | 550,00 | -1.000,00 |
| 150 | 1.300,00 | 375,00 | 1.675,00 | 825,00 | -850,00 |
| 220 | 1.300,00 | 550,00 | 1.850,00 | 1.210,00 | -640,00 |
| 360 | 1.300,00 | 900,00 | 2.200,00 | 1.980,00 | -220,00 |
| 430 | 1.300,00 | 1.075,00 | 2.375,00 | 2.365,00 | -10,00 |
| 435 | 1.300,00 | 1.087,50 | 2.387,50 | 2.392,50 | 5,00 |
| 520 | 1.300,00 | 1.300,00 | 2.600,00 | 2.860,00 | 260,00 |
| 600 | 1.300,00 | 1.500,00 | 2.800,00 | 3.300,00 | 500,00 |
| 720 | 1.300,00 | 1.800,00 | 3.100,00 | 3.960,00 | 860,00 |
| 870 | 1.300,00 | 2.175,00 | 3.475,00 | 4.785,00 | 1.310,00 |
| 900 | 1.300,00 | 2.250,00 | 3.550,00 | 4.950,00 | 1.400,00 |
| 1380 | 1.300,00 | 3.450,00 | 4.750,00 | 7.590,00 | 2.840,00 |

Iz tabele in grafa je razvidno, da mora podjetje proizvesti okoli 435 kosov blaga, da je poslovni izid pozitiven.

PRAG RENTABILNOSTI = FIKSNI STROŠKI

 PC/E - VC/E

**KRITIČNA TVEGANJA IN UKREPI**

* Ugotovite mogoča kritična tveganja in probleme, ki bi lahko nastali pri vašem poslu ter navedite ukrepe za njihovo reševanje: vsaj 6:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PODROČJE | TVEGANJE  | UKREPI |
| Panoga |  |  |
| Trg |  |  |
| Konkurenca |  |  |
| Stroški |  |  |
| Dobavitelji |  |  |
| Prodaja |  |  |
| Tehnologija |  |  |
| Zakonodaja |  |  |
| Menedžment |  |  |
| Finance |  |  |

**Primeri kritičnih tveganj :**

1. Konkurenca – vstop novih konkurentov, zbijanje cen
2. Tržna tveganja – večja sezonska nihanja, neprepoznavnost podjetja
3. Menedžment – neizkušenost zaposlenih
4. S pomočjo gantograma določimo čas, ko moramo pričeti neko aktivnost, da bo ob želenem času končana.
5. Pri terminskem načrtu je potrebno upoštevati tudi nepričakovane težave, zato moramo imeti tudi časovno rezervo.

**TERMINSKI NAČRT – GANTOGRAM**

* S pomočjo gantograma določimo čas, ko moramo pričeti neko aktivnost, da bo ob želenem času končana.
* Pri terminskem načrtu je potrebno upoštevati tudi nepričakovane težave, zato moramo imeti tudi časovno rezervo.

**GANTTOV GRAFIKON ZA OBLIKOVANJE AKTIVNOSTI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2013 | 2014 |
| Aktivnost/mesec | O | N | D | J | F | M | A | M | J | J | A |
| Iskanje ideje | x |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Raziskava trga |  | x | x |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Priprava PN  |  |  | x | x | x | x |  |  |  |  |  |
| Pridobitev dovoljenj |  |  |  |  |  |  | x | x | x | x |  |
| Iskanje in pridobitev prostorov |  |  |  |  |  |  | x | x | x |  |  |
| Iskanje in nabava opreme |  |  |  |  |  |  | x | x | x |  |  |
| Iskanje dobaviteljev |  |  |  |  |  |  | x | x | x |  |  |
| Registriranje podjetja |  |  |  |  |  |  |  | x | x |  |  |
| Razpis delovnih mest in zaposlitev delavcev |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x |  |
| Tehnični prevzem prostorov |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x |  |
| Oglaševanje |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x | x |
| Začetek poslovanja |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | x |

**POVZETEK, VIRI**

**IZDELAVA POVZETKA**

To je prvo poglavje v PN – napišemo jo na koncu

Obsega naj 1- do največ 2 strani

**Povzetek naj bo sestavljen iz kratkih navedb, ki se nanašajo na naslednje značilnosti podjetja:**

* Kratek opis posla in podjetja (opis proizvodov/storitev, njegovih lastnosti in prednosti pred konkurenti)
* Lastniki podjetja in predvideno financiranje posla
* Ciljni trgi - kdo bodo kupci
* Konkurenčne prednosti
* Št. zaposlenih
* Finančne projekcije -dobičkonosnost
* Načrtovanje poslovanja za 3-5 let
* Povzetek naj bo napisan kot ZGODBA O USPEHU !!!
* Naredite vtis, da gre za nekaj novega!!!

**PRILOGE:**

**To so anketni vprašalniki, obsežnejše tabele, ceniki, reklamni oglas,**

**Priloge morajo biti zaporedno oštevilčene in podnaslovljene.**

**VIRI, LITERATURA:**

Kako pravilno navajamo vire:

Literaturo in vire uredite po **abecednem vrstnem redu priimkov avtorjev.**

**Samostojna dela - knjige, skripta:**

* Priimek in ime avtorja
* Naslov dela
* Kraj izdaje
* Založba
* Letnica izida

Primer:

* Habjanič D., Urša T.: Osnove trženja. Ljubljana: Aladin & CO, 1998

**ČLANKI V REVIJAH IN ČASOPISIH:**

* Priimek in ime avtorja
* Naslov članka
* Naslov časopisa oz. revije, kjer je članek objavljen
* Kraj izida
* Letnik
* Letnica izida
* Številka časopisa oz. revije
* Navedba strani, kjer je natisnjen članek
* Primer:
* Ribnikar Ivan: Banke. Bančni vestnik, Ljubljana, let. 24 (1995), št. 5, str.15 - 22

**INTERNET:**

* Naslov internetne strani
* Datum
* **Vir**
* Naslov vira
* Izdajatelj
* Številka in leto izdaje
* Primer:
* Pravilnik o izvajanju zakona o davku na dodano vrednost, Uradni list RS št. 4-158/99

**ROK ZA ODDAJO POROČILA**

* maj 2014
* Snov je lahko napisana na računalnik, poročilo pa na roke!!

**PREDSTAVITEV POSLOVNEGA NAČRTA**

* Čas trajanja: cca 10 -15 minut
* Minimalno 10 diapozitivov
* Predstavitev naj bo zanimiva in dinamična
* Predstavite ZGODBO O USPEHU
* Poslovni načrt predstavijo vsi člani projektne skupine sorazmerno.
* Dijaki govorijo prosto in ne berejo z lista oz. PN
* Vsak dijak odgovori na 2 vprašanji – nima časa za premislek

**OCENJEVANJE POSLOVNEGA NAČRTA**

**Ocenjuje se:**

* vsebinska ustreznost,
* strokovnost,
* upoštevanje navodil,
* oblika izdelka,
* izdelava predstavitve,
* govorni nastop
* sprotno delo

 **(70 % ocene predstavlja pisni izdelek, 30 % ocene pa predstavitev)**

OCENA PROJEKTNE MAPE

* OCENJUJE SE:
* natančnost in vestnost pri vodenju projektne dokumentacije,
* oblika dokumentov,
* ažurnost,
* odnos do dela

VSEBINA PROJEKTNE MAPE

* Vso snov – 1. del napisan na roko, 2. del -navodila za izdelavo PN so lahko natisnjena
* Vse delovne liste, ki morajo biti priloženi snovi
* Poročila – vsako mora vsebovati najmanj 5 povedi

**NAVODILA ZA DOKONČNO PISNO IZDELAVO POSLOVNEGA NAČRTA**

NUJNO - Vsebinski popravek – **pri izkazu poslovnega izida popravite stopnjo davka od dobička na 17 %.**

Ustrezno **označite poglavja in podpoglavja** – glede na obravnavani vrstni red :

1. Povzetek
2. Panoga, podjetje, izdelki/storitve
3. Raziskava in analiza trga
4. Razvoj in proizvodnja
5. Načrt trženja in prodaje
6. Menedžment, organizacija in lastništvo
7. Finančne projekcije
8. Ocene tveganj in problemov
9. Terminski načrt
10. Literatura in viri
11. Priloge
* **Navedite ustrezne vire** – internetne strani, z datumi (npr. racunovodja.com, ….)
* **Priloge - vsebovati morajo**: anketni vprašalnik, cenik, reklamni letak in obračune plač za vse zaposlene
* Glede na poglavja **izdelajte kazalo vsebine in kazalo prilog**
* Poslovni načrt **opremite z ustreznimi fotografijami**.
* **Oblikujte naslovno stran:**