

BIZNIS PLAN

OTVARANJE PIZZERIJE

(zakup poslovnog prostora, rekonstrukcija objekta
i početak poslovanja)

MJESTO, Mart 2017.godine

Naziv preduzeća: XXXXXXXX
Adresa: XXXXXXXX
Broj tel. i fax: XXXXXXXX
Datum registracije: XXXXXXXX
JIB: XXXXXXXX
Žiro račun: XXXXXXXX
SBERBANK: XXXXXXXX
PROCREDIT BANK: XXXXXXXX
Osoba za kontakt: XXXXXXXX
Njegov/njen broj tel. i fax: XXXXXXXX
e-mail: XXXXXXXX

BIZNIS PLAN

OTVARANJE PIZZERIJE

(zakup poslovnog prostora, rekonstrukcija objekta i početak poslovanja)

(Finansijski i marketing konsultant)

XXXXXXXX

(Vlasnik s.p.)

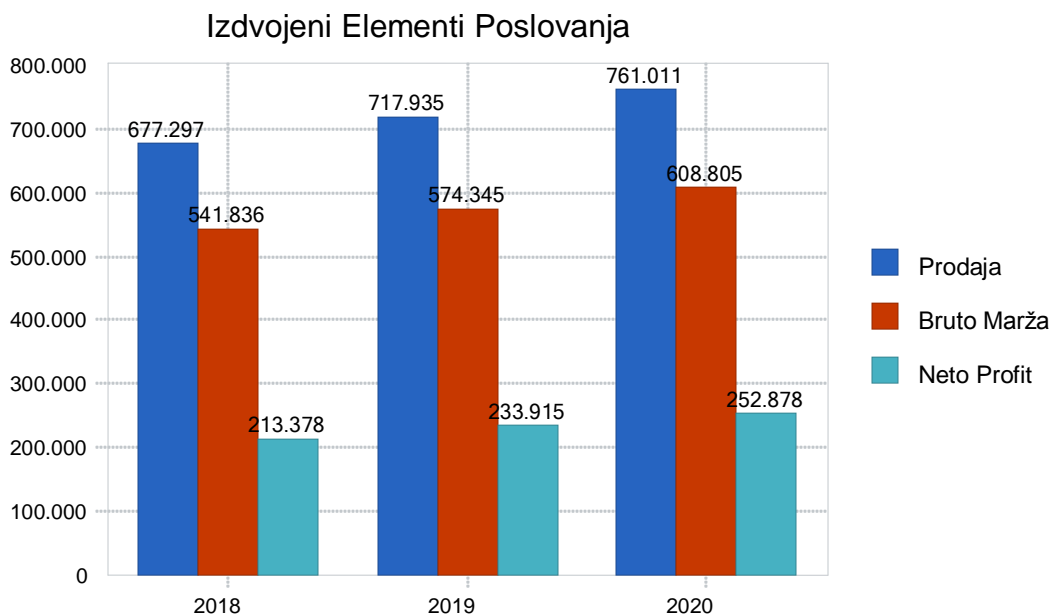
Mart 2017. godine

1.0 REZIME	1
1.1 Ciljevi	1
1.2 Misija	2
1.3 Ključni Elementi Uspjeha	2
2.0 OPIS PREDUZEĆA	2
2.1 Struktura Vlasništva	2
2.2 Planirana Početna Ulaganja	3
Tabela: Početna Ulaganja	3
3.0 OPIS USLUGE	4
4.0 UKUPNA ANALIZA TRŽIŠTA	4
4.1 Ciljni Tržišni Segment	5
Tabela: Analiza Tržišta	5
4.2 Strategija na Segmentiranom Ciljnom Tržištu	6
4.3 Poslovna Analiza Usluge	6
4.3.1 Konkurencija i Navike Kupovine	7
5.0 STRATEGIJA I PREGLED IMPLEMENTACIJE	7
5.1 Prednosti Nad Konkurencijom	7
5.2 Marketing Strategija	7
5.3 Strategija Prodaje	8
5.3.1 Troškovi Prodaje	8
Tabela: Troškovi Prodaje	8
5.4 Tok Aktivnosti	9
6.0 MENADŽMENT	10
6.1 Plan Personala	10
Tabela: Plan Plata	11
7.0 FINANSIJSKI PLAN	12
7.1 Početna Potraživanja	12
Tabela: Početna Potraživanja	12
7.2 Važne Pretpostavke	13
7.3 Prelomna Tačka Rentabilnosti	13
Tabela: Prelomna Tačka Rentabilnosti	13
7.4 Projektovani Bilans Uspjeha	15
Tabela: Bilans Uspjeha	15
7.5 Projektovani Novčani Tok	18
Tabela: Novčani Tok	18
7.6 Projektovani Bilans Stanja	19
Tabela: Bilansa Stanja	19
7.7 Analiza Budućeg Poslovanja	21
7.7 Analiza Budućeg Poslovanja	21
Tabela: Racio Analiza Poslovanja	21

OTVARANJE PIZZERIJE

1.0 REZIME

Sljedeći plan temelji se na dugogodišnjem iskustvu, vrlo je fokusiran i slijedi put perspektive. Temelji se na realnim prodajnim brojevima, a stvarna prodaja može biti veća. Ovdje navedene projekcije su autentične i upotrebljavati će se kao proračun za poslovanje. Pizzeria će gotovo odmah pokazati profit, a nakon toga svake godine će se povećavati dobit prodaje.



1.1 Ciljevi

Cilj je iznajmiti poslovni prostor u ulici _____, veličine _____ m². Navedeni prostor ćemo preurediti po našem planu i dizajnirati ga tako da bude privlačan za mlađu populaciju, jer će isti biti najveći konzumenti naših proizvoda. Plan nam je duplicirati posao kao i otvoriti drugu Pizzeriju na drugom dijelu grada. Mi ćemo koristiti vlastite strategije i vještine kako bismo stvorili vlastiti brend. Planiramo edukovati i trenirati naše zaposlene kako bismo osigurali izvanredne rezultate u kvalitetu hrane i usluživanju naših kupaca.

Naši ciljevi su sljedeći:

- Biti vodeća Pizzeria u navedenom dijelu grada;
- Pružiti najkvalitetniji proizvod, i duplicirati naš posao u što kraćem vremenu;
- Pružati najkvalitetniju uslugu na brz i učinkovit način;
- Držati naš meni jednostavnim za održavanje niske cijene hrane;
- Održati konkurentsku prednost sa srednjim cijenama naših proizvoda;
- Koristiti marketinške strategije za brzu izgradnju obima prodaje;
- Prodaja u prvoj godini (od avgusta 2017. do aprila 2018.) mora dostići prihod od 677.000 KM sa godišnjim rastom od 6%; i
- Održavati i proširiti izvanrednu reputaciju kao najbolju pizzeriju u užem dijelu grada.

OTVARANJE PIZZERIJE

1.2 Misija

Pizzeria se otvara u svrhu ostvarivanja profita i dobiti jer smo uslužni servis, i naša osnovna misija će biti usmjerena ka našim kupcima. Ova dva razloga našeg postojanja su nezamjenjivi. Ako jedan od ova dva aspekta ne postoji, i drugi će prestati postojati.

- Mi ćemo uvijek ponuditi svježe proizvoda i dobrodošlicu;
- Mi ćemo biti veseli, ljubazni, dobro obučeni u našem poslu, i fokusirani na zadovoljstvo naših gostiju;
- Mi ćemo nastojati da postanemo prva destinacija i izbor za one koji su u našoj užoj okolini;
- Naši radnici će biti na radnom mjestu gdje mogu napredovati na dostojanstven, i nagrađivani za svoj rad; i
- Mi ćemo dati podršku i doprinos našim ustanovama kojima je pomoć neophodna.

1.3 Ključni Elementi Uspjeha

Naša je politika djelovanja menadžmenta i radnika, kako bismo bili sigurni da dobro radimo, će biti da pridemo svakom stolu kako bismo pozdravili, posjetili ili barem poslali osmijeh svojim gostima.

Posjetit ćemo bilo koji stol ili odgovoriti na bilo koji telefonski poziv bez obzira na povratnu informaciju bila ona pozitivna ili negativna. Koristit ćemo sve dostupne načine kako bismo zadovoljili naše klijente.

- Bit ćemo predani uspjehu i zadovoljstvu naših zaposlenih;
- Bit ćemo predani pružanju kvalitetne hrane i pića u svakom trenutku; i
- Stalno ćemo pratiti naše postavljene parametre poslovanja.

2.0 OPIS PREDUZEĆA

Nakon registracije i pokretanja poslovanja mi ćemo ponuditi ugodan prijateljski ambijent sa svojim novim dizajnom Pizzerije. Na meniju Pizzerije će biti desetak vrsta pozza, raznovrsni sendviči sa domaćim proizvodima, pečeni i kuhane tjestenine, svježe salate, itd. Pizza tijesto će biti napravljeno svježe svakodnevno na licu mjesta. Pića uključuju bezalkoholna pića, uvozna i domaća pivo, mala piva, i impresivnu vinsku kartu. Sastojci hrane su na raspolaganju svakom gostu i isti po svom ukusu i nahođenju mogu kombinovati u svakom jelu.

2.1 Struktura Vlasništva

Mi smo DOO, društvo sa ograničenom odgovornošću, sa četiri vlasnika koji posjeduju jednak udio (25%), u vrijednost preduzeća.

1. Ime_____: Generalni menadžer: Upravlja svim dnevnim procesima u Pizzeriji;
2. Ime_____: Menadžer prodaje u Pizzeriji: upravlja svakodnevnom poslovanjem i trendovima prodaje;
3. Ime_____: Menadžer kancelarijekom poslovanjem i ljudskim resursima: upravlja svakodnevnom poslovanjem; i
4. Ime_____: Menadžer Marketing i budućih finansijskih i investicija: upravlja svakodnevnom poslovanjem.

OTVARANJE PIZZERIJE

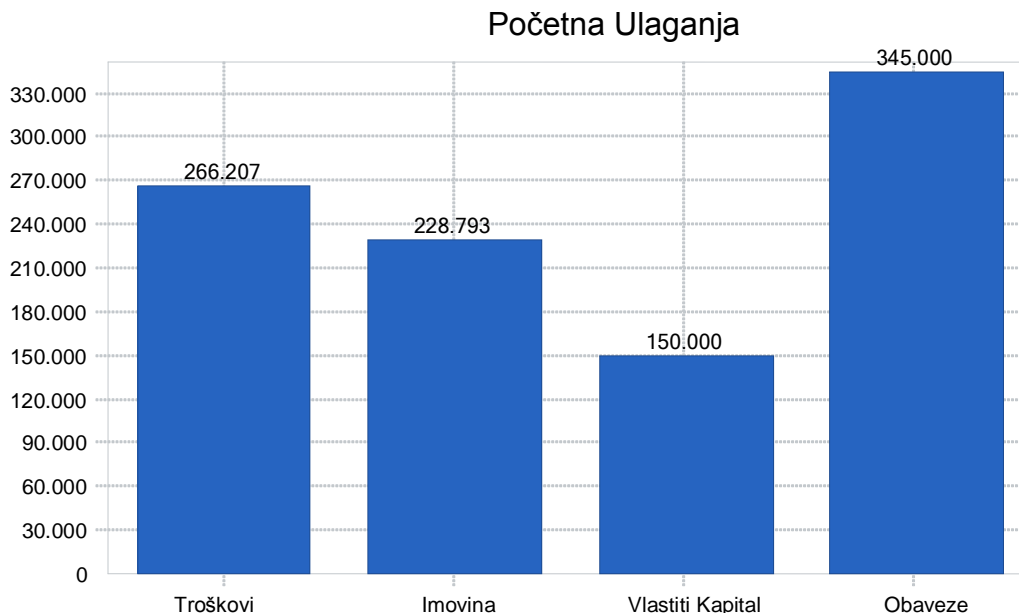
2.2 Planirana Početna Ulaganja

Nadamo se da ćemo iskoristiti postojeću strukturu veličine _____ m² našeg objekta, koja se nalazi u ulici _____ u strogom centru. Mi ćemo prepravke na našem objektu uraditi prema našem planu, vizualizirati i funkcionalno namjestiti da odgovara našim klijentima.

Rekonstrukcija picerije se predviđa na 214.630 KM, a troškovi istog se nalaze u prilogu našeg plana. U početne troškove smo planirali gotovinu koja nam je potrebna za rad za prva tri mjeseca, obrtna sredstva kao što su inventar, rada i najam. Kratkoročna sredstva uključuju telefonsku opremu, stolice, stolove, svijećnjaci, rasvjeta, itd. Dugoročna sredstva uključuju svu kuhinjsku opremu, sistema za obezbeđenje, i rasvjetu.* Ostale informacije su povjerljivog karaktera i vlasnici preduzeća zahtjevaju da se iste izostave iz ovog biznis plana.

Tabela: Početna Ulaganja

<i>Početna Ulaganja</i>	
Preporuka	
Početni Troškovi	
Troškovi renoviranja	214.630
Izrada sajta i foruma	3.644
Osiguranje	1.500
Naknada za troškove licenci	25.000
Troškovi najma za 1. mjesec	4.242
Troškovi građevinskog inženjera	3.000
Takse i drugi troškovi gradske administracije	2.491
Licence za brendirana vina	500
Obuka i troškovi putovanja	2.000
Troškovi komunalnih usluga i drugih naknada	5.000
Dizajn enterijera i eksterijera	4.200
Ukupni Početni Troškovi	266.207
Početna Imovina	
Gotovina	87.286
Ostala Kratkoročna Imovina	41.775
Dugoročna Imovina	99.732
Ukupna Imovina	228.793
Ukupni Zahtjevi za Gotovinom	495.000



3.0 OPIS USLUGE

Naša picerija će biti udobna i privlačna za naše klijente. Mi ćemo biti brzi i pravovremene u pogledu isporuke. Dekor i unutrašnje uređenje će biti fokusirano na otvorenu kuhinju od sitne opeke sa veoma kvalitetnom i jakim rasvjetom. Naša energija i atmosfera će privući porodice, grupe i školsku djecu.

Prava snaga i energija picerije će doći iz pažljive i uljudan usluga od strane naših menadžera i radnika. Naša svjež i raznovrstan meni će pripremati naš motivisani kuhinja tim, i pažljivo pružati najbolju uslugu našim klijentima koji su nam prioritet. Mi ćemo imati barem jedan menadžer na dužnosti u svakom trenutku.

Naše radno vrijeme je svakim radnim danom od 07h do 21h, a subotom i nedjeljom od 09h do 23h. Popuste na hranu ćemo davati u večernjim satima i to svaki dan. Dostava naših proizvoda po pozivu i takođe u gore navedeno vrijeme. Mi ćemo ponuditi isporuku naših proizvoda kako radnim danom tako i vikendom (subotom i nedjeljom).

4.0 UKUPNA ANALIZA TRŽIŠTA

Grad _____ je jedna od najbrže rastućih gradova u _____ koji je proglašen za najbolji grad za mali biznis. Grad _____ zajednica raznolikih umjetnosti i kulture. Imamo jako tržište rada, pristupačne poreze, pristupačne cijene nekretnina, i prirodne pogodnosti što grad _____ čini atraktivnim mjestom za život i poslovanje.

Ima tendenciju povećanja stanovnika gradskog područja koja je narasla na jednu trećinu u posljednjih deset godina, a predviđa se da će porasti stanovništva biti 11,4% u narednih pet godina.

Prosječna dobi je 36 godina sa prihodima domaćinstva u prosjeku _____ KM. Sa jakim lokalnom ekonomijom i sa vrlo mladom populacijom koja je spremna potrošiti novac na hranu i zabavu.

OTVARANJE PIZZERIJE

Prema istraživanju agencije _____ za istraživanje restoranske ponude i potražnje, u gradu _____ vlasnici restorana očekuju rast prodaje na 7,6% godišnje. Grada _____ je ujedno i najbrže rastuća grad u našoj državi.

4.1 Ciljni Tržišni Segment

Ciljno tržište picerije je 10 km radijus od centra lokacije. U radijus od 10 km broj stanovnika je 121.705. Ukupan broj domaćinstava u ovoj oblasti je 48,839 sa prosječnim prihodom od _____ KM.

Ovo područje je gusto naseljeno, i elitni je dio grada u kojem je smještena picerija. To je neodoljivi dio grada, posebno na zapadnom dijelu područja _____. To je jedan od najvećih šetališta, uz samu rijeku _____. Smještena je u neposrednoj blizini dva najpopularnija centra, _____.

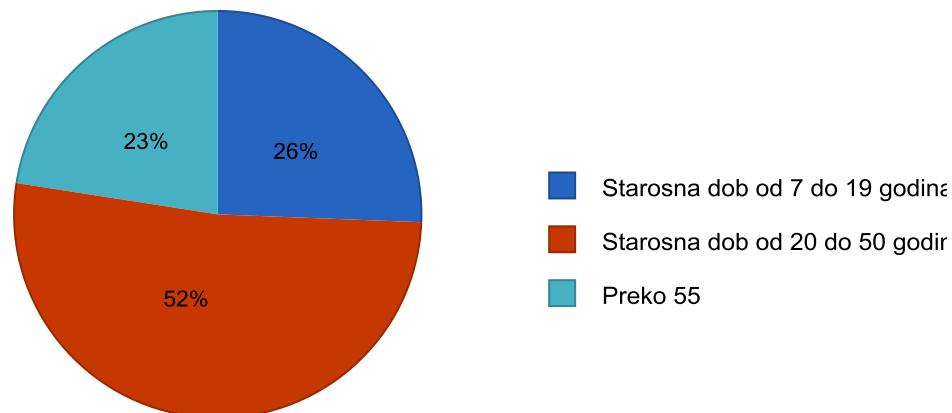
Naše ciljno tržište uključuje odrasle osobe i djecu od starosti od 4 do 50 godina koji se družu i imaju porodice. Djeca su veliki dio našeg tržišta, od jedne trećine stanovništva ovog područja. Djeca dobi 4-19 godina vole pizzu u odnosu na bilo koju brzu hranu i često utiču na porodične odluke za objedovanje. Prema jednoj studiji, 93% od _____ stanovništva jede pizzu. Ako smo prodali jedan pizzu mjesečno sa prosjekom od \$ 17.00 po domaćinstvu, mi bi generisali _____ KM u jednom mjesecu. To pokazuje da sa efektivnim marketingom, vrhunskim proizvodima, i pravilnim upravljanjem ćemo dostići i premašiti naše projektovane prodajne ciljeve.

U ovom području imamo nekoliko boljih škola. Picerija pruža podršku za područne školske grupe lokalnih i sportskih ekipa, kao i druge lokalne grupe. Mi ćemo biti uključeni u pružanje sponzorstva kroz popuste i donacije.

Tabela: Analiza Tržišta

Analiza Tržišta	Godine						Prosjek
		2017	2018	2019	2020	2021	
Potencijalni Kupci	Rast						
Starosna dob od 7 do 19 godina	4%	30.426	31.643	32.909	34.225	35.594	4,00%
Starosna dob od 20 do 50 godina	4%	61.583	64.046	66.608	69.272	72.043	4,00%
Preko 55	3%	26.775	27.685	28.626	29.599	30.605	3,40%
Ukupno	3,87%	118.784	123.374	128.143	133.096	138.242	3,87%

Analiza Tržišta (Pie)



4.2 Strategija na Segmentiranom Ciljnom Tržištu

Mi nismo donijeli odluku o bilo kojoj grupi i klasi na našem kraju ciljnog tržišta. Skoro svi jede picu. Većina stanovnika u ovoj oblasti imaju puno radnog vremena, i biće izrazito zadovoljni blagovremenom pruženom uslugom, kao i ukusnom hranom. Verujemo u naš tim jer je isti dobro usklađen i osposobljen za ovaj posao. Imamo snažnu posvećenost ka razvoju sredine u kojoj radimo uključujući sponzorstvo za škole i ostale sportske aktivnosti.

Mi čvrsto vjerujemo da ćemo prevazići bilo kakvu konkurenciju u našem kraju. Lokalna konkurenti su nam_____. Većina od njih su najmanje 5 km udaljeni od naše lokacije i nisu konkurencija našim konceptima, idealima, svježim proizvodima, i gostoljubivosti radnika i menadžmenta.

4.3 Poslovna Analiza Usluge

Pizza Statistika:

- Predstavljaju ishranu 17% svih restorana;
- Građani jedu oko 100 dunuma pice dnevno;
- Prodaja pizza ima prihod od 500.000 KM godišnje sa stalnim ukupnim rastom u ovoj grani industrije;
- Iznosi učešće od 10% cjelokupne prodaje usluga hrane;
- 93% Građana jede picu najmanje jednom mjesečno;
- 67% Građana naruči picu za povremena druženja sa prijateljima u večernjim satima; i
- Djeca od 3-11 godina vole picu u odnosu na sve ostale grupe namjernica.

4.3.1 Konkurencija i Navike Kupovine

Naše prednosti nad konkurencijom su dobra prosječna cijena koštanja naših proizvoda u ovom lancu picerija na tržištu. Sa prosječnom ulaznom cijenom od 17.00 KM, mi smo ispred naših konkurenata_____.

Brzo, kvalitetno, i jednostavno je cilj naše picerije. Kupci su dobili najviše kvalitete proizvoda. Naš prostor u piceriji pruža toplo i prijateljsko okruženje za sve.

5.0 STRATEGIJA I PREGLED IMPLEMENTACIJE

Naglasak usluge:

Mi ćemo se razlikovati od ostalih picerija! Mi ćemo uspostaviti našu poslovnu ponudu kao jasan cilj i bićemo alternativa za naše ciljno tržište.

Izgraditi biznis orijentisan ka uspostavljanju odnosa:

Izgraditi dugoročne odnose sa kupcima, a ne pojedinačne posjete. Postati njihov najuži izbor za druženje i dobar provod. Orjentisati se ka onim koji razumiju i cijene vrijednost odnosa.

Fokus na ciljnom tržištu:

Moramo da se fokusiramo našu ponudu na određene grupe stanovništva kao ključnog segmenta našeg tržišta kojeg bi trebali da posjedujemo. Mi se ne želimo takmičiti za kupce koji idu u "objekte brze hrane" ili ostale vrste restorana. Mi svakako želimo da budemo u stanju da prodamo pametnim kupcima kvalitet, odnosno kupcima koji brinu o načinu svoje ishrane. Koristiti različite vještine i znanja naših menadžera kroz program obuke koji će biti realizovan vrlo često.

5.1 Prednosti Nad Konkurencijom

Jasno je da će naša konkurentska prednost biti iskustvo našeg korisničkog servisa i pristup upravljanju. Naš nasmiješan, neumoljiv i dobronamjerman pristup svim našim korisnicima bit će očit i vrlo cijenjen.

Stalno ćemo pratiti naše proizvode kako bismo osigurali kvalitetnu hranu i piće u svakom trenutku. Naši recepti su ukusni, svježi, a naši prilozid idu sve do ruba pice.

5.2 Marketing Strategija

Mi ćemo početi naš marketing već u fazi rekonstrukcije objekta. Naš glavni faktor uspjeha je jednostavan da osoba može uživati u dobroj pizzi, brzom usluzi, i da uvijek vidi prijateljski poznata lica naših radnika.

Mi ćemo svi biti uključeni u prodaju i marketing. Mi ćemo prikupiti informacije o naseljima, koristite naš POS sistem za praćenje top prodavači i prikupiti bazu kupaca za marketinške ponude.

- Dječije školske izlete;
- Oglašavanje putem telefonskih poruka ili vibera;

OTVARANJE PIZZERIJE

- Kuponi;
- Sportske događaje za škole i grupni događaji;
- Aktivno se pojavljivati na koncertima;
- Nuditi Izvrsnu uslugu i kvalitetnu hranu na ulici ispred pizzerije; i
- Vršiti promociju od usta do usta.

5.3 Strategija Prodaje

Marketing strategija i prethodno iskustvo u ovom poslovnim planu će generisati željene količine prodaje.

Mi tražimo da naši radnici imaju temeljno i sveobuhvatno razumevanje menija, njihove sastojke i način pripreme svih naših proizvoda. Učimo naše radnike da uvijek znaju opisati strukturu našeg proizvoda i da uvijek znaju preporučiti pravi izbor, čak i našim stalnim klijentima. Ključ uspjeha naših zaposlenih je saznanje da gotovo uvijek bolji savjet od prethodnog donosi i njema bolju napojnicu.

Mi ćemo naglasiti našu uslugu da se razlikujemo. Mi ćemo uspostaviti naše poslovne ponude kao jasanu alternativu za naše ciljno tržište, od destine restorana koji nude "sporu isporuku", "koriste uvijek smrznuto tijesto", znači bićemo drugačiji od prosječnih picerija u našem užem i širem okruženju.

Mi ćemo izgraditi dugoročne odnose sa našim kupcima, postati njihovo odredište za ručkove, večere i ostale povremene manifestacije. Mi ćemo našim napornim radom i znanjem dovesti do toga da naša picerija bude broj jedan u ovom okruženju.

5.3.1 Troškovi Prodaje

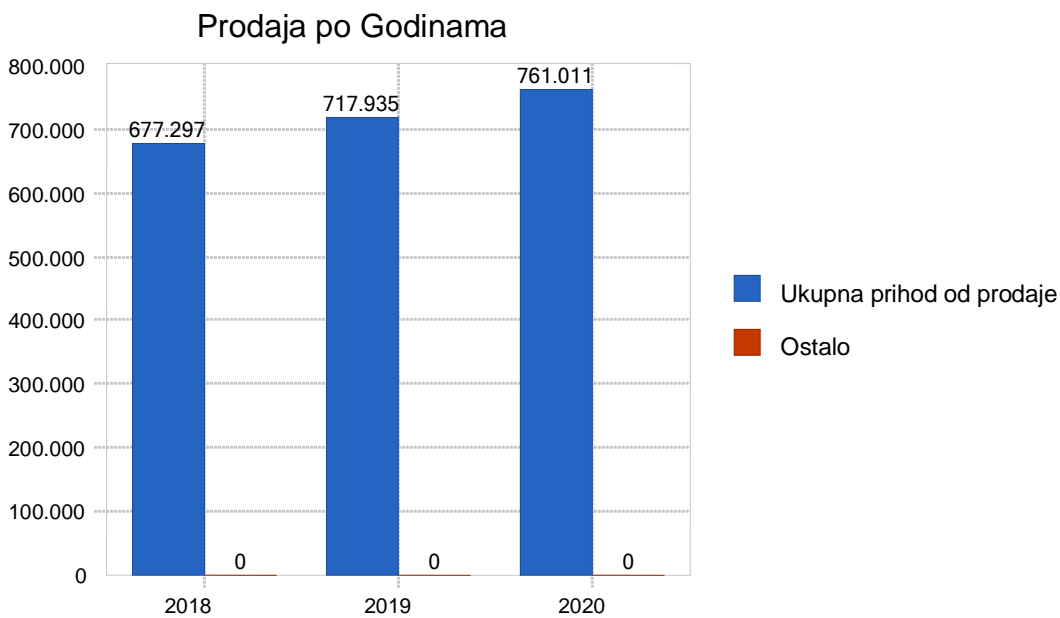
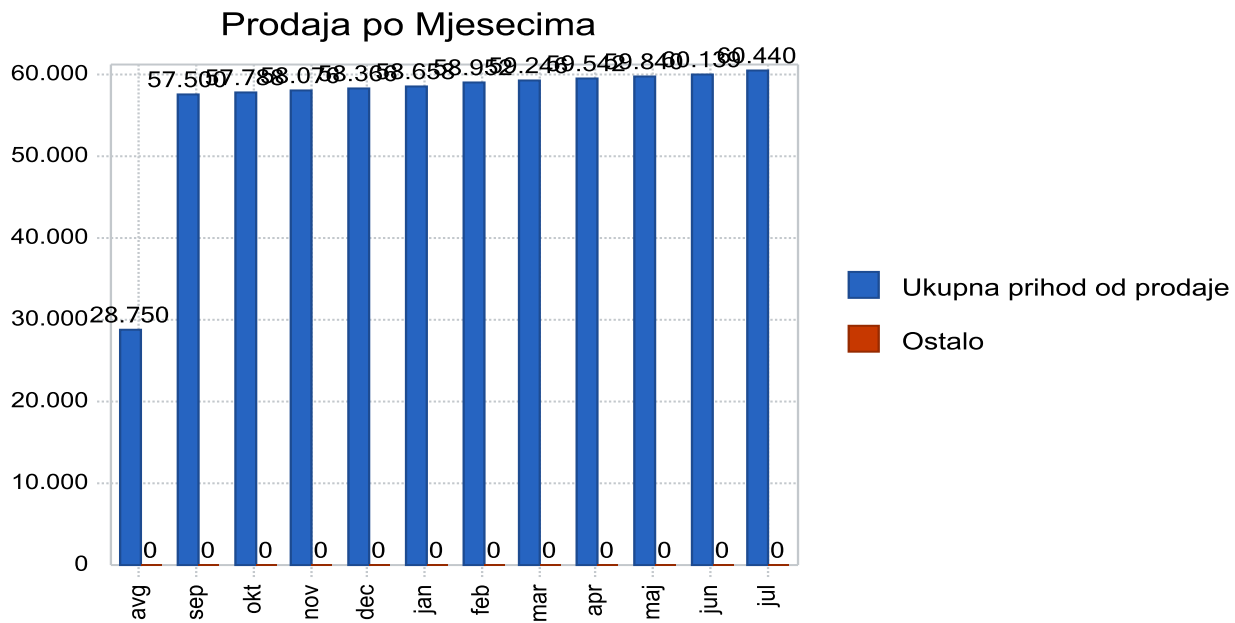
Predviđamo prodaju od približno 677.000 KM u prvoj poslovnoj godini (od avgusta 2017. do aprila 2018.) s datumom otvaranja sredinom maja 2017. Predviđamo povećanje prodaje od 0,5% mjesečno, ukupnu godišnju stopu od 6% godišnje. Naša je prognoza konzervativna i temelji se na prosjeku od 17,00 KM prosječno po narudžbi.

Uvjereni smo da će naše poslovanje s vremenom porasti. Imamo jaku menadžersku ekipu koja će svakodnevno biti na licu mjesta kako bi pratila dnevne procese. Stalno ćemo gledati kvalitetu hrane, uslugu za korisnike i upravljati dnevnim troškovima.

Tabela: Troškovi Prodaje

<i>Troškovi Prodaje</i>	2018	2019	2020
Prodaja			
Ukupna prihod od prodaje	677.297	717.935	761.011
Ostalo	0	0	0
Ukupna Prodaja	677.297	717.935	761.011
Direktni Troškovi od Prodaje	2018	2019	2020
Direktni troškovi prodaje	135.461	143.590	152.206
Ostalo	0	0	0
Ukupno Direktni Troškovi Prodaje	135.461	143.590	152.206

OTVARANJE PIZZERIJE



5.4 Tok Aktivnosti

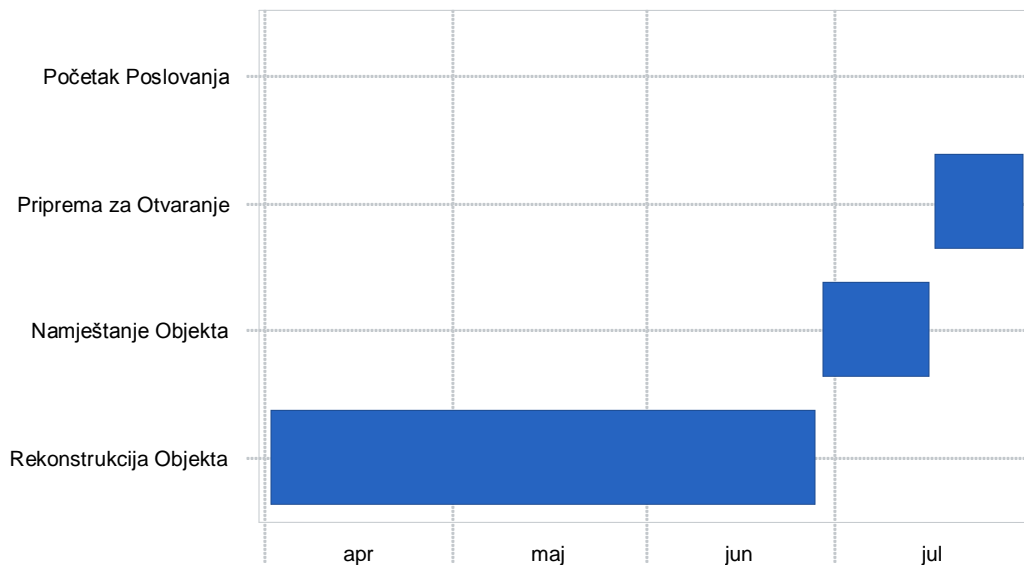
Tabela: Tok Aktivnosti

Tok Aktivnosti				
Aktivnosti	Početni Datum	Završni Datum	Budžet	Izvršilac
Rekonstrukcija Objekta	1.4.2017	27.6.2017	0	Menadžer

OTVARANJE PIZZERIJE

Namještanje Objekta	28.6.2017	15.7.2017	0	Menadžer
Priprema za Otvaranje	16.7.2017	30.7.2017	0	Menadžer
Početak Poslovanja	1.8.2017	1.8.2017	0	Menadžer
Ukupno				

Dijagram Aktivnosti



6.0 MENADŽMENT

Picerija se sastoji od četiri člana sa jednakim udjelom u vlasništvu. Mi ćemo kao vlasnici raditi u naše piceriju svakodnevno. Mi ćemo zadržati naše početne plate niskim da bi troškovi rada bili niži. Svaki član doprinosiće radu picerije kako pri samom obučavanju radnika tako će biti prisutni u svim procesima, uključujući i izradu pice, isporuku pice, i td. Mi smo izuzetno iskusan, i dobro izbalansiran tim.

Molimo pogledajte naše priložene biografije sa detaljnim pojašnjenjima.

Glavni menadžer će raditi svakodnevno da osigura uspjeh u poslovanju. Ostala trojica će biti na licu mjesta kako bih pomogli u opštim operativnim zadacima kada su uđarni termini, posebno u večernjim satima.

6.1 Plan Personalna

Planiramo zaposliti radnike na puno radno vrijeme kao što su pica majstor, dostavljač i konobari. Kod najvišeg nivoa poslovanja planiramo imati max 10 zaposlenih.

Naš prvi mjesec će imati veću stopu rada zbog treninga, pripremanja prije otvaranja i na dan otvaranja. Predviđamo plate za radnike na 18% bruto prodaje. Nastojat ćemo zadržati platu na 18% ili nižem nivou.

OTVARANJE PIZZERIJE

Tabela: Plan Plata

<i>Plan Plata</i>	<i>GODINE</i>		
	2018	2019	2020
Plate	126.738	129.228	136.982
Ostalo	0	0	0
Ukupno zaposlenih	14	14	14
Ukupno Plate	126.738	129.228	136.982

OTVARANJE PIZZERIJE

7.0 FINANSIJSKI PLAN

Naša glavna briga će biti agresivno upravljanje vremenom, kako bismo kontrolisali troškove rada. Pravilno kupovanje, priprema i rukovanje hranom i kontrola potrošnje sira, kako bi se troškovi hrane smanjili. Rast će se održati kroz povećanu prodaju.

7.1 Početna Potraživanja

Naši početni podaci predstavljaju približne troškove za pokretanje poslovanja picerije od 4 mjeseca, kako smo predvidjeli poslovnim planom.

Picerija ima 160.000 KM početnih investicija, od kojih je 25,000 KM namjenjeno za pokrivanje troškova poslovanja.

Naša procjenjeni start-up troškovi iznose 505.000 KM, u skladu stim mi tražimo kratkoročni kredit u iznosu od 345.000 KM na tri godine.

Tabela: Početna Potraživanja

<i>Početna Potraživanja</i>	
Početni Troškovi	266.207
Početna Sredstva	228.793
Potrebna Ukupna Sredstva	495.000
IMOVINA	
Nematerijalna Imovina prije pokretanja	151.507
Potrebna gotovina prije pokretanja	87.286
Dodatna gotovina	0
Novčana sredstva na početku poslovanja	87.286
Ukupna Imovina	238.793
Obaveze i Kapital	
Obaveze	
Kratkoročne Obaveze	0
Dugoročne Obaveze	345.000
Obaveze Prema Dobavljačima	0
Ostale kratkoročne obaveze (bez kamate)	0
Ukupne Obaveze	345.000
Kapital	
Planirane Investicije	
Menadžer 1 i Menadžer 2	75.000
Menadžer 3 i Menadžer 4	75.000
Dodatni zahtjevi za ulaganjem	0
Ukupno Planirana Ulaganja	150.000
Gubitak pri pokretanju (Troškovi Pokretanja)	(266.207)
Ukupan kapital	(116.207)
Ukupan Kapital i Obaveze	228.793

OTVARANJE PIZZERIJE

Ukupna Sredstva	495.000
-----------------	---------

7.2 Važne Pretpostavke

Projektujemo profit na temelju dugogodišnjeg iskustva kao i na provedenom istraživanju tržišta kako slijedi:

- Pretpostavljamo da upotrebom marketinških strategija, prodajnih strategija, dobrih odnosa s kupcima, svježih hrane i dobre prakse upravljanja;
- Da bismo ispunili cilj prodaje u prvoj godini, otvoren najmanje 360 dana, svakodnevno ćemo morati prodati 111 porudžbi s prosječnim iznosom od 17 KM po kontrolnom računu;
- Naša prodaja svakog dana bi trebala doseći minimalni prosjek od 1.800 KM;
- Naša prognoza temelji se na prosjeku;
- Prodaja će neki mjeseci porasti, a drugi će se smanjivati, odnosno oscilacije u ovom poslovanju su predviđene poslovnim planom; i
- Ne predviđamo velika smanjenja prodaje jer su ostale picerije popunjene tokom cijele godine.

7.3 Prelomna Tačka Rentabilnosti

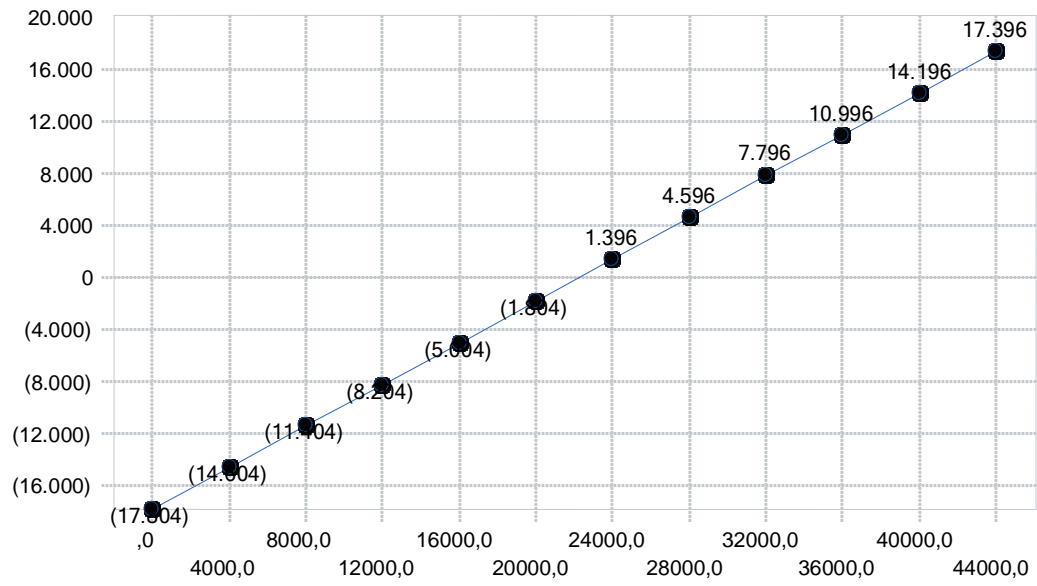
Prelomna tačka rentabilnost temelji se na fiksnim troškovima, uključujući najamninu, osiguranje, održavanje, investicijske troškove, otvaranje i amortizaciju. Osim toga, uključuju se upravljački elementi kao što su servisna radna snaga, kuhinjski rad, rad u upravljanju, oglašavanje, administrativni i pravni troškovi, kao i ostale stručne naknade.

Tabela: Prelomna Tačka Rentabilnosti

<i>Tačka Rentabilnosti</i>	
Mjesečni Prihodi na PTR	22.254
Pretpostavke:	
Prosječan Procenat Varijabilnih Troškova po Mjesecima	20%
Procjenjen fiksnih troškova po Mjesecima	17.804

OTVARANJE PIZZERIJE

Prelomna Tačka Rentabilnosti



OTVARANJE PIZZERIJE

7.4 Projektovani Bilans Uspjeha

Kao što pokazuje tablica bilansa uspjeha, preduzeće očekuje nastavak stalnog rasta profitabilnostikom sljedeće tri godine. Predvidjeli smo konzervativni porast prodaje od 6% godišnje.

Prvi mjesec dana poslovanja troškovi su nešto veći zbog obuke zaposlenih kao i troškova otvaranja.

Naši operativni troškovi uključuju najam po mjesecima u iznosu od 4.242 KM, naknada za naknade od 5% bruto prodaje, iznajmljivanje i popravak opreme, komunalije projicirane na 11% bruto prodaje, administrativne naknade, uključujući trošak računala, sredstva za čišćenje, troškove plata i kancelarijske potrebštine.

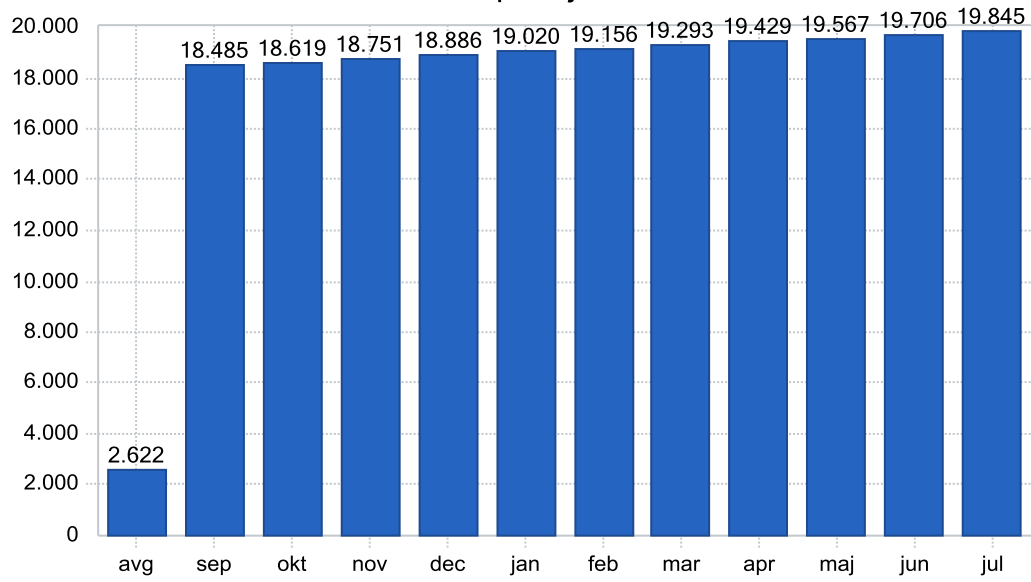
Naknade za marketing iznose 4% bruto prodaje mjesečno.

Tabela: Bilans Uspjeha

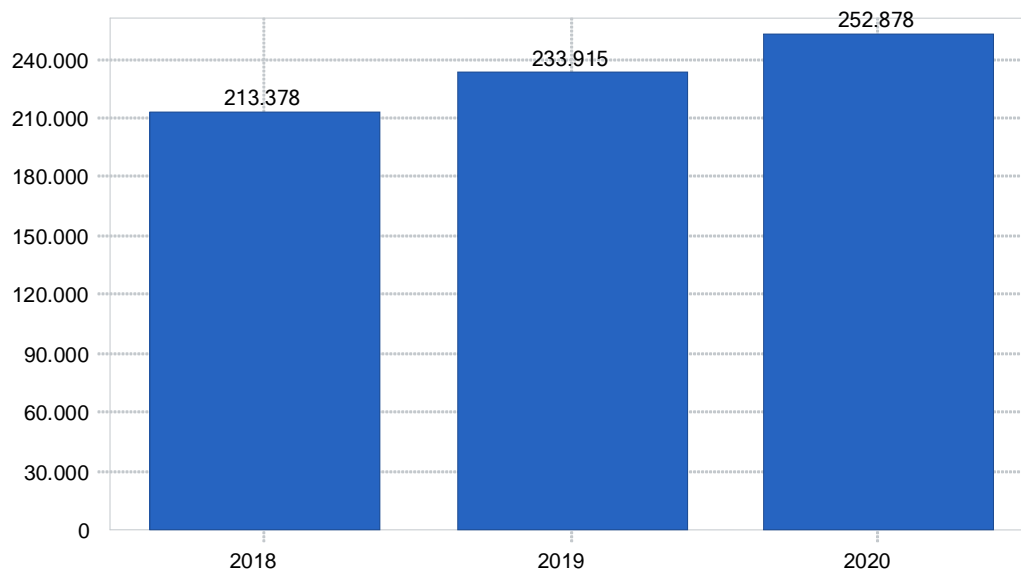
<i>Projektovani Bilans Uspjeha</i>	<i>Godine</i>		
	2018	2019	2020
Prodaja	677.297	717.935	761.011
Direktni Troškovi Prodaje	135.461	143.590	152.206
Ostali Direktni Troškovi Prodaje	0	0	0
Ukupni Troškovi Prodaje	135.461	143.590	152.206
Prihod od Prodaje	541.836	574.345	608.805
Bruto Marža %	80,00%	80,00%	80,00%
Troškovi			
Plate Zaposlenih	126.738	129.228	136.982
Marketing	0	0	0
Amortizacija	30.000	30.000	30.000
Najma	50.904	50.904	52.431
Takse i Porezi	0	0	0
Popravka Opreme	3.000	5.400	5.400
Komunalne Usluge	0	0	0
Administrativni Troškovi	3.000	3.000	3.000
Ukupni Operativni Troškovi	213.642	218.532	227.813
Dobit Prije Kamate i Poreza	328.194	355.813	380.992
EBITDA	358.194	385.813	410.992
Rashodi Kamte	23.367	21.648	19.738
Troškovi Poreza	91.448	100.249	108.376
Neto Prihod	213.378	233.915	252.878
Neto Prihod/Prodaju	31,50%	32,58%	33,23%

OTVARANJE PIZZERIJE

Prihod po Mjesecima

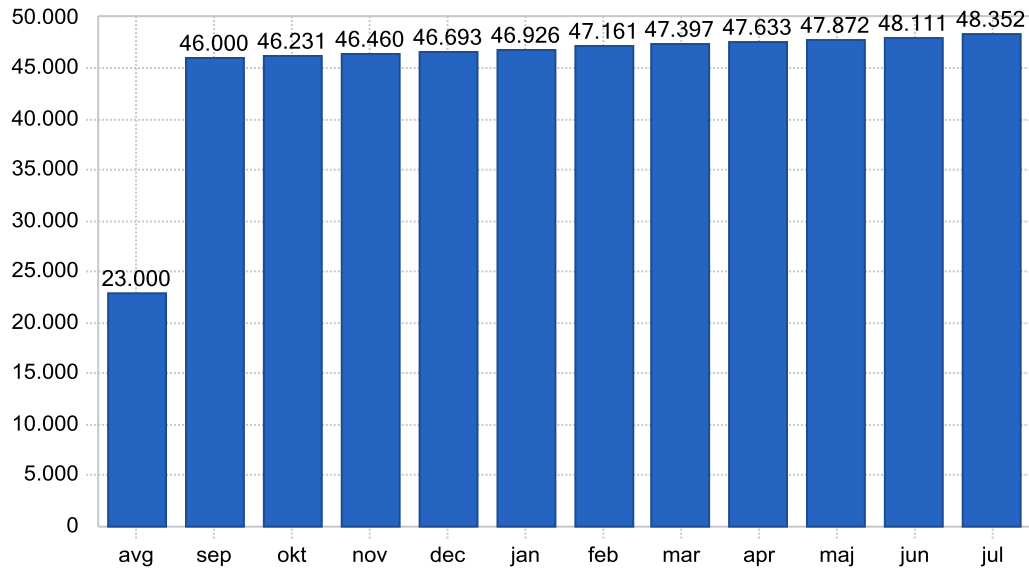


Prihod po Godinama

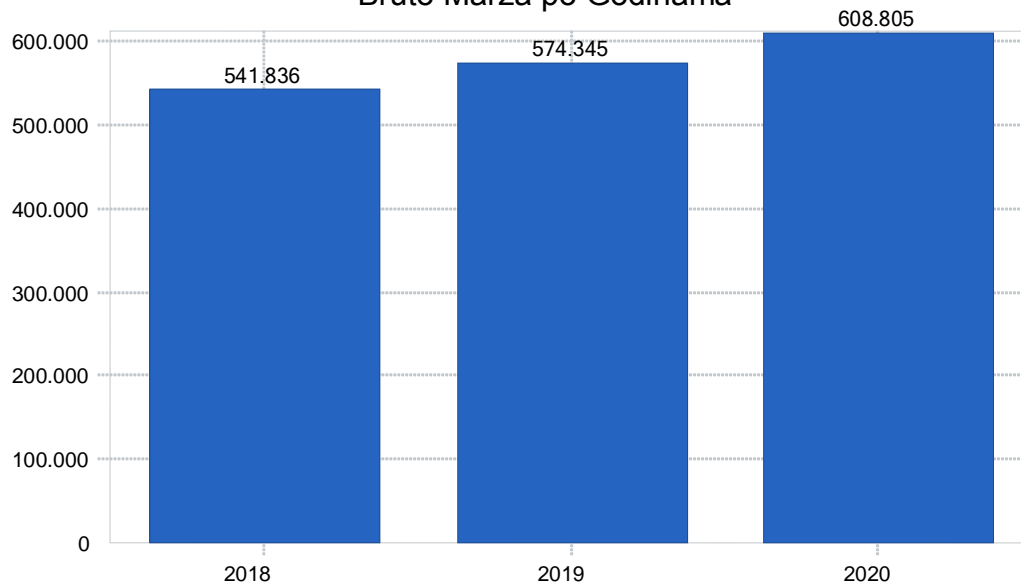


OTVARANJE PIZZERIJE

Bruto Marža po Mjesecima



Bruto Marža po Godinama



OTVARANJE PIZZERIJE

7.5 Projektovani Novčani Tok

Novčanog toka zavisi od pretpostavki za dobro svakodnevno operativno upravljanje, dobra promet u restoranu, obrta zaliha, dana plaćanja i potraživanja od kupaca za upravljanje. Mi ne predviđamo nikakve nove finansijske investicije dok ne otvorimo našu drugu piceriju.

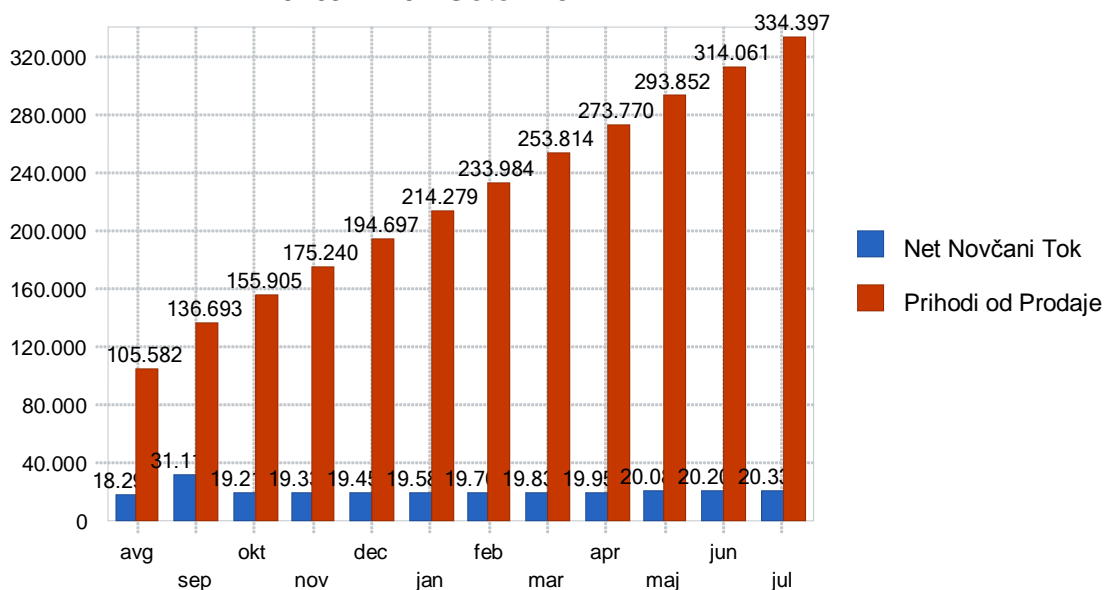
Iznos glavnice kredita iznosi 345.000 KM, sa kamatom od 7% sa rokom otplate od 10 godina.

Tabela: Novčani Tok

<i>Projektovani Novčani Tok</i>	<i>Godine</i>		
	2018	2019	2020
Novčani Prilivi			
Gotovina Iz Poslovanja			
Gotovina od Prodaje	677.297	717.935	761.011
Ukupni Prilivi Gotovine	677.297	717.935	761.011
Dodatna Novčana Primanja			
Porez na promet, PDV i ostali Porezi	0	0	0
Nova Kratkoročna Zaduženja	0	0	0
Kratkoročne Obaveze (bez kamate)	0	0	0
Nova Dugoročna Zaduženja	0	0	0
Prodaja Ostale Tekuće Imovine	0	0	0
Prodaja Stalne Imovine	0	0	0
Primljene Nove Investicije	0	0	0
Ukupna Prilivi Gotovina	677.297	717.935	761.011
Novčani Odlivi			
Odlivi iz Poslovanja			
Novac Potrošen	126.738	129.228	136.982
Plaćanje Obaveza	280.872	324.405	339.807
Ukupni Odlivi iz Poslovanja	407.610	453.633	476.789
Dodatni Novčani Odlivi			
Porez na promet, PDV i ostali Porezi	0	0	0
Ostali Kratkoročni Odlivi	0	0	0
Odliv po Osnovu Kratkoročnih Kredita	0	0	0
Odliv po Osnovu Dugoročnih Kredita	22.576	26.332	28.237
Odlivi po Osnoavu Kupovine Tekuće Imovine	0	0	0
Odlivi po Osnoavu Kupovine Stalne Imovine	0	0	0
Dividenda	0	0	0
Ukupni Odlivi Gotovine	430.186	479.965	505.026
Neto Novčani Tok	247.111	237.970	255.985
Ukupan Novčani Toka	334.397	572.367	828.352

OTVARANJE PIZZERIJE

Novčani Tok Gotovine



7.6 Projektovani Bilans Stanja

Bilans stanja je sasvim solidan. Mi ne projektujemo problema ispunjavanju naših obaveza po osnovu izmirenja kratkoročnih i dugoročnih obaveza, dok god možemo ostvariti naše specifične ciljeve prodaje.

Tabela: Bilansa Stanja

<i>Projektovani Bilans Stanja</i>	<i>Godine</i>		
	2018	2019	2020
Imovina			
Kratkoročna Imovina			
Gotovina	334.397	572.367	828.352
Ostala Kratkoročna Imovina	41.775	41.775	41.775
Ukupna Kratkoročna Imovina	376.172	614.142	870.127
Dugoročna Imovina			
Dugoročna Imovina	99.732	99.732	99.732
Amortizacija	30.000	60.000	90.000
Ukupna Dugoročna Imovina	69.732	39.732	9.732
Ukupna Imovina	445.904	653.874	879.859
Obaveze i Kapital	2018	2019	2020
Kratkoročne Obaveze			
Obaveze Prema Dobavljačima	26.309	26.695	28.040
Trenutna Zaduženja	0	0	0
Ostale Kratkoročne Obaveze	0	0	0
Ukupne Kratkoročne Obaveze	26.309	26.695	28.040
Dugoročne Obaveze	322.424	296.092	267.855

OTVARANJE PIZZERIJE

Ukupne Obaveze	348.733	322.787	295.895
Uplaćeni Kapital	150.000	150.000	150.000
Zadržana Zarada	(266.207)	(52.829)	181.086
Zarada	213.378	233.915	252.878
Ukupan Kapital	97.171	331.086	583.964
Ukupne Obaveze i Kapital	445.904	653.874	879.859
Neto Vrijednost	97.171	331.086	583.964

OTVARANJE PIZZERIJE

7.7 Analiza Budućeg Poslovanja

Projektovani pokazatelji poslovanja preduzeća su u sljedećoj tabeli. Zadnja kolona prezentuje profil industrije, prikazuje koeficijente za "Pizza industrije", kao što je određeno od strane industrijskih standarda s godišnjom prodajom od 500.000 KM do 999.000 KM.

Tabela: Racio Analiza Poslovanja

<i>Projektovana Analiza Poslovanja</i>	<i>Godine</i>			Profil Industrije
	2018	2019	2020	
Godišnji Rast Prodaje	0,00%	6,00%	6,00%	5,24%
Procenat Ukupnih Sredstava				
Ostala Kratkoročna Imovina	9,37%	6,39%	4,75%	35,11%
Ukupna Kratkoročna Imovina	84,36%	93,92%	98,89%	43,74%
Dugoročna Imovina	15,64%	6,08%	1,11%	56,26%
Ukupna Imovina	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Kratkoročne Obaveze	5,90%	4,08%	3,19%	18,93%
Dugoročne Obaveze	72,31%	45,28%	30,44%	25,48%
Ukupne Obaveze	78,21%	49,37%	33,63%	44,41%
Neto Vrijednost	21,79%	50,63%	66,37%	55,59%
Procenat od Prodaje				
Prodaja	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Bruto Marža	80,00%	80,00%	80,00%	61,91%
Prodaja i Opšti Administrativni Troškovi	48,50%	47,42%	46,77%	39,08%
Troškovi Oglašavanja	4,43%	0,00%	0,00%	2,55%
Dobit Prije Kamate i Poreza	48,46%	49,56%	50,06%	1,38%
Glavni Pokazatelji				
Trenutni Racio	14,30	23,01	31,03	1,14
Brzi Racio	14,30	23,01	31,03	0,79
Ukupan Dug/Ukupnu Imovinu	78,21%	49,37%	33,63%	49,97%
Dobit prije Poreza/ Neto Vrijednost	313,70%	100,93%	61,86%	3,97%
Dobit prije Poreza/ Imovinu	68,36%	51,11%	41,06%	7,93%
Dodatni Pokazatelji	2018	2019	2020	
Neto Profitna Marža	31,50%	32,58%	33,23%	n.a
Povrat na Kapital	219,59%	70,65%	43,30%	n.a
Koeficijenti Aktivnosti				
Koeficijent Obrta Prema Dobavljačima	11,68	12,17	12,17	n.a
Broj Dana Plaćanja	27	30	29	n.a
Obrt Ukupnu Imovinu	1,52	1,10	0,86	n.a
Racio Duga				
Ukupan Dug/Neto Vrijednost	3,59	0,97	0,51	n.a
Kratkoročne Obaveze/Obaveze.	0,08	0,08	0,09	n.a
Racio Likvidnosti				
Neto Radni Kapital	349.863	587.446	842.087	n.a

OTVARANJE PIZZERIJE

Pokrivenost Troškova Kamate	14,04	16,44	19,30	n.a
Dodatni Pokazatelji				
Imovina/Prodaju	0,66	0,91	1,16	n.a
Kratkoročne Obaveze/Ukupnu Imovinu	6%	4%	3%	n.a
Brzi Odnos (Tekuća imovina/Kratkoročne Obaveze)	14,30	23,01	31,03	n.a
Prodaja/Neto Vrijednost	6,97	2,17	1,30	n.a
Isplata Dividende	0,00	0,00	0,00	n.a

Dodatci

Tabela: Troškovi Prodaje

<i>Projektovani Mjesečni Troškovi Prodaje</i>	<i>Mjeseci 2017/2018</i>												
	avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul	
Prodaja													
Ukupna prihod od prodaje	0%	28.750	57.500	57.788	58.076	58.366	58.658	58.952	59.246	59.542	59.840	60.139	60.440
Ostalo													
Ukupna Prodaja		28.750	57.500	57.788	58.076	58.366	58.658	58.952	59.246	59.542	59.840	60.139	60.440
Direktni Troškovi Prodaje													
Direktni troškovi prodaje		avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul
Ostalo													
Ukupni Direktni Troškovi Od Prodaje		5.750	11.500	11.557	11.616	11.673	11.732	11.791	11.849	11.909	11.968	12.028	12.088

Dodatci

Tabela: Plata Personala

<i>Plate Zaposlenih</i>		avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul
Plate	18%	10.000	10.350	10.402	10.454	10.506	10.558	10.611	10.664	10.718	10.771	10.825	10.879
Ostalp	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Broj Radnika		14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Ukupna Plata		10.000	10.350	10.402	10.454	10.506	10.558	10.611	10.664	10.718	10.771	10.825	10.879

Dodatci

Tabela: Bilans Uspjeha

Projektovani godišnji Bilans uspjeha	Mjeseci 2017/2018											
	avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul
Prodaja	28.750	57.500	57.788	58.076	58.366	58.658	58.952	59.246	59.542	59.840	60.139	60.440
Direktni Troškovi Prodaje	5.750	11.500	11.557	11.616	11.673	11.732	11.791	11.849	11.909	11.968	12.028	12.088
Ostali Direktni Troškovi Prodaje	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ukupni Troškovi Prodaje	5.750	11.500	11.557	11.616	11.673	11.732	11.791	11.849	11.909	11.968	12.028	12.088
Prihod od Prodaje	23.000	46.000	46.231	46.460	46.693	46.926	47.161	47.397	47.633	47.872	48.111	48.352
Bruto Marža %	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%	80,00%
Troškovi												
Plate Zaposlenih	10.000	10.350	10.402	10.454	10.506	10.558	10.611	10.664	10.718	10.771	10.825	10.879
Marketing	4%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizacija	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Najma	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242	4.242
Takse i Porezi	5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Popravka Opreme	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Komunalne Usluge	11%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Administrativni Troškovi	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Ukupni Operativni Troškovi	17.242	17.592	17.644	17.696	17.748	17.800	17.853	17.906	17.960	18.013	18.067	18.121
Dobit Prije Kamate i Poreza	5.758	28.408	28.587	28.764	28.945	29.126	29.308	29.491	29.673	29.859	30.044	30.231
EBITDA	8.258	30.908	31.087	31.264	31.445	31.626	31.808	31.991	32.173	32.359	32.544	32.731
Rashodi Kamte	2.013	2.001	1.989	1.977	1.966	1.954	1.942	1.930	1.918	1.905	1.893	1.881
Troškovi Poreza	1.124	7.922	7.979	8.036	8.094	8.152	8.210	8.268	8.327	8.386	8.445	8.505
Neto Prihod	2.622	18.485	18.619	18.751	18.886	19.020	19.156	19.293	19.429	19.567	19.706	19.845
Neto Prihod/Prodaju	9,12%	32,15%	32,22%	32,29%	32,36%	32,43%	32,49%	32,56%	32,63%	32,70%	32,77%	32,83%

Dodatci

Tabela: Novčani Tok

Projektovani Mjesečni Novčani Tok	Mjeseci 2017/2018											
	avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul
Novčani Prilivi												
Gotovina Iz Poslovanja												
Gotovina od Prodaje	28.750	57.500	57.788	58.076	58.366	58.658	58.952	59.246	59.542	59.840	60.139	60.440
Ukupni Prilivi Gotovine	28.750	57.500	57.788	58.076	58.366	58.658	58.952	59.246	59.542	59.840	60.139	60.440
Dodatna Novčana Primanja												
Porez na promet, PDV i ostali Porezi	0,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nova Kratkoročna Zaduženja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kratkoročne Obaveze (bez kamate)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nova Dugoročna Zaduženja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodaja Ostale Tekuće Imovine	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodaja Stalne Imovine	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Primljene Nove Investicije	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ukupna Prilivi Gotovina	28.750	57.500	57.788	58.076	58.366	58.658	58.952	59.246	59.542	59.840	60.139	60.440
Novčani Odlivi												
Odlivi iz Poslovanja												
Novac Potrošen	10.000	10.350	10.402	10.454	10.506	10.558	10.611	10.664	10.718	10.771	10.825	10.879
Plaćanje Obaveza	454	14.046	26.168	26.271	26.375	26.478	26.583	26.688	26.793	26.899	27.005	27.112
Ukupni Odlivi iz Poslovanja	10.454	24.396	36.570	36.725	36.881	37.036	37.194	37.352	37.510	37.670	37.830	37.991
Dodatni Novčani Odlivi												
Porez na promet, PDV i ostali Porezi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ostali Kratkoročni Odlivi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odliv po Osnovu Kratkoročnih Kredita	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odliv po Osnovu Dugoročnih Kredita	0	1.993	2.005	2.017	2.028	2.040	2.052	2.064	2.076	2.088	2.100	2.113
Odlivi po Osnoavu Kupovine Tekuće Imovine	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Odlivi po Osnoavu Kupovine Stalne Imovine	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividenda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ukupni Odlivi Gotovine	10.454	26.389	38.575	38.742	38.909	39.076	39.246	39.416	39.586	39.758	39.930	40.104
Neto Novčani Tok	18.296	31.111	19.213	19.334	19.457	19.582	19.706	19.830	19.956	20.082	20.209	20.336
Ukupan Novčani Toka	105.582	136.693	155.905	175.240	194.697	214.279	233.984	253.814	273.770	293.852	314.061	334.397

Dodatci

Tabela: Bilans Stanja

Projektovani Mjesečni Bilans Stanja	Mjeseci 2017/2018												
	Početak Bilansa	avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul
Imovina													
Kratkoročna Imovina													
Gotovina	87.286	105.582	136.693	155.905	175.240	194.697	214.279	233.984	253.814	273.770	293.852	314.061	334.397
Ostala Kratkoročna Imovina	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775	41.775
Ukupna Kratkoročna Imovina	129.061	147.357	178.468	197.680	217.015	236.472	256.054	275.759	295.589	315.545	335.627	355.836	376.172
Dugoročna Imovina													
Dugoročna Imovina	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732	99.732
Amortizacija	0	2.500	5.000	7.500	10.000	12.500	15.000	17.500	20.000	22.500	25.000	27.500	30.000
Ukupna Dugoročna Imovina	99.732	97.232	94.732	92.232	89.732	87.232	84.732	82.232	79.732	77.232	74.732	72.232	69.732
Ukupna Imovina	228.793	244.589	273.200	289.912	306.747	323.704	340.786	357.991	375.321	392.777	410.359	428.068	445.904
Obaveze i Kapital		avg	sep	okt	nov	dec	jan	feb	mar	apr	maj	jun	jul
Kratkoročne Obaveze													
Obaveze Prema Dobavljačima	0	13.174	25.293	25.392	25.492	25.592	25.693	25.795	25.896	25.999	26.101	26.205	26.309
Trenutna Zaduženja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ostale Kratkoročne Obaveze	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ukupne Kratkoročne Obaveze	0	13.174	25.293	25.392	25.492	25.592	25.693	25.795	25.896	25.999	26.101	26.205	26.309
Dugoročne Obaveze	345.000	345.000	343.007	341.002	338.985	336.957	334.917	332.865	330.801	328.725	326.637	324.537	322.424
Ukupne Obaveze	345.000	358.174	368.300	366.394	364.477	362.549	360.610	358.660	356.697	354.724	352.738	350.742	348.733
Uplaćeni Kapital	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Zadržana Zarada	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)	(266.207)
Zarada	0	2.622	21.107	39.725	58.476	77.362	96.382	115.538	134.831	154.260	173.828	193.533	213.378
Ukupan Kapital	(116.207)	(113.585)	(95.100)	(76.482)	(57.731)	(38.845)	(19.825)	(669)	18.624	38.053	57.621	77.326	97.171
Ukupne Obaveze i Kapital	228.793	244.589	273.200	289.912	306.747	323.704	340.786	357.991	375.321	392.777	410.359	428.068	445.904
Neto Vrijednost	(116.207)	(113.585)	(95.100)	(76.482)	(57.731)	(38.845)	(19.825)	(669)	18.624	38.053	57.621	77.326	97.171