

# ZAGREB

## ZAGREB

OVO JE OGLEDNI PRIKAZ PODUZETNIČKOG PROJEKTA 8.1. Stožerni podaci o poduzetniku: Poduzetnički projekt "medicinsko-kozmetički salon ZAGREB" utemeljen je na ideji ime prezime, ekonomistice veleučilišna u Splitu, smjer trgovinsko poslovanje. Akcent gore navedenog projekta je u prodaji raznih vrsta medicinsko-kozmetičkih usluga u kozmetičkom salonu otvorenom u Zagrebu. Uredsko poslovanje ćemo obavljati u sklopu iznajmljenog prostora. Prostor za medicinsko-kozmetički salon, sva ostala oprema kao i svlaionice i prostori za zaposlene i korisnike nalaze se sklopu tog prostora. Tvrtka će nuditi cijeli spektar -medicinsko-kozmetičkih usluga o kojima će biti višerije u slijedećim poglavljima. Sjedište tvrtke bit će u Zagrebu u stavi neku adresu. Naziv tvrtke je «ZAGREB», a bit će registrirana kao dioničko društvo u početku samo sa jednim vlasnikom i to ime i prezime.

ZAGREB 8.1. Stožerni podaci o poduzetniku: Poduzetnički projekt "medicinsko-kozmetički salon ZAGREB" utemeljen je na ideji ime prezime, ekonomistice veleučilišna u Splitu, smjer trgovinsko poslovanje. Akcent gore navedenog projekta je u prodaji raznih vrsta medicinsko-kozmetičkih usluga u kozmetičkom salonu otvorenom u Zagrebu. Uredsko poslovanje ćemo obavljati u sklopu iznajmljenog prostora. Prostor za medicinsko-kozmetički salon, sva ostala oprema kao i svlaionice i prostori za zaposlene i korisnike nalaze se sklopu tog prostora. Tvrtka će nuditi cijeli spektar -medicinsko-kozmetičkih usluga o kojima će biti višerije u slijedećim poglavljima. Sjedište tvrtke bit će u Zagrebu u stavi neku adresu. Naziv tvrtke je «ZAGREB», a bit će registrirana kao dioničko društvo u početku samo sa jednim vlasnikom i to ime i prezime.

Stožerna aktivnost ove tvrtke bila bi pružanje medicinsko-kozmetičkih usluga.

Tvrtka će nudi relativno širok i dubok asortiman medicinsko-kozmetičkih usluga koji ćemo opisati u narednim poglavljima.

O svemu će se korisnici naših medicinsko-kozmetičkih usluga moći dogovoriti sa menadžerom tj. Ime i prezime.

Tržišni pokazatelji upućuju na to da će tvrtka uz dobru medijsku eksponiranost bez većih problema, već u prvoj godini ostvariti 77180EUR prihoda. Rezultati tržišnih istraživanja pokazuju također da će se prihodi kretati po izrazito uzlaznom trendu tako da će se u petoj godini, uz minimalne marketinške napore različitim kanalima distribucije ostvariti ukupno 109507EUR prihoda.

8.4. Stožerni tehničko-tehnoški podaci: Ovaj projekt zahtijeva radno-intenzivno rješenje, a specijaliziranu opremu za poslove koje mislimo obavljati nabavit ćemo novu i od domaćih trgovaca. Objekti koji mislimo iznajmiti zahtijeva održavanje i to od održavanja, kontroliranja instalacija, popravka sitnijih oštećenja i jednom godišnje obnavljanje fasada i unutrašnjih zidova.

Potrebe za zapošljavanjem dodatnog broja zaposlenika neće biti osim nužnih zamjena zbog eventualnih fluktuacija.

8.5. Struktura i izvori potrebna kapitala Za realizaciju projekta potrebno je 25,000EUR od čega 16000EUR (ili 64.00%) su stalna sredstva, a 9000EUR (ili 36.00%) su trajna obrtna sredstva. Od ukupno 25000 EUR potrebnih ulaganja u ovaj projekt 16250EUR (ili 65.00%) sredstva su vlasnika društva, a ostatak od 8750EUR (ili 35.00%) čini kapital koji će biti pozajmljen od neke banke za iznos kredita.

8.6. potrebiti menadžeri, radnici i ini zaposlenici:

Tvrtku ćemo organizirati kao dioničko društvo (d.d.)

Najbolji oblik organiziranja za firmu ove veličine i djelatnosti

Vlasnica zastupa salon i vodi poslove društva te odgovara samostalno za sve obveze društva do visine iznosa svog uloga.

Ime prezime je vlasnik i menadžer. Ona koordinira rad ostatka i sve počinje od nje i sve ide prema njoj.

Od radnika neophodni za normalno odvijanje posla su MENADŽER (800EUR) Jedna doktorica DERMATOLOG (750EUR) Jedna MEDICINSKA SESTRA (500EUR) Te dvije KOZMETIČARKE (500EUR)

Dakle, godišnji iznos ukupnih plaća je 36600EUR.

Od radnika se očekuje da odgovorno i na pravi način obavljaju zadane poslovne zadaće i da ne okrada ili na bilo koji

drugi naèin diskreditira tvrtku.8.7. Aktivizacijsko razdoblje &ndash; tijek izvedbe:

Polazeæi od snimke svih aktivnosti koje æe trebati obaviti u razdoblju od dono&scaron;nja odluke o realizaciji projekta pa do poèetka redovitog poslovanja, projekcija izvedbenog vremenskog plana pokazuje da æe aktivizacijsko razdoblje ukljuèujuæi testiranje i zapo&scaron;ljavanje radnika trajati ukupno 6 mjeseca.8.8. Mjere za&scaron;tite okoli&scaron;a i za&scaron;tite pri radu:Ovaj projekt raèuna na prikljuèenje na kanalizacijsku mrežu, instaliranje filtra na sve klimatizacijske i ventilacijske sustave, video nadzor, kutiju prve pomoæi te protupožarnu opremu.8.9. Pokazatelji uèinkovitosti projekta:

Prednost je dana sljedeæim metodama ocjene;

Razdoblje (rok) povrata ulaganja Stopa prinosa Pravilo palca Toèka pokriæa ili prag profitabilnostiÈista sada&scaron;nja vrijednost Interna stopa profitabilnosti Prosjeèna profitabilnost Analiza likvidnosti Senzitivna analiza &ndash; analiza osjetljivostiSve navedene analize upuæuju na visok stupanj prihvatljivosti za potencijalne sufinancijere

Projekt smo testirali sa 9 standardnih metoda za ocjenjivanje uèinkovitosti projekta. Svi pokazatelji su ocijenili ovaj projekt prihvatljivim, a objasnit æemo rezultat dobiven metodom prosjeène profitabilnosti iznos od 0.29140977% znaèi da bi ukupno poèetno ulaganje u stalna i obrtna sredstva tijekom promatranih godina eksploatacije projekta prosjeèno godi&scaron;nje donosio 29.140977% èistih novèanih primitaka.9.1.A.B.Napi&scaron;i vlastiti životopis &ndash; izvan rada:· Ime, oèevo ime, prezime: · Adresa stanovanja: · Tel. I dr. Veza : , e-mail: · Mjesto država i god rođenja Z hrvatska 19.· Državljanstvo i nacionalnost: · Neoženjen bez djece· Student veleuèili&scaron;ta u Splitu, smjer: malo poduzetni&scaron;tvo· Diploma o položenom teèaju PC kompjutera i Windows 98· Potvrda o odsluženju vojnog roka· Uvjerenje o položenom vozaèkom ispitu c kategorije· Uvjerenje o položenom vozaèkom ispitu b kategorije· Svjedodžba zavr&scaron;nom ispitu tehnièke &scaron;kole &ldquo; &rdquo;· Redovito uèenje engleskog jezika· Skijanje· Plivanje· Gitara· TeretnaRaspisatOsnovne informacije o sebi.Nabrojiti &scaron;kolovanje!Razlog za zapo&scaron;ljavanje nakon srednje &scaron;kole?Gdje, koliko dugo i &scaron;to radila? Opisat posao!Za&scaron;to upisala studij?9.2.A. Predoèite toène pojedinaène nazive &ndash; imena va&scaron;ih glavnih proizvoda, roba i/ili usluga: PROGRAMI1. ANTICELULITNI PROGRAM2. PROGRAMI ZA LJEÈENJE AKNI3. PROGRAMI ZA UKLANJANJE PIGMENTACIJA I KAPILARA4. PROGRAMI ZA POMLAĐIVANJE TRETMANI5. ÈI&Scaron;ÈENJE LICA VOÆNIM ENZIMIMA6. TRETMAN LICA C-VITAMINA7. PEELING GLIKOLNOM KISELINOM8. MASKA ZA PODRUÈJE OKO OÈIJU9. TRETMAN C-VITAMINOM ZA BODY FIRMIINGB. Za sve navedene proizvode, robu ili usluge predoèite kratak tehnièki opis &ndash; njihova funkcionalna obilježja:1. najcjelovitiji pristup obuhvaæa\_· celutron (struje) koji se koriste za stimulaciju mi&scaron;presuru tj. Limfnu drenažu aparatom· ultrazvuk koji pomaže za razbijanje masnih nakupina pogotovo tvrdog celulita· ruèna masaža i wraping sa ZAGREBovim preparatima za body firming na bazi 40% C vitamina2. lokalno lijeèenje akni sastoji se od tretmana glikonom kiselinom (prirodna kiselina od &scaron;eæerne trske) koja skida kroz 6-8 tretmana mrtvi orožnjeli sloj kože te èi&scaron;æenja voænim enzimima / iz ananasa i papaje / koji djeluju proteolitièki tj. Otapaju nakupine u pori te omoguæuju dubinsko, puno efikasnije i manje bolno èi&scaron;æenje od klasiènih metoda èi&scaron;æenja.3. lijeèenje pigmentacije je cjeloviti pristup koji obuhvaæa profesionalni tretman, kombinaciju C vitamina (koji osim stvaranja kolagena ima i snažan uèinak na izbjeljivanje pigmenata) i glikolne kiseline.4. program pomlađivanja sastoji se od kombinacije glikolnih kiselina i C vitamina u visokoj koncentraciji (Renewal complex), posebne maske za podruèje oko oèiju na bazi C vitamina i visoko vrijednih biljaka pra&scaron;ume te maske za lice. Time se postiže skidanje gornjeg mrtvog sloja kože, pojaèana produkcija oslabljenog ili veæ zaboravljenog kolagena, ublažavanje finih bora i linija te koža dobiva svjež i mladenaèki izgled.5. ÈI&Scaron;ÈENJE LICA VOÆNIM ENZIMIMA Prednost: gotovo bezbolna, protuupalno djelovanje i z sve dobne skupine6. TRETMAN LICA C-VITAMINA Pomlađivanje kože, izbjeljivanje pigmentacije (snažan antioksidans), pomaže kod zrelije kože u stvaranju kolagena koji je nužan za obnavljanje kože. Kad koža prestane u menopauzi luèiti kolagen koža poèinje stariti i stvaraju se bore7. PEELING GLIKOLNOM KISELINOM 20% za osjetljivu kožu i prvi tretman 40% u nastavku programa 70% kod izbjeljivanja pigmentacije i lijeèenju kože sklone aknama8. MASKA ZA PODRUÈJE OKO OÈIJU Daje trenutne rezultate kod sitnih bora9. TRETMAN C-VITAMINOM ZA BODY FIRMIING Koristi se kod anticelulitnih programaC. Za sve navedene proizvode, robu ili usluge predoèite temeljne odrednice vrsnoæe &ndash; kvalitativna obilježja:Svi glavni proizvodi za usluge nabavljaju se iz Amerike. Direktno iz «ZAGREB Inc» Los Angeles. Ja kao vlasnica ovog medicinsko-kozmetièarskog salona namjeravam dobiti distribucijski ugovor sa ZAGREBOM za Hrvatsku, Makedoniju i BiH.Dodatni materijal (&scaron;lape, kapice, slip gaæice, trake za depilaciju, celulozne rukavice, patrone za depilaciju&hellip;) nabavljaju se u «BIOKOZMETIKE» i « ANAMARA»Medicinski preparati (sterilne gaze, achnetol, alkohol, flasteri i sl.) nabavlja se u gradskoj ljekarni.D. Za sve navedene proizvode, robu ili usluge predoèite temeljne oblikovne odrednice &ndash; obilježja dizajna:

Jedan od vrlo rijetkih sa nadzorom lijeèenika

Bavi se lijeèenjem problema kože

Ekskluzivnost, &scaron;to dovodi do veæih cijena, ali garantira i visoku kvalitetu.Sat tretmana traje 45 minuta plus 15 minuta za pripremu i opu&scaron;tanje pred kozmetièki tretman.Sve kozmetièke usluge se obavljaju sa posebnim kozmetièkim kremama i uljima.Kozmetièke usluge se obavljaju uz muziku.Pravilnim pristupom kozmetièkim tretmanima omoguæiti æemo sebi i svom klijentu duhovnu bliskost i popu&scaron;tanje napetosti. Želimo omoguæiti sebi i klijentu da kori&scaron;tenje medicinsko-kozmetièkih usluga postane zadovoljstvo, a ne samo uskogrudni posao.E. Predoèili ste funkcionalna, kvalitativna i oblikovna obilježja va&scaron;ih proizvoda, roba ili usluga, pa sada navedite splet njihovih

ostalnih obilježja koja æe potrošiti prilikom kupnje osobito preferirati:

Svi proizvodi su prirodni bez konzervansa

Visoko educirano osoblje, razne edukacije, certifikati, tečajevi

Jedan od nekoliko u Zagrebu koji radi s tako visokim postotkom glikolne kiseline

Najjači C &ndash; vitamin na tržištu bez konkurencije

Liječnica ima završenu obuku za akupunkturu i laser

Mogućnost privatne kozmetičke usluge

Mogućnost organiziranja terapija u dogovorenim prostorima, npr. U škola, stanovima ili poduzećima.

Jasnost i nedvosmislenost marketinških poruka

Jasnost i nedvosmislenost cjenika

Visine cijena

Ugled naših kozmetičarki

Kvalifikacije naših kozmetičarki

Pratimo sve svjetske trendove u medicinsko-kozmetičarskim tretmanima

Sve radove radimo na kvalitetnim i novim kozmetičkim stolovima

Sadržaj samih terapija «dizajniran» je u skladu sa željama i mogućnostima korisnika kupaca.

Moguće je plaćanje svim valutama i karticama. Predloženi planirani splet svih poslije-prodajnih usluga kupcima i potrošačima za gore navedene proizvode, robu ili usluge:

Menadžer koji je cijeli dan na raspolaganju korisnicima za bilo kakav upit, rezervaciju ili reklamaciju

Mogućnost provjere svake nedoumice u vezi termina ili slobodnog vremena nekog od kozmetičarki

Kompletna orijentiranost na želje korisnika daje nam prednost pred konkurencijom

Popust na više terapija

Popust na obiteljske terapije

Popust na grupne kozmetičke usluge (ako neka modna agencija ili plesni klub imaju potrebu za našim uslugama)

Dijeljenje brošura i reklamnih materijala

Ljubazno i komunikativno osoblje

Poslovni prostor se nalazi na mjestu koje nam omogućava da imamo cijeli grad i županiju na dlanu

Brojne mogućnosti plaćanja

Poseban tretman stalnih i višegodišnjih korisnika. 9.3. poduzetničke preferencije

A. Barem u nešto točaka predložite temeljne odrednice dosadašnjeg radnog životopis (radno iskustvo): Napišite sama, izmislite, budi originalna. To ti je najvažnije na ispitu. Što originalnija to bolja uljudnost sa strankama. Korektnost prema državi (plaćanje poreza, prireza...) Praćenje propagandnih materijala. Poznavanje psihologije kupca. Poznavanje tržišta. Potivanje radnog vremena. Uljudnost sa strankama. Korektnost prema državi (plaćanje poreza, prireza...) Praćenje propagandnih materijala. Poznavanje psihologije kupca. Poznavanje tržišta.

B. Predložite tri važne dobre &ndash; jake poduzetničke osobine: Brzina donošenja poslovnih odluka. Spremnost prihvaćanja pozitivnih rizika. Optimizam i vjera u sebe. Temeljnost. Spreman sam realizirati svoju

poduzetničku ideju Spreman sam se izložiti svim rizicima i neizvjesnostima glede konačnog dobitka ili gubitka Spreman sam na svim meni nepoznatim područjima zaposliti stručne i profesionalne osobe Odgovornost Organiziranost

C. Predočite tri vaše slabe i loše poduzetničke osobine: Neki poslovni partneri me neozbiljno shvaćaju jer sam premlada Spol Zbog previše obveza koje sam si nametnula ponekad gubim koncentraciju i strpljenje Lijenost Neodlučnost Strah Znanje samo jednog stranog jezika Trenutno završena srednja škola – student ekonomije Premalo informatičkog znanja Nespremnost odricanja od privatnog života Tvrdoglavost (neelastičnost) Povremena jutarnja kašnjenja

D. Opisite što možete poduzeti da biste prevladali vaše loše poduzetničke osobine (ako ih imate)? Reducirati obveze (bitne od nebitnih) Dobrim poslovanjem korektno i razbijati predrasude i utjecaj na biznis to sam žena i moje godine. Pod hitno krenuti privatno ili na tečaj talijanskog s obzirom da je veliki dio mog prodajnog asortimana porijeklom iz Italije – to prije završiti studij ekonomije, ne samo zbog stručne spremne nego zbog mnogih ostalih stvari koje će mi pomoći u realiziranju poduzetničke ideje Planiram se upisati u informatičku školu na zvanje "računalni operater" koje se upisuje u radnu knjižicu Samim upisivanjem ovog studija već sam se dovoljno odrekla. Upisala sam tečaj joge ili idem na misu svaku nedjelju i primjećujem kako bolje ću je ljudi oko sebe.

E. Redom veličina (odnosno, značenja) predočite popis ciljeva koje možete postići – dosegnuti poduzetničkom djelatnošću koja je predmetom elaboracije u ovome projektu – bilježnici? Osigurati punu zaposlenost obitelji i zaposliti kvalitetne djelatnike Ostvariti dobit Proiriti biznis Nastaviti obiteljsku tradiciju Kao nositelji i realizatori svoje poduzetničke ideje cilj mi je prije svega okupiti mali tim stručnih i profesionalnih osoba Ponuditi kupcima Zagreba i okolice salon koji bi svaki već grad poželio Svojim kupcima omogućiti kupnju nevjerojatno ugodnom i sigurno najpovoljnijom Sa vrhunskom promidžbom raznih akcija i pogodnosti zauzeti u ovom kraju 50% Zagrebačkog tržišta Stvoriti neprofitno prepoznatljivo Osigurati egzistencijulskoristiti resurse koje posjedujemo Ispitati vlastite kvalitete Uiniti nešto korisno za zajednicu, moju obitelj i mene. Pobjeći turističku ponudu Zadovoljiti potrebu – Nastaviti obiteljsku tradiciju Ostvariti dobar prihod Baviti se poduzetništvom, učiti posao

F. Kratko opišite vašu obitelj (podrijetlo, tradicija, mjesto boravka, obiteljsko imovno stanje, mogućnosti nasljeđivanja, zanimanje oca i majke, braće i sestara te ostale bliže rodbine, zanimanje supruge ili supruga i vaše djece, ekonomski status uze obitelji glede visine i izvora prihoda i druge zanimljive informacije): Obitelj je tradicionalno trgovačka, podrijetlo građansko-obrtničko u gradu Zagrebu s tradicijom nasljeđivanja nekretnina i posla. Majka je profesor sociologije bavi se posredovanjem u prodaji nekretnina u vlastitoj agenciji. Otac je profesionalni djelatnik hrvatske vojske koji se prije domovinskog rata također bavio vođenjem agencije za nekretnine èije smo vodstvo kasnije preuzele majka i ja, odnosno ja sam naslijedila njegov dio posla. Ekonomski status solidan, srednje visok. Sama napišite iz kakve si obitelji i èime se oni bave, ali sve u kontekstu sa projektom. Živim s mamom i sestrom u Zagrebu u stanu od m<sup>2</sup>. Svi smo rođeni i od onda u Zagrebu. Mama posjeduje SSS i radi kao trgovac i lancu prehrambenih dužana " " i ima već preko 25 godina neprekidnog radnog staža, a sestra posjeduje SSS i radi 3 godine kao u privatnom. Od nepokretne imovine posjedujemo stan od m<sup>2</sup> u ulici u Zagrebu i vikendicu od 60 m<sup>2</sup> na otoku kod. Od pokretne imovine posjedujemo automobil i vespu. Mi smo relativno mala i jako skromna familija i kao ekonomski status smatramo da pripadamo jednoj prosječnoj hrvatskoj familiji.

G. Predočite popis vaših ili pak obiteljskih nekretnina – "stvari" (stambeni, poslovni i ini prostori, poljodjelsko i ino zemljište, oprema i strojevi te ine vrijedne "stvari") kojima potencijalnim (su)financijerima možete jamčiti uredan povrat financijskih zajmova i/ili robnih kredita (navedite njihovu lokaciju, veličinu, orijentacijsku ili procijenjenu vrijednost i dr.): Promjeni sve u EU Relz misli ako nema – "?????" To ti je ključ svega. Nikoga ne zanima jeli ti to stvarno ima –. Samo napišite naravno da opet ima nekakve veze sa radom.

H. Na temelju svih prethodnih opisa i navoda iz ovog dijela, predočite najmanje "stvari" koje držite osobito dobrim, odnosno najvršnjim poduzetničkim referencijama: Sa svojih 22 godine imam 4 godine radnog staza, odsluženi vojni rok i student sam već u Splitu, smjer malo poduzetništvo koji ću najvjerojatnije završiti idućeg godine, što otkriva moje nevjerojatne ambicije i želju za uspjehom. Imam 4 godine radnog staža u ugostiteljstvu kod istog vlasnika što otkriva moju vrlo visoku komunikaciju sa raznim tipovima ljudi, brzinu, spretnost, snalažljivost, memoriju i povjerenje. Ostale karakteristike koje posjedujem uključuju točnost, pedantnost i sklonost timskom radu. Dosadašnje održavanje na tržištu Stvorene zalihe Radne navike Poduzetnički mentalitet Bavljenje turizmom kao strateškom granom hrvatske Ljubav prema turizmu, moru i prirodi Ocjena. Organiziranost Temeljnost Radne navike Umijeće upravljanja Umijeće pregovaranja Ljubaznost Tvrdoglavost Odlučnost Samo svjesnost Odgovornost Praktičnost Otvorenost Tržišni podaci projekta Potrošačka potreba A.1. Je li to primarna, sekundarna ili tercijarna potreba?

Tercijarna A.2. Kada je povijesno nastala i kako se razvijala potreba? Potreba postoji oduvijek ali tek u 20 stoljeću dobiva današnji oblik. Danas je to velika industrija sa velikim prihodima. A.3. Kolika je vjerojatnost (izvjesnost događanja) potrebe?

Stalna. Posebno na našem tržištu koje se tek razvija. Očekujemo rast u skladu sa rastom standarda A.4.

Kolika je jasnoća (transparentnost, vidljivost) potrebe?

Jasna.A.5. Kolika je prepoznatljivost (hitnost zadovoljavanja) potrebe?Srednja. Većina ljudi doduše bi voljela otići na kozmetički tretman. A.6. Kolika je intenzivnost (jakost, silina) potrebe?

Srednja A.7. Kolika je frekvencija (uestalost ponavljanja) potrebe?

Cijelu godinu A.8. Kolika je kontinuiranost (neprekidno vrijeme trajanja) potrebe?

Cijelu godinuA.9. Što pokreće osjećaj potrebe kod potencijalnih potrošača?

Stres i preopterećenost u radnom i privatnom životu ostavljaju trag na koži.

Mladenačke akne koje smetaju normalnom socijalnom razvoju djeteta.A.10. Na koji se način trenutno (ne)zadovoljava dotična potreba?

Sama svoj majstor

U bolnicama ako je dio nekakvog rehabilitacijskog tretmana

U toplicama

Privatnim medicinsko-kozmetičarskim tretmanimaA.11. Uz koje bi se pretpostavke (količina, vrstnoća, obilježja, vrijeme, prostor, cijene i sl.) Dotična potreba mogla pretvoriti u dostatan stupanj potražnje za vašim proizvodima, robom ili uslugama?

Ukoliko ovaj projekt ostvarim sigurna sam da bi se uz prihvatljive cijene i raznovrsnu bogatu ponudu potreba mogla pretvoriti u dostatan stupanj potražnje za ovom uslugom.B.B.1. Zemljopisno i redom značenja identificirajte vašu ciljnu tržišta:

Grad ZagrebB.2. Redom značenja predočite popis i temeljne odrednice strukture (spol, dob, zanimanje, visina dohotka, mjesto stanovanja i ine zemljopisne, demografske, ekonomske i biheviorističke odrednice) potencijalnih potrošača vaših proizvoda, robe ili usluga: Fizičke osobe

Žene

Mladi sa problematičnom kožom

Manekenke i manekeni

Poslovni ljudiB.3. Redom značenja predočite popis i odrednice strukture potencijalnih kupaca vaših proizvoda, robe ili usluga:

Ljudi koji već imaju potrebu za kozmetičkim tretmanomPoslovna gospoda i žene iznad 30 godina

Platežno sposobni

Vaših primanjaB.4. Redom značenja predočite što će (vrstnoću, funkcionalnost, dizajn, cijene, dostupnost, jamstva, servise i sl.) Potrošači preferirati prigodom kupnje vaših proizvoda, robe ili usluga:Uz stručne kozmetičarke u opuštenoj atmosferi kroz satove zabave i druženja

Pružamo mogućnost da uklope kozmetički tretman u svoj dnevni raspored.

Izbor između nekoliko ponuđenih kozmetičarki, dana u tjednu, ranijih ili kasnijih termina.

Na raspolaganju su i individualne kozmetičke usluge s programom po vlastitom izboru,

Zajedničko dogovaranje vrste i intenziteta kozmetičke usluge. Kupci mogu uz savjet stručne osobe (našeg zaposlenika) isplanirati tijek i željeni rezultat tretmana kroz duže vrijeme.

Pristupačnost cijena

Raznovrsnost kozmetičkih tretmana

Jamstvo kvalitete

Provjereni zaposlenici

Diskrecija

Blizina (komunikacija) – grad, ceste,

Originalnost ponude B.5. U kojemu æe stupnju i u kojim dijelovima va&scaron;i proizvodi, roba ili usluge biti sukladni istraženim odrednicama potražnje i kupovnim preferencijama predoèenih skupina potro&scaron;aèa?

Vrlo visok stupanj originalnosti ideje, pristupaènost cijene, dostupnosti i brzine dolaska, garantiraju visok stupanj zadovoljenja potrebe potro&scaron;aèa. B.6. Taksativno navedite trži&scaron;ne prednosti ili pogodnosti (glede potro&scaron;aèkih preferencija) va&scaron;ih proizvoda, robe ili usluga (ili naèina njihova trženja) koje vi držite svojom poduzetnièkom &scaron;ansom (sa stajali&scaron;ta svih relevantnih odrednica potražnje)?

Obrada od strane vrhunskih kozmetièarki

Prijaznost na&scaron;ih zaposlenika u svakom kontaktu

Cijene usklaðene sa standardom korisnika

Kvaliteta i raznolikost kozmetièkih tretmana

Kvaliteta opreme na kojoj obavljamo posao C.1. Redom velièina, odnosno znaèenja navedite popis svih va&scaron;ih izravnih domaèih i/ili stranih konkurenata na ciljanome trži&scaron;tu (s podacima o velièini, nazivu tvrtke, adresi, vlasni&scaron;tvu i sl.): BEATA, Trnsko 12

Hrgoviæi 59

trži&scaron;tu koje bi oni, vjerojatno, mogli poduzeti

GOGA ESTETIC, Top

Haina, Medvedgradska 1c

Kopiranje ideje

Nelojalna konkurencija. Npr. Iskljuèivi dogovori sa hotelima ili modnim agencijama.

Jeftiniji kapital u realizaciji ideje C.3. Predoèite nekoliko moguæih akcija koje vi kanite poduzeti u svrhu suèeljavanja s konkurentima na ciljanim trži&scaron;tima:

Snižavanje cijena

Organiziranje seminara o kozmetièkim tretmanima

Dovoðenje vrhunskih kozmetièara na pouèavanje na&scaron;ih korisnika

Organiziranje posebnih seminara sa naprednim tehnikama i poznatim kozmetièarima Uvoðenje novih ponuda i svjetskih trendova u medicinsko-kozmetièarskim tretmanima. Źelimo svake godine dodati po jo&scaron; jednu metoda u na&scaron;u ponudu

Stvaranje domaæe atmosfere i prijateljstava

Intenzivne promidžbene aktivnosti C.4. Sa stajali&scaron;ta trži&scaron;ne pozicije (na va&scaron;emu ciljanome trži&scaron;tu), va&scaron;a æe tvrtka, držite, biti trži&scaron;ni:

Tamponer E.

Cijene na temelju tro&scaron;kova uveæanih za dobiti

Cijena na temelju cijena konkurenata

Cijena usluge mora pokriti tro&scaron;kove poslovanja

Mora biti približna konkurencijskoj jer može izostati potražnja

Percipiramo vrijednost na&scaron;e usluge na osnovu trži&scaron;nih iskustava.

Moramo naplatiti goodwill i ulaganja u imidž. 11. Tehnièko &ndash; tehnolo&scaron;ki opis projekta A.A.1. Potanko opi&scaron;ite makrolokaciju va&scaron;eg projekta, a u kontekstu odgovora na pitanja iz tablice 8: Odabrana makro

lokacija je područje grada Zagreba. A.2. Predođite tođan opis mikrolokacije va&scaron;eg projekta, a u kontekstu odgovora na pitanja iz tablice 8:

Prostor koji mislimo iznajmiti i urediti nalazi se u Zagrebu i to na adresi stavi neku adresu

Na toj lokaciji dogovorili smo prostor od 60m<sup>2</sup>.

Prostor namjeravamo adaptirati potrebama na&scaron;eg projekta.

Prostor se sastoji od hodnika, prostorije za zaposlene, kupaonica za klijente, salon (podijeljen na 3 boksa), prostorija u kojoj ordinira doktorica te ured.

Prostor je infrastrukturno opremljen (ima prikljuđak na elektriđnu, vodovodnu, kanalizacijsku i telefonsku mrežu te klimatizaciju). Tehnologija i kapacitet projekta B.1. Odabrano tehnolo&scaron;ko rje&scaron;enje va&scaron;eg projekta: Ovaj projekt zahtijeva radno-intenzivno rje&scaron;enje, a specijaliziranu opremu za poslove koje mislimo obavljati nabavit æemo novu i od domađih trgovaca. Kako je skoro sva oprema trajnog karaktera nabavit æemo je kod trgovca koji nudi najbrži rok isporuke, nižu cijenu te dostavu. Servisiranje i odrđavanje obavljaju dobavljađi. Objekti koji mislimo iznajmiti zahtijeva odrđavanje i to od ò&scaron;æenja, kontroliranja instalacija, popravka sitnijih o&scaron;teæenja i jednom godi&scaron;nje obnavljanje fasada i unutra&scaron;njih zidova. B.2. Stupanj specijaliziranosti &ndash; univerzalnosti odabrane opreme: Od specijalizirane opreme za ovu djelatnost mislimo nabaviti posebne kozmetiđarske aparate, alate i pribor. Za detaljan popis specijalizirane opreme pogledajte popis stalnih sredstava. Od uredske opreme uglavnom trebamo rađunalo, telefon i ostalu uredsku opremu. B.3. Stupanj radne &ndash; kapitalne intenzivnosti odabrane opreme: Za upravljanje i koordinaciju poslovnih procesa je zadužen menadđer tvrtke. Svi tehniđki procesi trđenja i usluđivanja su određeni i stalno se unapređuju. Svaku sezonu uvodi se neka novina u izgled i sadržaj samog salon. B.4. Tehniđe procese proizvodnje, trđenja ili usluđivanja:

Tehniđki proces je jako jednostavan. Potencijalni korisnik dođe u na&scaron; prostor, porazgovara sa zaposlenicima, dogovori vrstu kozmetiđe usluge, termin i cijenu. Kozmetiđari obavljaju samu realizaciju posla. Kozmetiđar ukljuđeuje klimatizaciju te tako odrđava kvalitetne radne uvijete. Napokon, upali malo glazbe i terapija mođe pođeti.

Radi se u dvije smjene.

Radno vrijeme je;

Od 9 do 15 sata i 15 do 21 sat

Potrebe za zapo&scaron;ljanjem dodatnog broja zaposlenika neæe biti osim nuđnih zamjena zbog eventualnih fluktuacija. B.5. Radne procese proizvodnje, trđenja ili usluđivanja: Dva su osnovna nađina kontakta sa korisnicima i potencijalnim korisnicima. Prvi je da oni dođu u na&scaron;e prostoriji te tamo u dogovoru sa na&scaron;im zaposlenicima na licu mjesta sve dogovore. Drugi nađin je izravan kontakt preko telefona ili na&scaron;ih Internet stranica. Menadđer koordinira svim zaposlenima i svim poslovima. Obavlja knjigovodstvene poslove i povlađi sve marketin&scaron;ke poteze. Kozmetiđarka obavlja samu kozmetiđki tretman. B.6. Moguænosti poveæenja kapaciteta va&scaron;eg projekta:

Polazeđi od rezultata trđi&scaron;nih istrađivanja, kapacitet kozmetiđarskog centra bi trebalo projektirati na razini 50% vi&scaron;oj od moguænosti projektiranja plasmana u prvoj godini eksploatacije projekta. To znađi da se tijekom prvih pet godina eksploatacije, uz pretpostavku redovitog tekuđeg odrđavanja prostora i opreme, ne predviđaju nova ulaganja u stalna sredstva. C. Stalna sredstva projekta C.1. Sada predođite tođne nazive &ndash; deklarirana imena svih stalnih sredstava nuđnih za redovito funkcioniranje va&scaron;eg projekta: Ured (15m<sup>2</sup>) Veliki zidni ormar (od zida do zida) Radni stol Telefon, Faks PC printer Stolice Sef Hodnik (2m<sup>2</sup>) vje&scaron;alice Prostorija za zaposlene (4m<sup>2</sup>) Mali &scaron;tednjak Sterilizator Posuđe Lavabo Ormariaæ sa sredstvima za ò&scaron;æenje prostora Perilica rublja WCKupaonica za klijente (3m<sup>2</sup>) Tu&scaron; kabina WC lavabo Ëekaonica Moderno uređena prostorija, Dvije fotelje Dvosjed Stoliaæ sa novinama, cjenicima i prospektima o salonu (6m<sup>2</sup>) Salon (24m<sup>2</sup>) Box1 Lavabo sa ogledalom i ormariaæem sa sterilnim priborom, jedan ležaj, polica za aparate (laser, celutron, pressodin), polica sa ruñenicima, ogrtađima i preparatima, vje&scaron;alica, lupa &ndash; koriste se za anticelulitne tretmane aparatima i laserskom akupunkturu i biostimulaciju Box2 Lavabo sa ogledalom i ormariaæem u kojem su vata, rukavice i sl., jedan ležaj predviđen za tretmane lica, dvije pomiđene police sa preparatima i visokom frekvencijom, vapozone, lupa &ndash; ovaj box sluđi iskljuđeivo za tretmane lica Box3 Lavabo sa ogledalom, pripadajuđim ormariaæem. Jedna veæa pomiđena polica na kojoj stoje preparati, UZV, grijađ voska, lupa Ostala oprema Klima Ventilacija Rasvjeta Muziđe linija U svim prostorijama postoji

Telefon

Klima Ventilacijski sustav Grijalice Voda D. Materijalni inputi projekta D.1. Predođite tođne nazive &ndash; deklarirana imena materijalnih inputa nuđnih za redovito funkcioniranje va&scaron;eg projekta:

ZAGREB preparati

Vata

Rukavice

Flasteri

Plin

Osiguranje

Uredski pribor

Električna energija

Komunalije

Voda

CD-ovi i glazba na drugim medijima

Spužve

Sredstva za pranje

Kozmetičarske kreme i ulja

Ostalo

12. Menadžment projekta

12.1. Dioničko društvo (d.d.)

12.2. Najbolji oblik organiziranja za firmu ove veličine i djelatnosti

12.3. Relativno brza i jednostavna aktivizacija tvrtke

12.4. Vlasnica zastupa salon i vodi poslove društva te odgovara samostalno za sve obveze društva do visine iznosa svog uloga.

12.5. Ime prezime je vlasnik i menadžer. Ona koordinira rad ostalih radnika i sve počinje od nje.

Svi zaposleni izravno su podređeni njoj.

Menadžer je obvezan obavljati sve financijske, nabavne i marketinške poslove, komunicirati sa komitentima, organizirati rezervacije, naplaćivati, ugovarati suradnju sa većim kupcima te organizirati uslugu koja se organizirano daje u nekom drugom prostoru. Npr. Lokalni hotel ima potrebu za našim medicinsko-kozmetičarskim tretmanima svako toliko.

12.4. Ime prezime je jedini član menadžmenta a njena prava i obveze smo prikazali u točki poviše.

Hvala

12.5. Od radnika neophodni za normalno odvijanje posla su MENADŽER (800EUR) Jedna doktorica DERMATOLOG (750EUR) Jedna MEDICINSKA SESTRA (500EUR) Te dvije KOZMETIČARKE (500EUR)

Od radnika se očekuje da odgovorno i na pravi način obavljaju zadane poslovne zadatke i da ne okrada ili na bilo koji drugi način diskreditira tvrtku.

Radnici imaju pravo na jedan slobodan dan u tjednu, imaju pravo na topli obrok, plaćene troškove prijevoza i sve doprinose. Od radnika se očekuje da odgovorno i na pravi način obavlja zadane poslovne zadatke i da ne okrada tvrtku.

Projekcija zaposlenih sačinjena je na temelju pretpostavke o 12 radnih mjeseci u godini (8-12

satnom radnom danu, 25 radnom danu u mjesecu). Radi se cijelu godinu.

Dakle, godišnji iznos ukupnih plaća je 36600EUR.

13. Marketing projekta

13.1. Kratko komentirajte vašu odluku te potanko objasnite izabrani sustav prodaje i distribucije vaših proizvoda, robe ili usluga: Koristiti ćemo isključivu distribuciju kroz naš salon.

13.2. Predložite puni naziv i ime vaše tvrtke: «ZAGREB»