

ZIHER

ZIHER

OVO JE OGLEDNI PRIKAZ PODUZETNIČKOG PROJEKTA 8.1. Stožerni podaci o poduzetniku: Ovaj projekt temelji se na ideji xy, ekonomistice veleučilišta u Splitu, studij u Zagrebu.

Xy radi u banci i odavno je primijetila da su kladionice jako isplative. Želi svoju ušteđevinu uložiti u neke druge investicije, to daje puno veće i brže prinose od bankovne uštede u banci. U isto vrijeme realizacijom ovog projekta započela je svoju tvrtku, jednog člana obitelji.

ZIHER8.1. Stožerni podaci o poduzetniku:

Ovaj projekt temelji se na ideji xy, ekonomistice veleučilišta u Splitu, studij u Zagrebu.

Xy radi u banci i odavno je primijetila da su kladionice jako isplative. Želi svoju ušteđevinu uložiti u neke druge investicije, to daje puno veće i brže prinose od bankovne uštede u banci. U isto vrijeme realizacijom ovog projekta započela je svoju tvrtku, jednog člana obitelji.

8.2. Asortiman proizvoda, robe ili usluga:
Aktivnost ove tvrtke temelji se na pružanju kladioničarskih usluga građanima grada Zagreba. Nudimo klađenje na sve popularnije sportove zanimljive događaje. Cilj ove poduzetničke ideje je zabaviti potencijalne kupce.

8.3. Temeljni tržišni podaci:
Rezultati tržišnih istraživanja pokazali su da se i bez većih marketinških napora i uz izrazito uzlazni trend na hrvatskom tržištu može godišnje obavljati posao i to sa pozitivnim predznakom konačnog poslovanja. Plasman usluga na kladionice ima relativno uzlazni i stabilni trend.

8.4. Stožerni tehničko-tehnološki podaci:

Makrolokacija projekta je na području grada Zagreba jer je tu koncentriran i najveći broj potencijalnih kupaca i postoji dugogodišnja turistička tradicija.

Prostor se nalazi na početku glavne ulice, na broju 15. Prostor je veličine 20m² i infrastrukturno opremljen (ima priključak na električnu, vodovodnu, kanalizacijsku i telefonsku mrežu).

Ovaj projekt zahtijeva radno-intenzivno rešenje, a specijaliziranu opremu za kladionicu i rad sa novcem nabavit ćemo novu i od domaćih trgovaca.

Svi tehnički procesi usluživanja su određeni i stalno se unapređuju.

Kladionica radi od 8 do 20 sati.

Tijekom prvih pet godina eksploatacije, uz pretpostavku redovitog tekućeg održavanja prostora i opreme, ne predviđaju se nova ulaganja u stalna sredstva. 8.5. Struktura i izvori potrebna kapitala Za realizaciju projekta potrebno je 30.000EUR od čega 15000EUR (ili 50,00%) su stalna sredstva, a 15000EUR (ili 50,00%) su trajna obrtna sredstva. Od ukupno 30000EUR potrebnih ulaganja u ovaj projekt 21000EUR (ili 70,00%) sredstva su vlasnika društva, a ostatak od 9000EUR (ili 30,00%) čini kapital koji će biti pozajmljen od neke banke za iznos kredita. 8.6. potrebni menadžeri, radnici i ini zaposlenici:

Započavamo 1 radnika u smjeni sve ukupno 2. Radna godina je projicirana na 360 radnih dana, 6 satni radni dan i 25 dnevni godišnji odmor.

Menadžer (u ovom slučaju vlasnik) dužan je obavljati računovodstveno-financijske poslove te nabavljati potrebite inpute za redovito poslovanje.

On upravlja, koordinira i kontrolira rad kladionice. Sve aktivnosti u vezi marketinga obavlja također menadžer.

Godišnji iznos ukupnih plaća je 24000 EUR u prvoj godini. Plaće rastu svaku godinu, kako za menadžera tako i za radnika.

Nova zaposlenja ne očekujemo u prvih pet godina redovnog poslovanja.8.7. Aktivizacijsko razdoblje – tijekom izvedbe:

Polazeći od popisa i trajanja svih aktivnosti koje će trebati obaviti do početka redovitog poslovanja, projekcija terminskog plana pokazuje da će aktivizacijsko razdoblje trajati ukupno 3 mjeseci.8.8. Mjere zaštite okoliša i zaštite pri radu:Ovaj projekt ne ugrožava okoliš; ni na koji način.

Prostor će imati ugrađenu klimatizacijsku opremu ;to će omogućiti ugodne radne uvjete radnicima i ugodan boravak potrošačima.

Nabaviti ćemo aparat za zaštitu od požara.Ugraditi ćemo video i alarmni sustav kao i blindirano staklo (iskazano je u stalnim sredstvima) kako bi osujetili eventualne napade pljačkaša.8.9. Pokazatelji učinkovitosti projekta:

Projekt smo testirali sa 9 standardnih metoda za ocjenjivanje učinkovitosti projekta. Svi pokazatelji su ocijenili ovaj projekt prihvatljivim, a objasniti ćemo rezultat dobiven metodom prosječne profitabilnosti iznos od 0,349012213% znači da bi ukupno početno ulaganje u stalna i obrtna sredstva tijekom promatranih godina eksploatacije projekta prosječno godišnje donosio 34,90122133% čistih novčanih primitaka.9. Opis poduzetničke ideje9.1. Autor(i) i evolucija idejeA.

B.

Napišite vlastiti životopis – izvan rada, npr.

- Ime, očevo ime, prezime:
- Adresa stanovanja: - Tel. I dr. Veza : , e-mail:
- Mjesto država i god rođenja.
- Državljanstvo i nacionalnost: hrvatsko,
- Student veleučilišta u Splitu, smjer: malo poduzetništvo
- Diploma o položenom tečaju pc kompjutera i windows 98
- Potvrda o odsluženju vojnog roka
- Uvjerenje o položenom vozačkom ispitu c kategorije
- Uvjerenje o položenom vozačkom ispitu b kategorije
- Svjedodžba o završenom ispitu
- Redovito učenje engleskog jezika
- Skijanje
- Plivanje
- Gitara
- Teretna Raspisat

Osnovne informacije o sebi.

Nabrojite kolovanje!

Razlog za započinjanje nakon srednje škole?

Gdje, koliko dugo i što radila?

Opisat posao!

Što opisala studij?9.2.opis proizvoda, robe i uslugaA. Predložite točne pojedinačne nazive – imena vaših glavnih proizvoda, roba i/ili usluga:Usluge - ukupnoProvizija 5% na svaku uplatu (manipulativni

troškovi)20% od uplata je dobitak kladionice B. Za sve navedene proizvode, robu ili usluge predočite kratak tehnički opis – njihova funkcionalna obilježja:U samom poslovanju kladionice pojavljuju se manipulativni troškovi i to u iznosu od 5% na uplatu.Standard ove vrste poslovanja je da se 80% svih oklada vraćaju kladiteljima kroz dobitke.C. Za sve navedene proizvode, robu ili usluge predočite temeljne odrednice vrsnoće – kvalitativna obilježja:

1. Miran i komforan prostor
2. Uvijek dostatna količina domaćih i stranih prigoda za klađenjeD. Za sve navedene proizvode, robu ili usluge predočite temeljne oblikovne odrednice – obilježja dizajna:
 1. Za svaku transakciju dajemo tiket sa našim logotipom.
 2. Svaki račun sadržava tečaj po kojem je obračunat, postotak i iznos provizije. Vrijeme i tko je izdao računE. Predočite funkcionalna, kvalitativna i oblikovna obilježja vaših proizvoda, roba ili usluga, pa sada navedite splet njihovih ostalih obilježja koja će potrošači prigodom kupnje osobito preferirati:
 1. Poslovni prostor je takav da ima ugodnu mikroklimu
 2. Kladionica se nalazi na samoj ulici.
 3. Moguće je plaćanje svim valutama i karticama.
 4. Jako puno bi se pazilo na èistòu prostora.
 5. Zaposlenik bi imao našu uniformu (majica i kapa sa našim znakom).F. Predočite planirani splet svih poslije-prodajnih usluga kupcima i potrošačima za gore navedene proizvode, robu ili usluge:
 1. Dijeljenje brošura i reklamnih materijala
 2. Parkiranje uz lokaciju
 3. Ljubazno i komunikativno osoblje
 4. Brojne mogućnosti plaćanja
 5. Jako puno bi se pazilo na èistòu.9.3.poduzetničke preferencijeA. Barem u našem est točaka predočite temeljne odrednice dosadašnjeg radnog životopis (radno iskustvo): npr.
 1. Poštivanje radnog vremena
 2. Uljudnost sa strankama
 3. Korektnost prema državi (plaćanje poreza, prireza...)
 4. Praćenje propagandnih materijala
 5. Poznavanje psihologije kupca
 6. Poznavanje tržišta
 7. Poštivanje radnog vremena
 8. Uljudnost sa strankama
 9. Korektnost prema državi (plaćanje poreza, prireza...)
 10. Praćenje propagandnih materijala
 11. Poznavanje psihologije kupca
 12. Poznavanje tržištaB. Predočite tri vaše dobre – jake poduzetničke osobine: npr.
 1. Brzina donošenja poslovnih odluka

2. Spremnost prihvaćanja pozitivnih rizika
3. Optimizam i vjera u sebe
4. Temeljnost
5. Spreman sam realizirati svoju poduzetničku ideju
6. Spreman sam se izložiti svim rizicima i neizvjesnostima glede konačnog dobitka ili gubitka
7. Spreman sam na svim meni nepoznatim područjima zaposliti stručne i profesionalne osobe
8. Odgovornost
9. Organiziranost
10. Organiziranost
11. Odgovornost
12. Temeljnost C. Predođite tri vaćne i loće poduzetnićke osobine: npr.

1. Neki poslovni partneri me neozbiljno shvaćaju jer sam premlada
2. Spol
3. Zbog previćne obveza koje sam si nametnula ponekad gubim koncentraciju i strpljenje
4. Lijenost
5. Neodlućnost
6. Strah
7. Znanje samo jednog stranog jezika
8. Trenutno zavrćena srednja i kola i student ekonomije
9. Premalo informatićkog znanja
10. Nespremnost odricanja od privatnog života

11. Tvrdoglavost (neelastićnost)

12. Povremena jutarnja kaćnjenja

13. Lijenost

14. Neodlućnost

15. Strah D. Opićite i to kanite poduzeti da biste prevladali vaćne i loće poduzetnićke osobine (ako ih imate)? Npr.

1. Reducirati obveze (bitne od nebitnih)
2. Dobrim poslovanjem koreknoću razbijati predrasude i utjecaj na biznis to i sam žena i moje godine.
3. Pod hitno krenuti privatno ili na tećaj talijanskog s obzirom da je veliki dio mog prodajnog asortimana porijeklom iz Italije
4. i prije zavrćiti studij ekonomije, ne samo zbog stručne spreme nego zbog mnogih ostalih stvari koje će mi pomoći u realiziranju poduzetnićke ideje
5. Planiram se upisati u informatićku i kolu na zvanje i "raćunalni operater" koje se upisuje u radnu knjićicu

6. Samim upisivanjem ovog studija veæ sam se dovoljno odrekla.
7. Upisala sam teæaj joge ili idem na misu svaku nedjelju i primjeæujem kako bolje èujem ljude oko sebe.E. Redom velièina (odnosno, znaèenja) predoèite popis ciljeva koje kanite postiaæi – dosegnuti poduzetnièkom djelatnošæu koja je predmetom elaboracije u ovome projektu – bilježnici?
 1. Osigurati punu zaposlenost obitelji i zaposliti kvalitetne djelatnike
 2. Ostvariti dobit
 3. Proširiti biznis
 4. Nastaviti obiteljsku tradiciju
 5. Kao nositelji i realizator svoje poduzetnièke ideje cilj mi je prije svega okupiti mali tim struènih i profesionalnih osoba
 6. Ponuditi kupcima Zagreba i okolice salon koji bi svaki veæi grad poæelio
 7. Svojim kupcima omoguæiti kupnju nevjerojatno ugodnom i sigurno najpovoljnijom
 8. Sa vrhunskom promidæbom raznih akcija i pogodnosti zauzeti u što kraæem roku 50% Zagrebaèkog træišta
 9. Dovedi tvrtku na jako, jako zavidnu razinu
 - 10.Ostvariti dobar prihod
 - 11.Baviti se poduzetništvom, uèiti posao
 - 12.Stvoriti nešto prepoznatljivo
 - 13.Osigurati egzistenciju
 - 14.Iskoristiti resurse koje posjedujem
 - 15.Ispitati vlastite kvalitete
 - 16.Uèiniti nešto korisno za zajednicu, moju obitelj i mene.
 - 17.Poboljšati turistièku ponudu
 - 18.Zadovoljiti potrebu…
 - 19.Nastaviti obiteljsku tradiciju
 - 20.Ostvariti dobar prihod
 - 21.Baviti se poduzetništvom, uèiti posao
 - 22.Stvoriti nešto prepoznatljivo
 - 23.Osigurati egzistenciju
 - 24.Iskoristiti resurse koje posjedujem
 - 25.Ispitati vlastite kvalitete
 - 26.Uèiniti nešto korisno za zajednicu, moju obitelj i mene.
 - 27.Poboljšati turistièku ponudu
 - 28.Zadovoljiti potrebu…F. Kratko opišite vašu obitelj (podrijetlo, tradicija, mjesto boravka, obiteljsko imovno stanje, moguænosti nasljeðivanja, zanimanje oca i majke, braæe i sestara te ostale bliæe rodbine, zanimanje supruge ili supruga i vaše djece, ekonomski status uze obitelji glede visine i izvora prihoda i druge zanimljive informacije):

Npr.

Obitelj je tradicionalno...

podrijetlo…

Majka je…

Bavi se…

Otac je …

Ekonomski status solidan, srednje visok…

Sama napiši iz kakve si obitelji i èime se oni bave, ali sve u kontekstu sa projektom…G. Predoèite 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 jamèiti uredan povrat financijskih zajmova i/ili robnih kredita (navedite njihovu lokaciju, velièinu, orijentacijsku ili procijenjenu vrijednost i dr.):

Promjeni sve u EURE

Izmisli ako nemaš?????? To ti je kljuè svega. Nikoga ne zanima jeli ti to stvarno imaš. Samo napiši naravno da opet ima nekakve veze sa radom.H. Na temelju svih prethodnih opisa i navoda iz ovog dijela, predoèite najmanje šest “stvari” koje držite osobito dobrim, odnosno najvršnjim poduzetnièkim referencijama:

Napiši sama, izmisli, budi originalna. To ti je najvaŹnije na ispitu. Što originalnija to bolja ocjena.

1. Sa svojih 22 godine imam 4 godine radnog staza,
2. Student sam veleuèilišta u splitu, smjer malo poduzetništvo koji æu najvjerojatnije završiti iduæe godine, što otkriva moje nevjerojatne ambicije i Źelju za uspjehom.
3. Imam 4 godine radnog staŹa u…
4. Ostale karakteristike koje posjedujem ukljuèuju toènost, pedantnost i sklonost timskom radu.
5. Dosadašnje održanje na trŹištu
6. Stvorene zalihe
7. Poštenje
8. Radne navike
9. Poduzetnièki mentalitet
10. Bavljenje turizmom kao strateškom granom hrvatske
11. Ljubav prema turizmu, moru i prirodi
12. Organiziranost
13. Temeljnost
14. Radne navike
15. Umijeæe upravljanja
16. Umijeæe pregovaranja
17. Ljubaznost
18. Tvrdoglavost

19. Odluènost
20. Samo svjesnost
21. Odgovornost
22. Praktiènost
23. Otvorenost
24. Organiziranost
25. Temeljnost

26. Radne navike10. Tržišni podaci projektaA. Potrošaèka potrebaA.1. Je li to primarna, sekundarna ili tercijarna potreba?

TercijarnaA.2. Kada je povijesno nastala i kako se razvijala potreba?

Potreba postoji i prisutna je od kada postoji sport.A.3. Kolika je vjerojatnost (izvjesnost dogaðanja) potrebe?

Suvremeni svijet se ne moæe zamisliti bez kladionica.

Potreba za klaðenjem definitivno nije u izvjesnosti, ona je svakodnevna.

Mi tu vidimo svoju šansu u brzom i sigurnom klaðenju.A.4. Kolika je jasnoæa (transparentnost, vidljivost) potrebe?

Vidljivost potrebe je vrlo velika

Ona je vidljiva i jasna svakodnevnoA.5. Kolika je prešnost (hitnost zadovoljavanja) potrebe?

Prešnost potrebe je zapravo dosta velika, jer hrvati su poznati po svojoj ljubavi prema igrama na sreæu.A.6. Kolika je intenzivnost (jakost, silina) potrebe?

Intenzivnost je dosta velika, koliko to veæ moæe biti za tercijarnu potrebu.A.7. Kolika je frekventnost (uèestalost ponavljanja) potrebe?

StalnaA.9. Što pokreæe osjeæaj potrebe kod potencijalnih potrošaèa?

æelja za zabavom i «lakom» zaradomA.10. Na koji se naèin trenutaèno (ne)zadovoljava dotièna potreba?

U drugim kladionicama.

Na crnom tržištu.

A.11. Uz koje bi se pretpostavke (kolièina, vrsnoæa, obiljeæja, vrijeme, prostor, cijene i sl.)

1. Prostor primjeren ovoj djelatnosti.
2. Kratko vrijeme klaðenja.
3. Ne pojavljivanje laænih omjeraB. Ciljana tržišta i potencijalni potrošaèi – kupciB.1. Zemljopisno i redom znaèenja identificirajte vaša ciljna tržišta:
 1. Domaæa populacija

B.2. Redom znaèenja predoèite popis i temeljne odrednice strukture (spol, dob, zanimanje, visina dohotka, mjesto stanovanja i ine zemljopisne, demografske, ekonomske i bihevioristièke odrednice) potencijalnih potrošaèa vaših proizvoda, robe ili usluga:

- Svih društvenih statusa
- Studenti

- Poslovni ljudi
- Mjesto stanovanja: Zagreb
- Domaæi i strani turistiB.3. Redom znaæenja predoèite popis i odrednice strukture potencijalnih kupaca vaših proizvoda, robe ili usluga:
 - Platežno sposobni
 - Ljudi koji imaju naviku klaðenja
 - Srednjeg i višeg društvenog statusa
 - Lokalna populacija Zagrebaèke ÷upanije
 - Strani turisti
 - Domaæi turisti
- Poduzetnici B.4. Redom znaæenja predoèite što æe (vrsnoæu, funkcionalnost, dizajn, cijene, dostupnost, jamstva, servise i sl.) Potrošæi preferirati prigodom kupnje vaših proizvoda, robe ili usluga:

1. Raznovrsnost usluga (veliki izbor i kolièinu oklada)
2. Jamstvo ispravnosti svih oklada
3. Blizina (komunikacija) – parkiralište, tramvaj, bus
4. Originalnost ponude5. Moguænost telefonske, izravne rezervacije i narudþbe oklada.
6. Lokacija u centru
7. Ljubazno i komunikativno osobljeB.5. U kojemu æe stupnju i u kojim dijelovima vaši proizvodi, roba ili usluge biti sukladni istraþenim odrednicama potraþnje i kupovnim preferencijama predoèenih skupina potrošæa?

Naše usluge bit æe na najvišem stupnju i u apsolutno svim dijelovima sukladne istraþenim odrednicama potraþnje i kupovnim preferencijama naših korisnika.B.6. Taksativno navedite trþišne prednosti ili pogodnosti (glede potrošækih preferencija) vaših proizvoda, robe ili usluga (ili naèina njihova trþenja) koje vi drþite svojom poduzetnièkom šansom (sa stajališta svih relevantnih odrednica potraþnje)?

1. Prodajni asortiman salona bit æe širok i dubok tj. Bit æe zastupljene sve poznatije i utjecajnije oklade u dovoljnim kolièinama.
2. Velika paþnja æe se posvetiti marketingu i sliènim marketinškim sposobnostima nakon prodaje proizvoda zbog svih ostalih poslije-prodajnih usluga.
3. Cijene usklaðene sa standardom korisnika i konkurencijom
4. Kvaliteta opreme (brojaè novca, aparat za provjeru ispravnosti novèanica…);5. Vrhunska ureðenost kladionice,6. Lokacija i lakoæa pristupa.7. Kvaliteta ponude
8. Ljubazno i vrhunski obuèeno osobljeC. Konkurencija na ciljanim trþištimaC.1. Redom velièina, odnosno znaæenja navedite popis svih vaših izravnih domaæih i/ili stranih konkurenata na ciljanome trþištu (s podacima o velièini, nazivu tvrtke, adresi, vlasništvu i sl.):STANLEYBETPRVA SPORTSKA KLADIONICASPORT TIPKLADIONICE ŹDERIÆOSTALE KLADIONICEC.2. Predoèite nekoliko moguæih akcija izravnih konkurenata na ciljanome trþištu koje bi oni, vjerojatno, mogli poduzeti

1. Nelojalna konkurencija
2. Jeftiniji kapital u realizaciji ideje
3. Poremeæaj na trþištu – terorizamC.3. Predoèite nekoliko moguæih akcija koje vi kanite poduzeti u svrhu suæeljavanja s konkurentima na ciljanim trþištima:

1. Uvoðenje novih ponuda

2. Stvaranje domaæe atmosfere i prijateljstava

3. Strategija osobne propagande se èini primjerenom s obzirom da je istraživanjem tržišta uoèeno da za ovu vrstu posla nije potrebno intenzivno reklamiranje u medijima..C.4. Sa stajališta tržišne pozicije (na vašemu ciljanome tržištu), vaša æe tvrtka, držite, biti tržišni:

1. Tamponer (tvrtka koja preživljava umeæuæi se u slobodne tržišne prostore ili

segmente, s tržišnim udjelom od oko 10%). Tablica 2. Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti Opaske uz tablicu D. Ponuda, potražnja i tržišni udjel Tablica 3: projekcija tržišnog udjela E. Cijene proizvoda, robe i usluga Tablica 4. Pitanja u svezi projekcije cijena zabrana metoda-e:

Cijene na temelju troškova uveæanih za dobit,

Cijena na temelju cijena konkurenata

1. Źelim ponuditi cijenu koja je tržišno moguæa na ciljnom tržištu

2. Cijena ne smije nikako biti veæa od konkurenata

3. Mora biti približna konkurencijskoj jer može izostati potražnja

4. Da njezina visina zadovoljava sve troškove i željeni profit F. Prodaja i prihodi od prodaje A. Nabavna tržišta Tablica 6: pitanja u svezi nabavnih tržišta 11. Tehnièko – tehnološki opis projekta

Tablica 7. Temeljna tehnièko-tehnološka pitanja

A. Lokacija projekta

Tablica 8 pitanja u svezi lokacije projekta

A.1. Potanko opišite makrolokaciju vašeg projekta, a u kontekstu odgovora na pitanja iz tablice 8:

Opredijelio sam se za makrolokaciju projekta na podruèju grada Zagreba jer je tu koncentriran i najveæi broj potencijalnih kupaca i dugogodišnja turistièka tradicija.

A.2. Predoèite toèan opis mikrolokacije vašeg projekta, a u kontekstu odgovora na pitanja iz tablice 8:

Konkretnu mikrolokaciju kladionice odredio sam na temelju ponude dobivene pretragom malih oglasa. Prostor se nalazi na poèetku vlaške ulice, na broju 15.

I sve to po vrlo povoljnoj cijeni.

Prostor je velièine 20m2 i infrastrukturno opremljen (ima prikljuèak na elektriènu, vodovodnu, kanalizacijsku i telefonsku mrežu. Prostor je odabran jer je i zbog postojanja velikog broja potencijalnih korisnika.

B. Tehnologija i kapacitet projekta

Tablica 9 pitanja u svezi tehnologije i projekcije kapaciteta

B.1. Odabrano tehnološko rješenje vašeg projekta: Ovaj projekt zahtijeva radno-intenzivno rješenje, a specijaliziranu opremu za kladionicu i rad sa novcem nabavit æemo novu i od domaæih trgovaca. Kako je skoro sva oprema trajnog karaktera i ne zahtijeva servisiranje nabavit æemo je kod trgovca koji nudi najbrži rok isporuke, nižu cijenu te dostavu i montažu u kladionicu.

Odabrao sam suvremeno tehnološko rješenje jer Źelim što kvalitetnije, brže, jeftinije i jednostavnije prodati svoje proizvode i usluge kupcima i mušterijama i omoguæiti što sigurniji, brži i jednostavniji rad svojim zaposlenicima.

B.2. Stupanj specijaliziranosti – univerzalnosti odabrane opreme: Objekt koji mislimo iznajmiti ne zahtijeva nikakvo posebno održavanje do èišæenja, kontroliranja instalacija, popravka sitnijih ošteæenja i jednom godišnje obnavljanje fasada i unutrašnjih zidova.

Kombinirat æu univerzalnu i specijaliziranu opremu. U samoj kladionici æemo koristiti jedan dio usko specijalizirane opreme.

Oprema koja je izrađena i planirana samo za rad sa novcem (npr. Brojaè novca).

Ostala oprema je uobičajena oprema (npr. PC-kasa).

B.3. Stupanj radne – kapitalne intenzivnosti odabrane opreme:

Sva æe oprema biti radno-intenzivna.

Polazeæi od rezultata tržišnih istraživanja, kapacitet kladionice bi trebalo projektirati na razini 50% višoj od mogućnosti projektiranja plasmana u prvoj godini eksploatacije projekta. To znaèi da se tijekom prvih pet godina eksploatacije, uz pretpostavku redovitog tekuæeg održavanja prostora i opreme, ne predviđaju nova ulaganja u stalna sredstva.

B.4. Tehnièke procese proizvodnje, trženja ili usluživanja:

Za upravljanje i koordinaciju posla zadužen je menadđer tvrtke. Svi tehnièki procesi usluživanja su određeni i stalno se unapređuju. Svaku sezonu uvodi se neka novina u izgled i sadržaj kladionice.

B.5. Radne procese proizvodnje, trženja ili usluživanja:

Kladionica radi od 8 do 20 sati.

Za normalno funkcioniranje radnih procesa usluživanja potreban je 1 radnik u smjeni. Radno vrijeme je podijeljeno u dvije smjene.

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

B.6. Mogućnosti poveæanja kapaciteta vašeg projekta:

Kladionicu ne namjeravamo proširivati prije kraja prvog petogodišnjeg poslovnog ciklusa. Do kraja 5 godine namjeravamo svladati sve djeèje bolesti ovog posla i ostvariti projektirane prihode. Krajem 5 godine postajemo ponovno kreditno sposobni i tada namjeravamo ambicioznije krenuti u proširivanje poslovanja.

Planirani kapacitet nije potrebno poveæavati kako zbog velièine ciljnog tržišta tako i zbog mogućnosti dolaska konkurencije na isto tržište. A. Stalna sredstva projekta

C.1. Sada predoèite toène nazive – deklarirana imena svih stalnih sredstava nužnih za redovito funkcioniranje vašeg projekta: Uredska oprema PC-kasa Brojaè novca Aparat za provjeru ispravnosti novca 2 telefona i faks uređaj Ostala oprema Aparat za gašenje požara Sustav klimatizacije u kladionici Video nadzor i alarmni sustav Poslovni inventar Namještaj kladionice (stol i stolice) Blindirano staklo Nematerijalna imovina Ostali nematerijalni troškovi

Tablica 12 projekcija ulaganja u stalna sredstva

Materijalni inputi projekta

Tablica 13 pitanja u svezi potrebnih materijalnih inputa

D.1. Predoèite toène nazive – deklarirana imena materijalnih inputa nužnih za redovito funkcioniranje vašeg projekta: Na godišnjoj razini

Elektrièna energija

Komunalije

Sitan inventar

Za 1 mjesec

Prvi unos novaca

F. Zaštitne mjere Tablica 18 popis mjera i kvantifikacija ulaganja u zaštitu okoliša i Ovaj projekt ne ugrožava okolišni na koji naèin

Tablica 19 popis mjera i kvantifikacija ulaganja u zaštitu pri radu

Prostor æe imati ugraðenu klimatizacijsku opremu što æe omoguæiti ugodne radne uvijete radnicima i ugodan boravak potrošaèima.

Nabaviti æemo aparat za zaštitu od požara.Ugraditi æemo video i alarmni sustav kao i blindirano staklo (iskazano je u stalnim sredstvima) kako bi osujetili eventualne napade pljaèkaša.

12. Menadžment projekta

Tablica 21 pitanja u svezi menadžmenta projekta

12.1. Predoèite pravno-organizacijski oblik vaše buduæe tvrtke:

Društvo s ogranièenom odgovornošæu (d.o.o.)

12.2. Navedite stožerne pretpostavke i razloge za takvu odluku:

1. Najjednostavniji porezni oblik
2. Relativno brza i jednostavna aktivizacija tvrtke

Tablica 22 projekcija potrebnih menadžera, radnika i inih zaposlenika te mjeseènih troškova rada

12. 3. Kratko predoèite prava i obveze vlasnika tvrtke:

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

Vlasnik tvrtke je ujedno i glavni menadžer odnosno direktor tvrtke. On ima apsolutno sva prava i odgovornosti tvrtke.

12.4. Kratko predoèite ovlasti i zadaæe menadžerske ekipe:

Menadžer (u ovom sluèaju vlasnik) dužan je obavljati raèunovodstveno-financijske poslove te nabavljati potrebite inpute za redovito poslovanje.

On upravlja, koordinira i kontrolira rad kladionice.Sve aktivnosti u vezi marketinga obavlja takoðer menadžer.

Godišnji iznos ukupnih plaæa je 12000 EUR.

12.5. Kratko predoèite prava i zadaæe ostalih zaposlenika:

Od zaposlenog se oèekuje da odgovorno, samostalno i kvalitetno obavlja poslovne zadaæe. Druga i najvažnija stvar koju oèekujemo od zaposlenog je to da ne potkrada i namjerno ne nanosi štetu tvrtki.

Zapošljavamo 1 radnika u smjeni sve ukupno 2.

Radna godina je projicirana na 360 radnih dana, 12 satni radni dan i 25 dnevni godišnji odmor.

Nova zaposlenja ne oèekujemo u prvih pet godina redovnog poslovanja.

13. Marketing projekta

Tablica 23 pitanja u svezi marketinga projekta1. Iskljuèivu distribuciju (rabit æete samo jednog ekskluzivnog posrednika ili objekt za pojedina ciljna tržišta ili ciljne segmente)

13.1. Kratko komentirajte vašu odluku te potanko objasnite izabrani sustav prodaje i distribucije vaših proizvoda, robe ili usluga:

Za nas je pitanje distribucije jako jednostavno. Koristiti æemo iskljuèivu distribuciju kroz našu kladionicu. Nismo predvidjeli, niti u ovoj djelatnosti ne postoji (koliko mi znamo) drugaèiji naèin distribucije.

Tablica 24: pitanja u svezi promidžbe – promocije

13.2. Predoèite puni naziv – ime vaše tvrtke:“ziher” d.o.o.

