

Želite bolje poslovne rezultate? Ne oklevajte! POSLUJTE SA SVRHOM

Dragi, mudri poslovni prijatelju,

Obraćam ti se kao poslovnom prijatelju iako te ne poznajem. Obraćam ti se i kao preduzetniku, vlasniku malog, srednjeg preduzeća ili ogromne korporacije, menadžeru ili nezaposlenom, koji želi da kreira sopstveni biznis. Zašto baš tebi? Zato što verujem da zajedno možemo stvoriti jednu novu ekonomsku paradigmu u Srbiji: poslovati a ne krasti, lagati i podmićivati, poslovati a ostati moralan i čist, poslovati a uspeti redovno da izmiruješ svoje obaveze, poslovati sa saznanjem da bogatstvo nije samo novac već dovoljno slobodnog vremena da ga potrošiš, ili jednostavno, **poslovati sa svrhom.**

Zašto baš ja da pišem tebi? Postojie pametniji, obrazovaniji i uspešniji od mene. Odgovor je jednostavan: niko od njih ne piše o tome. Nekome moja tema izgleda promašaj ako se posmatra Srbija kao ekonomsko okruženje, mnogi se drže ustaljenih ekonomskih principa i škola, drugi žele da rade baš tako kako rade i ne žele ništa da menjaju. Pišem i zato što je to moje životno i profesionalno iskustvo, zato što ove ideje postaju prihvaćene od određenog broja poslovnih ljudi, zato što su moji "poslovni alati" tokom 14 godina prihvaćeni u više od 600 MSP i kompanija u Srbiji, Crnoj Gori, BiH, Makedoniji, ali i SAD-u, Nemačkoj i drugim državama. I na kraju, pišem zbog svih mladih ljudi koji su nezaposleni i pitam: imaš li svrhu života? Koja je tvoja svrha bavljenja poslom?

Mudri prijatelju,

Da li znaš da gotovo 80% pokrenutih biznisa u Evropi doživi neuspeh u prvih pet godina postojanja? Dokazano je da je to posledica činjenice da se veliki broj preduzetnika dovoljno ne pripremi za vođenje biznisa. Čak 90% njih ne ispita svoju poslovnu ideju sa aspekta tržišta, pre nego što započne bavljenje određenim biznisom. Za uspešno započinjanje i bavljenje biznisom nije dovoljno samo da nešto znate da radite i što imate nekakav prostor u kome možete da radite. Bez ispitivanja poslovne ideje sa aspekta tržišta, odnosno utvrđivanja da li za određenim proizvodom ili uslugom postoji tržište, šanse da uspete nisu mnogo velike.

Kako ću ispitati svoju poslovnu ideju?

Tako što ćete pre započinjanja određenog biznisa izraditi biznis plan. Biznis plan je dokument u kome je povezano sve ono što čini jedan poslovni poduhvat – šta ćete raditi, na kom tržištu ćete plasirati proizvod ili uslugu, kakva Vam je konkurencija, koja su konkurentske prednosti Vašeg proizvoda kao i finansijska pozadina čitavog budućeg posla. Veliki broj ljudi misli da imaju pravu poslovnu ideju, ideju koja ima potencijal. Da bi se sa što većom verovatnoćom utvrdilo da li taj potencijal stvarno postoji, određena poslovna ideja mora se analizirati sa svih aspekata. To su priznati standardi u svetu i samo ih se treba pridržavati. Sopstvene greške se mogu izbeći tako što ćete usvojiti ono što je u svetu već dokazano kao dobro. **Biti u zabludi je najgora stvar u biznisu.**

Biznis bez plana je biznis bez svrhe

Biznis plan je planski dokument u kome se precizira pravac buduće poslovne akcije preduzeća. To je set upravljačkih odluka čija će se realizacija desiti u preciziranom vremenskom roku. Biznis plan pruža usmerenje da se u poslu stigne do projektovanog cilja, bez skretanja u pogrešnom smeru. Kao rezultat toga opada i eliminiše se neracionalnost i neefikasnost. Rezultat koji se postiže posledica je poboljšane celine organizacije, funkcionisanja i efekata. Biznis plan usmerava pažnju na značajna pitanja koja su bitna za opstanak i razvoj biznisa.

Veliki broj firmi u Srbiji nema biznis plan. Zato nije slučajno da 80% biznisa propadne u prvih pet godina poslovanja, a oni koji ga imaju prežive i u sledećih pet godina. Većina vlasnika biznisa misli da im biznis plan nije potreban i da oni znaju da proizvode i prodaju svoj proizvod ili uslugu. Mnogo puta čuo sam vlasnike kako kažu da imaju biznis plan u glavi. Takođe, čuo sam vlasnike malih i srednjih preduzeća kako nemaju vremena da uvode nove strategije razvoja biznisa jer imaju drugih, prećih problema. I na kraju, najveći deo njih radi biznis plan samo kada je on neophodan uslov za dobijanje kredita. Retko ili gotovo nikada za sopstvene potrebe.

Razlog zbog kojeg vlasnici malog biznisa nemaju aktuelan biznis plan je nedostatak razumevanja njegove svrhe i vrednosti za razvoj biznisa. Previše zauzeti svakodnevnim aktivnostima, postanu svesni problema koji su se nagomilali, ali ni tada ne razumeju kako im biznis plan može pomoći da izađu iz situacije u kojoj su se našli. U razgovoru sa takvim vlasnicima, shvatio sam da su ubeđeni kako problemi nastaju uvek iz drugih razloga a nikada zbog toga što su vodili svoj biznis bez putokaza.

Biznis plan je dokument koji govori o tome kakve su perspektive kompanije i kakav je njen razvojni potencijal. Biznis plan treba da omogući vlasnicima kapitala da predvide bližu budućnost kompanije, da pridobiju kreditore, investitore, kao i sve članove upravljačkog tima.

Drugim rečima, biznis plan treba da afirmiše i provocira svrhu bavljenja poslom.

Šta će to meni?

Samostalno pokretanje i uspešno bavljenje biznisom traži određena znanja, veštine i sposobnosti kojima treba da raspolaže svako ko misli da započne sopstveni biznis. Procenjeno je da samo 3% ljudi u svetu poseduje talenat za preduzetništvo, dakle talenat za vođenje biznisa, bez obzira koliko su obrazovani. Zato, oni koji nemaju talenta, moraju da steknu određena znanja koja su im potrebna za uspešno započinjanje i vođenje „malog“ biznisa. Tako će, u određenoj meri, nadomestiti ono što im priroda nije dala. Za to postoje posebne obuke, koje nisu isto što i učenje na fakultetu.

Ovaj moćni "poslovni alat" uz izbor prirodno podržane svrhe poslovanja i pozitivnu motivaciju, može postati i tvoje najmoćnije oružje protiv bankrota u biznisu, naročito u vreme ekonomske krize, kakva je sada. **Zato ih obezbedi pod posebnim uslovima kupovine i/ili učešćem na Biznis i motivacionom seminaru svakog poslednjeg vikenda u mesecu.**

Zašto poslovni alati?

Poslovni "alati" predstavljaju bazu znanja i informacija neophodnih za uspešno bavljenje svrsishodnim poslom. Ako imate pravu informaciju u pravo vreme i znanje kako da je primenite, vi posedujete najveći ekonomski kapital današnjice. I kao što vrhunski lekar gubi svoju moć da ozdravi pacijenta ako

je lišen podrške medicinskih "alata", tako i vrhunski menadžer gubi svoju moć da uspešno vodi jedan posao, ako ne poseduje poslovne "alate".

Svrha naših poslovnih programa i seminara je da kroz informaciju, "softverski alat" i dobijeno znanje, kao najveći kapital današnjice, i njihovom primenom u oblasti izrade biznis planova, finansijskih projekcija i analize rezultata poslovanja, značajno porastu šanse za opstanak i razvoj na savremenom tržištu izloženom nadolazećoj stranoj konkurenciji.

Naša ideja i konačan cilj je da svako MSP i preduzetnik u Srbiji ima na raspolaganju "poslovne alate" i da oni budu sastavni deo računara svakog poslovnog čoveka.

Naš projekat je da država finansira distribuciju ovih "poslovnih alata" i besplatno dodeli svakom ko osniva i vodi sopstveni biznis, kao i edukaciju za njihovu primenu u poslovanju sa svrhom.

Šta su naši poslovni alati?

1. [eVodič za biznis plan](#)



Program je namenjen poslovnim ljudima i svima koji hoće sami da naprave biznis plan. Sadrži: razradu biznis ideje, strategije ulaganja, pripremu i pisanje biznis planova, analizu toka gotovine, finansijske projekcije neophodne za izradu biznis plana, uslove kreditiranja, analizu obrtnog kapitala, sadržaj planiranja, kompletan program (template-vodič) za izradu biznis planova. U programu su integrisane neophodne forme, tabele, grafički prikazi i finansijske projekcije neophodne za izradu biznis plana i dati su urađeni primeri na srpskom i engleskom jeziku i po oblastima. Takođe, uključeni su i kalkulatori za proračun: cash flow, prelomne tačke rentabilnosti, troškova početka poslovanja, ROI, NSV, bilansi, kreditni kalkulator itd. U programi je integrisana i kompletna teorijska obuka, rečnik termina i knjiga o proceni kreditnog rizika po kome banka ocenjuje isplativost ulaganja i opravdanost biznis plana.

- Uradite sami svoj biznis plan za 20 dana
- Automatizovani su svi proračuni, automatska izrada tabela, grafikona
- Stručna on line podrška
- Jednostavna upotreba uz naš ugrađen vodič za izradu biznis plana
- Kompletna teorijska podrška
- Različiti modeli biznis planova (Fond za razvoj, svetska banka....)
- Primeri urađenih biznis planova na srpskom, engleskom i po oblastima
- Uslovi za dobijanje kredita kod banaka sa kontakt telefonima
- Podrška za sve OS i sve OFFICE aplikacije



2. [Finansijski modeli i projekcije](#)

Izračunajte na najjednostavniji način: prelomnu tačku rentabilnosti, modele cena, analizu senzitivnosti, cash flow, otplatu kredita, sve vrste bilansa sa analizom, proračun i analizu osetljivosti profita, neto sadašnju vrednost, ekonomski tok, novčani tok, period povraćaja investicije (roi indikator) i niz drugih modela. Neophodna podrška izradi

biznis plana, ali i svakom poslovnom čoveku. Imaćete potpunu kontrolu nad tokovima novca i profita firme, kao i brzu analizu svih alternativnih situacija (promene cena, troškova, obima prodaje...). Komplet sadrži sve finansijske projekcije i modele, čija je ukupna pojedinačna cena znatno veća od cene kompleta. Zato vam nudimo povoljniju kupovinu kompleta svih finansijskih projekcija i modela, koji uključuje i najnoviju verziju finansijskih izveštaja sa analizom i Altmanov Z score model predviđanja finansijske situacije, posebno koristan u vreme ekonomske krize.

- Potpuna kontrola tokova novca i profita
- Brza analiza prelomne tačke rentabilnosti
- Analiza senzitivnosti faktora poslovanja
- Ekonomski i novčani tok
- Period povraćaja investicije
- Usporedna analiza kreditnih zahteva
- Izbor najpovoljnije opreme
- Bilansi
- Altmanov model predviđanja bankrotstva

3. [Racio analiza poslovanja](#)

Pomoću ovog finansijskog programa vrlo brzo i jednostavno ćete izračunati finansijske pokazatelje vašeg biznisa. Popunite priloženi bilans stanja i uspeha i dobićete kompletnu racio analizu. Uključuje automatski proračun, kao i komparativnu analizu više perioda. Program je podeljen na "brzu" i "detaljnu" analizu pokazatelja poslovanja. Za razliku od brze racio analize, detaljna analiza, osim pokazatelja, pruža Vam teorijsko i praktično objašnjenje značenja svakod od izračunatog pokazatelja. Osim 4 perioda koja možete komparativno posmatrati (kvartalno, godišnje), program automatski računa i prosečne pokazatelje za izabrane periode.



- ACID TEST -PROSEČNO VREME IZMIRENJA OBAVEZA -RACIO NAPLATE POTRAŽIVANJA -CIKLUS OBRTNOG KAPITALA -VREME PRODAJE ZALIHA
- PRINOS NA AKTIVU -RACIO DUGA -ZARADA PO AKCIJI -RACIO POKRIĆA KREDITNIH OBAVEZA -PRINOS NA AKCIJE -RACIO AKTIVE I PASIVE -TEKUĆI RACIO -PROFITNA MARGINA (BRUTO I NETO) -BRZI RACIO -PRINOS OD INVESTIRANJA -AKCIJSKI RACIO-KOEFICIJENT OBAVEZA -RACIO "OBRTA DUGA"

- Analiza pomoću ekonomskih pokazatelja
- Brza i detaljna racio analiza
- Kopletan prikaz preko 20 ekonomskih pokazatelja
- Kompletna teorijska podrška i objašnjenja racio brojeva
- Prikaz strategija u zavisnosti od rezultata racio analize
- Urađeni primeri proračuna
- Komparativna analiza i prosečni pokazatelji perioda
- Jednostavna upotreba uz ugrađen vodič za proračun

Praktične koristi od poslovnih alata?

- 1. ŠTEDITE VREME I NOVAC** - Daju vam najvažniji kapital današnjice
- 2. DOBIJATE INFORMACIJU I ZNANJE** - Omogućavaju vam planiranje, predviđanje, uočavanje rizika, konkurentsku prednost, brzo donošenje odluka....
- 3. IZBEGAVATE NEUSPEH I PODSTIČETE USPEH** - Pomažu u razvoju biznis ideje, strategijama ulaganja, daju vam ekonomsku i pravnu podršku
- 4. OSNIVATE I VODITE SOPSTVENI BIZNIS** - Ne prikazuju samo profit kao osnovni cilj ekonomije, već i kada stati, šta ne treba raditi, kako uživati u životu, vešto prodati, podeliti nevolju sa drugima, kako i zašto verovati. Dokazuju da je moguće poslovati a ne krasti, lagati, podmićivati i nanositi zlo drugima. To je nova socijalna dimenzija biznisa.
- 5. NOVA EKONOMSKA PARADIGMA: "PRIRODNI BIZNIS"**

Šta još dobijam?

Naučićeš da razumeš osnovne elemente biznis plana:

- Vizija, misija, strategija;
- Vrednosti, ciljevi i planirani rezultati;
- SWOT analiza;
- Trenutno stanje kompanije
- Opis proizvoda/usluga
- Profil ciljnih tržišta
- Menadžment
- Finansijske projekcije

Takodje, poslovni alati pomoći će ti i da:

- Okupiš svoje ideje i istraživanja u jedan strukturirani oblik.
- Odrediš da li je tvoje poslovanje komercijalno održivo.
- Razjasniš sopstvenu svrhu poslovanja i možda je prilagodiš
- Predvidiš buduće scenarije pre nego što ugroze uspešnost tvog biznisa.
- Postaviš strategije za poslovanje, a posebno odrediš marketing strategiju.
- Postaviš prodajne i finansijske ciljeve, tako da možete pratiti efektivnost svog poslovanja.

Naučićeš i da odrediš: strategiju cena, promocije i distribucije.

Teme koje smo još obradili su:

- Profil firme,
- Podaci o firmi,
- Podaci o projektu,
- Vlasnička struktura firme,
- Menadžment i organizacija (postojeće stanje),
- Imovina firme, Delatnost firme,
- Predmet poslovanja (proizvodi i usluge),
- Lokacija, Komparativne prednosti lokacije,
- Tehnologija za obavljanje delatnosti,
- Sertifikati i zaštićena prava,
- Istraživanje, razvoj i tehnologija,
- Analiza tržišta,
- Definicija tržišnog segmenta (primarnog i sekundarnog),
- Definicija konkurencije,
- SWOT Analiza (Interna & Eksterna),
- Tržište prodaje i tržište nabavke,
- Marketing Plan,
- Plan reklamne kampanje,
- Plan promocije,
- Prodaja i distribucija,
- Finansijski plan,
- Finansijska analiza dosadašnjeg poslovanja,
- Tripartitni plan realizacije – formiranje prihoda ,
- Amortizacioni plan otplate kredita,

- Ekonomsko-finansijska analiza,
- Bilans stanja projekta,
- Bilans uspeha projekta,
- Ekonomski i novčani tok,
- Ekonomski pokazatelji poslovanja, statički i dinamički,
- Neto sadašnja vrednost, relativna efikasnost projekta, interna stopa, prelomna tačka rentabilnosti i analiza senzitivnosti,
- Period povraćaja investicije,
- Analiza projekta u uslovima neizvesnosti,
- Dinamički pristup – analiza osetljivosti investicije,
- Gotovinski tok – Cash Flow, rizici, aneksi,
- Finansijski izveštaji sa analizom,
- Altmanov Z score model
- Racio analiza poslovanja (brza i detaljna).

Kada kupim komplet softvera dobijam besplatan vikend seminar?

Naravno. Svako ko kupi komplet naših "poslovnih alata", osim svih pobrojanih znanja i informacija, uz dodatni popust od 30%, dobiće i besplatni vikend seminar koji se održava svakog poslednjeg vikenda u mesecu (petak i subota), edukaciju za njihovu primenu u praksi i sertifikat o pohadjanom seminaru. Seminar je koncipiran da se održava u prirodnom okruženju sa termalnom vodom, zdravom hranom, etno ambijentom i udobnim smeštajem (www.sisevac.rs). Svaki seminar je i motivacioni, pa ćete novi radni dan dočekati osveženi fizički, psihički i sa novom pozitivnom energijom.

Prijavite se već danas.

Vi plaćate samo 1 komplet softvera a dobijate i besplatan vikend seminar + sertifikat.

Ovo je prilika koju ne treba da propustite.

Nabavite poslovne „alate“ i obezbedite seminar koji će Vam pomoći da budete bolji u svom poslu, da poslujete sa svrhom i snažno Vas motivisati.

P.S. Seminar nije kraj naše saradnje. Svi polaznici seminara imaju pravo na besplatnu tehničku podršku u izradi biznis planova i korišćenju našeg softvera, preko našeg internet portala.

[Info - Kontakt - Reference](#)

Svi naši programi i projekti su registrovana i zaštićena izdanja. O značaju i korisnosti naših programa i projekata govore i naše reference. Njih koriste u svom radu: mala i srednja preduzeća i preduzetnici, banke, gotovo sve agencije za razvoj MSP, obrazovne institucije i instituti, ovlašćene računovođe, agencije, revizorske i konsultantske kuće, fakulteti i pojedinci. Prodaje se i koristi i u Republici Srpskoj, Crnoj Gori, Hrvatskoj, Sloveniji i Makedoniji. Izvod sa naše liste referenci pogledajte [OVDE](#).

Naši projekti su mnogo puta opisani i predstavljeni u javnosti:

- Beogradski sajam -Večernje novosti -Privredni pregled -Časopis "MIKRO"
- Časopis SHOPEQUIPMENT
- RTS u serijalu od 12 emisija na "Interfejs"-u: <http://www.youtube.com/user/gancagarinca>
- TV STUDIO B
- TV PIROT
- Ekonomist
- Danas
- Diskobolos 2009.

-Održan je veliki broj predavanja, seminara i prezentacija:

-COMEXPO BIZNIS BAZA

-Ledib, Eneca i Fond za mikro razvoj - Nis

-Opštinski sud u Paraćinu

-Agencije za razvoj MSP Novi Sad, Kragujevac, Uzice...

-Fakultet organizacionih nauka Beograd

-Seminari na Zlatiboru, u Banja Luci, Jahorini, Herceg Novom, Čupriji, Nišu, Leskovcu i drugim mestima.

Skype: gancagarinca

tel: +381 35 8100-142

mobile: 063/252-441

www.biznisplan.com