|  |
| --- |
| **POSLOVNI PLAN – opisni dio** |
| Opišite Vaše dosadašnje poslovanje (opis gospodarstva i početno ekonomsko stanje, predmet i rezultati poslovanja, posebna dostignuća, nagrade, iskustvo u djelatnosti koja je vezana za predmetno ulaganje i sl.) |
|  |
| Opišite ulaganje koje je predmet prijave za dodjelu potpore (opis mora biti dovoljno jasan da bi se iz njega moglo zaključiti je li predmetno ulaganje prihvatljivo sukladno programu). Navedite u koju svrhu planirate utrošiti sredstva potpore po završetku ulaganja. |
|  |
| Opravdajte razloge ulaganja i obrazložite stvarnu potrebu za realizacijom ulaganja po stavkama. Opišite utjecaj ulaganja na dosadašnje poslovanje. Navedite učinak projekta na postojeće poslovanje, odnosno na postizanje veće konkurentnosti na tržištu, na produktivnost gospodarstva i učinkovitost resursa. |
|  |
| Opišite vlasničku i upravljačku strukturu. Navedite osobe odgovorne za upravljanje poslovanjem, njihovo iskustvo, obrazovanje i sposobnosti (možete priložiti i životopis/e). |
|  |
| Opišite trenutnu situaciju u vezi zaposlenika, opišite postojeću organizacijsku strukturu (uključujući i broj zaposlenika), te opišite eventualne izmjene radne strukture (uključujući i eventualne promjene u broju zaposlenika) uzrokovane ulaganjem koje je predmet Vašeg zahtjeva. U skladu s opisom potrebno je popuniti tablicu "Zaposlenici i trošak rada". |
|  |
| Opišite Vaše proizvode/usluge i navedite planirane količine prodaje i prodajne cijene po jedinici. Navedite izvor na temelju kojeg ste odredili planirane cijene. Opišite utjecaj predmetnog ulaganja na planirane količine i cijene usluga/dobara. |
|  |
| Detaljno izložite analizu tržišta (analiza ponude i potražnje na razini RH; analiza ostalih relevantnih tržišta ukoliko se planira izvoz). Definirajte i obrazložite ciljanu skupinu kupaca. Navedite Vaše glavne kupce (minimalno prvih 5 najvećih kupaca) i dokažite postojanje potražnje za planiranim količinama po planiranim cijenama Vaših proizvoda/usluga.  U slučaju da se planira povećanje postojećih ili uvođenje novih prodajnih kapaciteta, priložite pisma namjere, predugovore, ugovore sklopljene s kupcima vaših proizvoda. U slučaju koncentracije na jednog kupca, obrazložite na koji način ćete se osigurati od rizika gubitka jedinog kupca. |
|  |
| Opišite tehnološko-tehnički proces proizvodnje. Navedite ostvarive kapacitete proizvodnje i opišite utjecaj predmetnog ulaganja na proizvodne i prodajne količine. |
|  |
| Opišite strukturu operativnih troškova (isključujući troškove radne snage) i navedite glavne dobavljače inputa proizvodnje.  Ako se radi o novom projektu (start-up) ili znatnom proširenju postojećih kapaciteta potrebno je izraditi detaljnu kalkulaciju troškova (navedite normative, cijene po kojima nabavljate inpute i dobavljače istih). |
|  |
| Navedite i opišite lokaciju provedbe ulaganja (mikro i makro lokacija, prometna povezanost i sl.). |
|  |
| Opišite i obrazložite način distribucije i promocije Vaših proizvoda/usluga. Specificirajte marketinške aktivnosti (kanali prodaje, metode oglašavanja i sl.). |
|  |
| Opišite Vašu konkurenciju (s obzirom na tržišnu nišu, lokaciju i druge kriterije koji bi u Vašoj situaciji mogli biti primjenjivi). Navedite Vaše konkurentske prednosti i nedostatke. |
|  |
| Navedite razloge zbog kojih se projekt, na način kako je opisan u zahtjevu za potporu, ne bi mogao provesti bez sredstava potpore. |
|  |