



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Šta je biznis plan za KKI?



Podrška Evropske komisije za izradu ove publikacije ne predstavlja potvrdu sadržaja koji odražava stavove samo autora, a Komisija se ne može smatrati odgovornom za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u njoj.

Nastavni plan

- Definicija biznis plana;
- Koraci/delovi biznis plana;
- Relevantnost i značaj biznis plana;
- Biznis plan i KKI
- Definicija pitch-a
- Kako napraviti efikasan *pitch*;
- Kako prezentovati savršen *pitch*



Definicija biznis plana

- Biznis plan je dokument koji detaljno opisuje jedno poslovanje i način na koji se ono vodi. Treba da sadrži što više informacija i da bude napisan jednostavnim, ali profesionalnim, tačnim i jasnim jezikom koji je razumljiv drugima.



Definicija biznis plana

- Zašto kreirati biznis plan?
 - Identifikuje mogućnosti i potencijalne opasnosti;
 - Predstavlja podršku odlukama koje je neophodno doneti radi postizanja uspeha;
 - Predstavlja instrument koji omogućava preduzetniku da sažima informacije koje se dobijaju na i o tržištu;
 - Podiže svest među partnerima i investitorima;
 - Procenjuje različite (kontekstualne) uticaje okoline na novi biznis, čime se smanjuje rizik u poslovanju.



Koraci/ delovi biznis plana

- Uopšteno govoreći, biznis plan prati osnovnu strukturu koju svaki preduzetnik posle može više ili manje izmeniti:
 - Rezime
 - Istorija kompanije i/ili promotera
 - Studija tržišta
 - Pozicioniranje projekta
 - Proizvod i analiza projekta
 - Komercijalna strategija
 - Upravljanje i kontrola biznisa
 - Neophodne investicije
 - Finansijski model i projekcije



Relevantnost i značaj biznis plana

- Zašto je neophodno imati biznis plan?
 1. Njime se umanjuju rizici
 - Prilikom izrade biznis plana preduzetnik proučava održivost proizvoda u svim njegovim aspektima.
 2. Predstavlja instrument komunikacije između preduzetnika i njega samog
 - Da, u pitanju je instrument za razmatranje o kompaniji: da li je ova ideja vredna truda?
 - Da li je to posao o kome sam sanjao?
 - Predstavlja način procene poslovne ideje
 3. Jednom napravljen, biznid plan ukazuje na nove puteve.....
 - Što takođe uključuje i odustajanje od ideje.



Relevantnost i značaj biznis plana

- Zašto je neophodno napraviti biznis plan?
 4. Ovde nas greške najmanje koštaju...
 - ...bilo da su na papiru ili na kompjuteru.
 5. Predstavlja sredstvo komunikacije između preduzetnika i njegovih...
 - partnera
 - saradnika
 - investitora
 - banaka
 - promocije u vladi i finansijskih agencija
 - itd.



Biznis plan i KKI

- Pitanja koja se tiču definicije poslovnog modela:
 - Potreba za stalnim inovacijama, u nekoliko faza životnog ciklusa preduzeća:
 - Ovo može stvoriti pritisak za neophodnošću promena u skladu sa tržištem, a ne sap rocesom koji prati kreiranje kulturnih proizvoda i usluga;
 - Nedostatak i/ili nerazumevanje jezika koji se koristi u kulturnom sektoru:
 - Kulturne i umetničke organizacije često potvrđuju da nisu tipična preduzeća – stoga su njihova poslovna pravila teško primenljiva



Definicija *pitch*-a

- *Pitch* je brza prezentacija, obično napravljena da „proda“ nešto ili ideju određenoj osobi
- *Pitch* je kratka i direktna prezentacija koja ima za cilj prodaju ideje vašeg startapa potencijalnom investitoru.
- U njemu je važno istaći najrelevantnije aspekte vaše kompanije, kao što su:
 - Koji problem želite da rešite?
 - Kakvo je tržište?
 - Šta je ono što vašu kompaniju razlikuje od drugih?
 - Ko su profesionalci koji čine vaš tim?



Kako napraviti savršen *pitch*

- Definišite koji su sledeći koraci vašeg *startup*-a i kakva vam je investicija potrebna
- Naučite da jasno objasnite problem i rešenje problema
- Dobro proučite tržište gde predstavljate vašu poslovnu ideju
- Upoznajte se sa osnovnim parametrima o vašem tipu kompanije i, ako je moguće, ponudite ohrabrujuće brojke
- Dobro pripremite prateći materijal koji će pomoći i vama i vašoj publici tokom prezentacije/*pitch*-a
- Uvek budite objektivni!



Kako napraviti savršen *pitch*

- Uspešan pitch struktuisan u koracima:
 - Korak 0: Lična prezentacija preduzetnika.
 - Korak 1: Predstavite kontekst vaše poslovne ideje i objasnite da u tom kontekstu postoji „važan“ problem koji još nije (dobro) rešen.
 - Korak 2: Predstavite svoj proizvod ili uslugu.
 - Korak 3: Predstavite svoju poslovnu strategiju na koji način ćete prodati proizvod (uslugu) što profitabilnije.
 - Korak 4: Predstavite očekivane finansijske rezultate (prihodi, profit, neto novčani tok) za narednih pet godina.
 - Korak 5: Predstavite svoje investicione potrebe i način na koji nameravate da primenite resurse.
 - Korak 6: Sačuvajte svoje konkurentske/komparativne prednosti za kraj





Kako napraviti savršen *pitch*

- Tipovi pitcha

	1 minuta	3 do 5 minuta	7 do 10 minuta	do 20 minuta
Fokus na	Objektivnost	Konkretniji podaci	Pripremite kvalitetan prateći materijal	Držite pažnju publike
Glavne teme	Osnove (problem, rešenje, publika, diferencijal)	+ tim, rast i tržište	+ finansijske projekcije	+ objektivna i intrigantna priča
Prateći materijal	Ne	Zavisi (ako je prezentacija kratka i objektivna, da!)	Da	Da





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



FENICE: Jačanje preduzetništva i inovacija u kulturnim i kreativnim industrijama kro interdisciplinarno obrazovanje

Je kofinansiran od strane Erasmus+ programa Evropske unije.

Projekat predstavlja inicijativu 5 akademskih i istraživačkih institucija:



www.fenice-project.eu

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.