



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



Šta je biznis plan u 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;
- Biznis plan i KKI;
- Definicija piča;
- Kako napraviti savršen pič



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.



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



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 piča

- 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 pič

- Uspešan pič 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 pič

- Tipovi piča

	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

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. Broj projekta: 2020-1-BG01-KA203-079193.