

## **PODJETNIŠKA ZAMISEL - POSLOVNI NAČRT MOJEGA PODJETJA** **NAČRT TRŽENJA IN PRODAJA TER NAČRT DEJAVNOSTI IN DENARNI VIRI**

DKE 8. r. - POUK NA DALJAVO, **7. UČNA URA** (UL7)

Približujemo se koncu vašega poslovnega načrta. V tokratnem učnem gradivu vam posredujem dva učna lista, torej **dvotedensko gradivo**.

UL7 je namenjen še zadnjima dvema točkama, ki ju morate vključiti v poslovni načrt vašega podjetja, v UL8 pa boste našli vse informacije v zvezi z izdelavo, kriteriji ocenjevanja in pošiljanjem vaše predstavitve.

Če imate kakršno koli vprašanja v zvezi s posameznimi točkami poslovnega načrta, mi pišite, sicer pa mi morate **poslati le svojo dokončno predstavitev** in ničesar drugega.

### **NAVODILA ZA REŠEVANJE UČNEGA LISTA**

1. V zvezek napiši podnaslov današnjega učnega lista in nadaljuj z izdelavo svojega poslovnega načrta.
2. Vprašanja naj ti služijo le kot pomoč pri razmišljanju in oblikovanju besedila pri posamezni točki poslovnega načrta.

### **3. NAČRT TRŽENJA IN PRODAJA**

Opis izdelka/storitve:

**SLIKA/RISBA:** Izdelaj izgled svojega izdelka/storitve (dizajn, embalaža inp.).

**OPIS:** Opiši svoj izdelek – sestavine, tehnične značilnosti, materiali, prednosti.

**CENA IN DOBIČEK:** Na podlagi podatkov, ki si jih pridobil, ko si raziskoval trg (UL6), opredeli okvirno ceno svojega izdelka/storitve in svoj dobiček in v stavkih odgovori na vprašanja:

- Na podlagi česa si zasnoval prodajno ceno za posamezen izdelek/storitev?

- Koliko boš z enim izdelkom/storitvijo po tvoje zaslužil? Kakšen bo tvoj dobiček?

-Katere stroške (izdelave, materialov in surovin, najema prostorov, plač inp.)si upošteval pri okvirni oceni svojega dobička?

Trženje: Kako boš oglaševal in pospeševal prodajo svojega izdelka/storitve?

Ali boš morda uporabil osebno prodajo (prodaja "od vrat do vrat")?

Boš svojim zvestim kupcem ponujal različne popuste, kot so popust za redne stranke, popust na količino, nagrada za zveste stranke?

**Izriši en primer promocijskega gradiva – npr. letak, tekst radijskega oglasa, ideja televizijskega oglasa, načrt spletne strani inp.**

Prodajne poti: Kje bodo kupci lahko kupili tvoj izdelek/storitev? Zakaj tam?

Kje boš našel stranke, da se jim boš lahko predstavil s svojim podjetjem?

Kako lahko izkoristiš svetovni splet za prodajo tvojega izdelka/storitve?

Če nameravaš odpreti trgovino/salon - kje bi jo bilo najbolje odpreti? Zakaj?

Če nameravaš prodajati svoj proizvod/storitev preko svoje spletne strani/trgovine – kaj mora tvoja spletna stran vsebovati?  
Ali je za prodajo tvojega izdelka/storitve morda primerna tržnica? Zakaj?  
Ali je dostava na dom primerna za tvoj izdelek/storitev? Zakaj?  
Katere prodajne poti lahko še uporabiš?

#### 4. NAČRT DEJAVNOSTI IN DENARNI VIRI

##### **NAČRT PROIZVODNEGA/STORITVENEGA PROCESA:**

Napiši, kaj potrebuješ za zagon podjetja: oprema, surovine, prostori, stroji, načrtovanje zaposlitev itd.

##### **OKVIRNI FINANČNI PLAN:**

Koliko denarja boš vložil v podjetje in kje ga boš dobil?

Opomba: Vem, da večina izmed vas nima še izoblikovanega smisla za denar oziroma vrednosti določenih naložb, tako da je finančni del vašega poslovnega načrta res samo vaša ocena osnovnega kapitala, ki ga potrebujete za zagon podjetja in nima večjega pomena.

## POSLOVNI NAČRT MOJEGA PODJETJA IZDELAVA DOKONČNE PREDSTAVITVE

DKE 8. r. - POUK NA DALJAVO, 8. UČNA URA (UL8)

Tako. Sedaj imate izdelane vse točke vašega poslovnega načrta. Vse kar morate narediti je, da jih združite v en dokument in ste končali.

Preberite navodila za izdelavo predstavitev, seznanite se s kriteriji ocenjevanja, preglejte, če vaša predstavitev vključuje vse kriterije za ocenjevanje (**GLEJ OPISNE KRITERIJE OCENJEVANJA!**) in mi jo **v roku pošljite**.

### NAVODILA ZA PRIPRAVO IN POŠILJANJE POSLOVNEGA NAČRTA

1. Preglej vse **štiri točke svojega poslovnega načrta**: poslovna ideja, raziskava trga, načrt trženja in prodaja ter načrt dejavnosti in denarni viri. Vsako točko **preoblikuj v krajše besedilo**.
2. **Izdelaj svojo predstavitev**, v katero boš vključil vse te štiri točke. Lahko jo izdelaš v Power Pointu, Wordu ali pa na plakatu v obliki miselnega vzorca (lahko zlepiš več listov A4 skupaj ali uporabiš risalne liste). Če ti nobena od navedenih oblik izdelave ne ustreza in imaš boljše rešitev, mi lahko svojo predstavitev pošlješ v kakršni koli obliki.
2. Podrobno preberi **kriterije ocenjevanja** in bodi pozoren na to, da jih boš **vključil** v predstavitev. Vsa navodila za zadostitev tem kriterijem imaš na učnih listih 5, 6 in 7.
3. Na prvi strani svoje predstavitev obvezno napiši **svoje ime in priimek ter razred**.
4. Vsako točko poslovnega načrta predstavi **opisno (ne kot odgovore na vprašanja!)**. Piši **kratke, razumljive stavke** in jih poveži v **smiselno celoto**. Vsebino lahko zapisuješ tudi v obliki točk.
5. Svojo predstavitev pošlji najkasneje do **četrтка, 14. 5. 2020** na moj e-mail [argenti.mojca@gmail.com](mailto:argenti.mojca@gmail.com).

V polju **Zadeva** e-maila, ki ga pošiljaš, napiši: **RAZRED, IME IN PRIIMEK, POSLOVNI NAČRT DOKONČNO**. Npr. **Zadeva: 8.č, Mojca Argenti, poslovni načrt dokončno**

6. Tvojo predstavitev bom pregledala, **ocenila in ti sporočila oceno**. Na moj odgovor boš moral malo **počakati**, ker vas je veliko, kakor koli pa ga boš zagotovo prejel.

## KRITERIJI OCENJEVANJA:

PODROČJE	OPISNI KRITERIJI	POPOLNOMA USTREZA	USTREZA	DELNO USTREZA	NE USTREZA
		3 točke	2 točki	1 točka	0 točk
Vsebina	Upoštevanje navodil na učnih listih (posredovanje zahtevanih informacij).	/	/	/	/
1. POSLOVNA IDEJA	Ideja in obrazložitev, vrednost ideje (problem, ki za rešuješ oz. potreba, ki jo zadovoljuješ), ime podjetja, logotip, vodilni kader.				
2. RAZISKAVA TRGA	Opredelevitev tipičnega kupca, pregled konkurence (vsaj dva primera), prednosti/novosti tvojega izdelka oz. storitve, "prodajni hit" podjetja.				
3. NAČRT TRŽENJA IN PRODAJA	Opis izdelka oz. storitve (slika, opis, cena, dobiček), način trženja (oglaševanje, prodaja, primer promocijskega gradiva), prodajne poti.				
4. NAČRT DEJAVNOSTI IN DENARDNI VIRI	Načrt proizvodnega/storitvenega procesa, okvirni finančni plan.				
Jezik	Jezikovna pravilnost (uporaba pravopisnih pravil: velika/mala začetnica, ločila; slovnična in oblikoslovna pravilnost zapisa), jasnost/razumljivost besedila.				
Oblika in izgled predstavitve oz. plakata	Zapis <b>ključnih informacij</b> , ustrezna velikost črk, primerna prostorska razporeditev slike in besedila, natančnost. Za plakat: "čistost" (čitljivost zapisa, ni sledi radiranja, črtanja)				
Izvirnost in prepričljivost	Vnašanje novosti, <b>prepričljiva</b> in <b>razumljiva</b> predstavitev, izvedljivost, možnosti za uspeh podjetja.				
		18-21 točk (5), 15-17 točk (4), 12-14 točk (3), 9-11 točke (2), 8-0 točke (1)			