

SREDNJA ŠKOLA VELA LUKA
Šk. god. 2010./2011.

POSLOVNI PLAN
VJEŽBENIČKE TVRTKE TRAVELINO D.O.O.

Autori poslovnog plana:
Ana Franić i Ivona Mrkonjić

Vela Luka, studeni 2010.

SADRŽAJ POSLOVNOG PLANA

1. Polazište

1.1. Nastanak poduzetničke ideje

1.2. Vizija i zadaća poduzetničkog pothvata

2. Predmet poslovanja

3. Lokacija

4. Struktura i broj zaposlenih

5. Marketinški splet („4P“)

6. SWOT analiza

7. Projekcija prihoda

8. Financijski elementi pothvata

8.1. Investicije u osnovna sredstva

8.2. Troškovi poslovanja

8.3. Proračun amortizacije

8.4. Plaće radnika

8.5. Projekcija računa dobiti i gubitka

8.6. Ocjena učinkovitosti

9. Zaključna ocjena projekta

UVOD - SAŽETAK

Investitor:	Vježbenička tvrtka Travelino d.o.o.
Djelatnost:	Marketinška agencija
Lokacija:	Vela Luka, Ulica 5, br. 9
Broj radnika:	13
Ukupna ulaganja:	1.000.000,00 kn (jedanmilijunkuna)
Izvori financiranja:	Vlastita sredstva - 700.000,00 kn u novcu - 300.000,00 kn u stvarima
Planirani poslovni rezultati	Planirana godišnja neto (čista) dobit – 121.572,00 kn
Efikasnost ulaganja	Bruto dobit/ukupan prihod: 37,5% Ukupan prihod/broj zaposlenih: 31.176,92 kn

1. POLAZIŠTE

1.1. Nastanak poduzetničke ideje

Ana Franić, izvrsna i ambiciozna učenica III. B razreda Srednje škole Vela Luka, odlučila je pokrenuti vlastitu vježbeničku tvrtku, kako bi stečena teoretska znanja tijekom svog srednjoškolskog obrazovanja za zanimanje ekonomist imala priliku praktično primijeniti, a time onda i produbiti stečeno znanje.

Ana je tijekom svog obrazovanja prepoznala izuzetnu važnost marketinga u suvremenim uvjetima poslovanja. Marketing je potreban svakome tko želi zadovoljiti potrebe i želje svojih klijenata, izgraditi pozitivnu sliku o sebi na tržištu te kvalitetnom i strategijski osmišljenom komunikacijom s ciljanom populacijom povećati broj svojih klijenata i opseg poslovanja. On nam pomaže razumjeti što sve stoji iza dobrog proizvoda i usmjerava nas kako oblikovati ponudu koja će motivirati potrošače da se odluče upravo za vaš proizvod. Ana je odlučila da se njezina tvrtka bavi pružanjem marketinških usluga na tržištu.

Kako je turizam glavni pokretač bržeg i uspješnijeg gospodarstva na otocima, Ana je djelovanjem svoje tvrtke odlučila pridonijeti promicanju turizma Vele Luke i otoka Korčule. Primarni su ciljevi u razvoju turizma uopće povećanje broja turista i produženje sezone. Iz godine u godinu mijenja se profil turista. Mnogima više nije dovoljno sunce i more, nego žele aktivan odmor. Jedan od uočenih nedostataka naše turističke ponude je loša informiranost turista, tj. nepostojanje vodiča koji bi turistima na jednom mjestu pružao detaljnu i ažuriranu informaciju o svim sadržajima koji im se nude. U razgovoru sa predstavnicima lokalnih vlasti Ana je naišla na potporu u realizaciji svoje poduzetničke ideje. Općina Vela Luka u suradnji sa Turističkom zajednicom povjerila je Aninoj tvrtki izradu turističkog vodiča za sezonu 2011. godine.

Ana je svoju tvrtku registrirala pri Trgovačkom sudu Središnjeg ureda vježbeničkih tvrtki. Temeljem Rješenja br. TS-2010-00062 od 20. prosinca 2010. vježbenička tvrtka Travelino d.o.o., marketinška agencija sa sjedištem u Veloj Luci upisana je u registarski uložak s matičnim brojem subjekta upisa MBS 090001942.

1.2. Vizija i zadaća poduzetničkog pothvata

Zadaća vježbeničke tvrtke Travelino d.o.o. je turistima i posjetiteljima Vele Luke i otoka Korčule osigurati brošuru koja će im omogućiti lakše snalaženje i bolji uvid u turističku ponudu našeg otoka kako bi njihov boravak bio što sadržajnije, a zadovoljstvo tim veće.

Svojim djelovanjem tvrtka planira pomoći u promicanju turizma Vele Luke u onim oblicima koji bi odgovarali njezinom prirodnom i kulturnom naslijeđu poštujući pritom društvene i ekološke standarde na način koji bi donio blagodati domaćem stanovništvu i Vele Luku učinio turističkim odredištem na koje se gost uvijek rado vraća.

Vizija tvrtke je da njezina brošura postane nezaobilaznim suputnikom svim turistima za vrijeme njihova boravka u Veloj Luci.

2. PREDMET POSLOVANJA

Predmet poslovanja vježbeničke tvrtke Travelino d.o.o. čine slijedeće djelatnosti prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti:

74.4. – Promidžba (reklama i propaganda),

22.13 – Izdavanje časopisa i periodičnih publikacija,

22.24 – Priprema i izrada tiskarske forme i

52.47 – Trgovina na malo knjigama, novinama, papirnatom robom i pišaćim priborom.

3. LOKACIJA








Sjedište vježbeničke tvrtke Travelino d.o.o. je u Veloj Luci. Tvrtka djeluje u iznajmljenom prostoru na adresi Ulica 5, br. 9.. Ugovor o zakupu poslovnog prostora tvrtke je sklopila sa Srednjom školom Vela Luka, kao zakupodavcem.

4. STRUKTURA I BROJ ZAPOSLENIH

Tvrtka planira zaposliti 13 do 15 radnika. Zaposlenici vježbeničke tvrtke Travelino d.o.o. mogu biti učenici 3. i 4. razreda SŠ Vela Luka koji se obrazuju za zanimanje ekonomist. Radnici će biti zaposleni na temelju javno raspisanog natječaja, koji će se objaviti na oglasnoj ploči Škole. Na temelju pristiglih zamolbi i životopisa napraviti će se selekcija, a sa odabranim kandidatima bit će obavljen intervju na temelju unaprijed pripremljenih obrazaca. Zaposleni radnici bit će raspoređeni po odjelima kako je prikazano na slici 1.

Slika 1.

**ORGANIZACIJSKA STRUKTURA
TRAVELINO D.O.O.**

DIREKTOR			
ODJEL ADMINISTRACIJE I KADROVA	ODJEL NABAVE I PRODAJE	ODJEL MARKETINGA I RAZVOJA	ODJEL FINANCIJA I RAČUNOVODSTVA
VODITELJ:  1 izvršitelj Poslovna tajnica i referent za ljudske potencijale:  1 izvršitelj	VODITELJ:  1 izvršitelj Referent za odnose s kupcima i dobavljačima i evidenciju nabave i prodaje:  1 izvršitelj	VODITELJ:  1 izvršitelj Referent marketinških aktivnosti:  1 izvršitelj Planiranje, oblikovanje i priprema brošure za tisak:  4 izvršitelja	VODITELJ:  1 izvršitelj Referent financijskog i analitičkog knjigovodstva:  1 izvršitelj

5. MARKETINŠKI SPLET („4P“)

Često nazivan “4P”, marketinški splet je način kako ostvariti planirane ciljeve (Slika 2). Predstavlja specifičnu kombinaciju elemenata koje se koriste za istovremeno postizanje ciljeva poduzeća i zadovoljenje potreba i želja ciljnih tržišta. Sastoji se od četiri osnovne varijable koje je grupirao E. Jerome McCarthy. A to su: PROIZVOD (eng. product), DISTRIBUCIJA (eng. place), CIJENA (eng. price) i PROMOCIJA (eng. promotion).

Slika 2. MARKETINŠKI SPLET VJEŽBENIČKE TVRTKE TRAVELINO D.O.O.

PROIZVOD	DISTRIBUCIJA
<p>Naš proizvod je turistički vodič za Velu Luku i otok Korčulu za sezonu 2011.. Vodič će biti dvojezičan (na hrvatskom i engleskom jeziku), sveobuhvatan, tiskan u 15.000 primjeraka, opsega 48 stranica, formata A5.</p> <p>Oko 80% predviđenog sadržaja odnosit će se na Velu Luku, a preostalih 20% na ostala mjesta na otoku. Predviđeni sadržaji su: povijest, kultura, običaji, znamenitosti, prirodne ljepote, izlasci, zanimljivosti, najbolje plaže, gastronomija, smještaj, generalne informacije, vozni red trajekata i autobusa, karte. Naš dio posla vezan za proizvod je da pripremimo materijale, a grafičko uređivanje i tisak prepustit ćemo profesionalcima. Krajnji rok za izradu vodiča je 1. lipnja 2011..</p>	<p>Distribucija je neizravna. Naš proizvod će turistima biti dostupan u uredima turističkih zajednica na otoku te hotela i putničkih agencija u Veloj Luci.</p>
CIJENA	PROMOCIJA
<p>Naš proizvod je turistima, kao krajnjim korisnicima, besplatan, a naručiteljima koji ga distribuiraju planirana cijena je 20 kuna po komadu.</p>	<p>Promocija našeg proizvoda odvijat će se preko lokalnih radija: Val i M, školskog lista Skandel, školske web-stranice, preko članaka u novinama (npr. Slobodna Dalmacija), te sudjelovanjem na sajmu vježbeničkih tvrtki.</p>

6. SWOT ANALIZA

SWOT analiza je analitički okvir za dobivanje relevantnih informacija tvrtke o samoj sebi i okolini u kojoj djeluje, sada i u budućnosti, sa svrhom utvrđivanja strategijskih prilika i prijetnji u okolini i vlastitih strategijskih snaga i slabosti. Temelji se na pretpostavci da će tvrtka postići najveći strategijski uspjeh maksimiziranjem vlastitih snaga i prilika u okolini, uz istodobno minimiziranje prijetnji i slabosti, odnosno najboljom upotrebom unutarnjih snaga u korištenju prilika u okolini.

Slika 3. SWOT ANALIZA VJEŽBENIČKE TVRTKE TRAVELINO D.O.O.

SNAGE	MOGUĆNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> ✚ entuzijizam ✚ kreativnost ✚ sudionici rasprostranjeni po otoku ✚ poznavanje kulture ✚ ambicije ✚ kolegijalnost ✚ snalažljivost 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ zanimljiv sadržaj otoka ✚ nepostojanje takvog vodiča ✚ sudionici su učenici ✚ vodič je besplatan ✚ sveobuhvatnost vodiča ✚ podrška drugih institucija
SLABOSTI	PRIJETNJE
<ul style="list-style-type: none"> ✚ neiskustvo ✚ nedostatak stručnosti ✚ nesigurnost 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ jaka konkurencija ✚ vremenska ograničenost

Trudit ćemo se što bolje iskoristiti svoje snage i mogućnosti, te se što bolje pozicionirati na tržištu u odnosu na konkurenciju. Najveća prijetnja nam je profesionalna tvrtka koja radi vodič za cijeli otok Korčulu. Mi ćemo stoga napraviti vodič u kojem će Vela Luka biti detaljnije zastupljena, a ukratko ćemo obraditi i ostala mjesta otoka. Time ćemo se razlikovati od konkurencije. Neiskustvo i nedostatak stručnosti nastojat ćemo riješiti tako što ćemo surađivati sa profesionalcima i uvažavati njihove savjete u procesu izrade vodiča.

7. PROCJENA PRIHODA

Na temelju provedene analize tržišta utvrđeno je da će se dio prihoda generirati od izravne prodaje brošure, a drugi dio zakupom oglasnog prostora.



Tablica 1. PROCJENA PRIHODA OD PRODAJE BROŠURE

Naručitelj	Iznos u kunama
Turistička zajednica općine Vela Luka – glavni naručitelj	70.000,00
Turistička zajednica općine Smokvica	10.000,00
Turistička zajednica općine Lumbarda	10.000,00
Turistička zajednica općine Blato	20.000,00
Turistička zajednica grada Korčule	20.000,00
Hotel Korkyra, Vela Luka	50.000,00
Hotel Adria, Vela Luka	40.000,00
Hotel Posejdon, Vela Luka	40.000,00
Agencija Serenada, Vela Luka	20.000,00
Agencija Novasol, Vela Luka	20.000,00
Ukupno	300.000,00

Tablica 2. PROCJENA PRIHODA OD ZAKUPA OGLASNOG PROSTORA

Veličina zakupljenog oglasnog prostora – dio stranice	Cijena u kunama	Broj reklama	Iznos u kunama
1/8	800,00	40	32.000,00
1/4	1.450,00	20	29.000,00
1/2	2.400,00	10	24.000,00
1/1	4.060,00	5	20.300,00
Ukupno			105.300,00

REKAPITULACIJA PLANIRANIH PRIHODA

 Prihodi od izravne prodaje vodiča	300.000,00 kn
 Prihodi od zakupa oglasnog prostora	105.300,00 kn
Ukupno	405.300,00 kn

8. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA

8.1. Investicije u osnovna sredstva

Tablica br. 3 DUGOTRAJNA IMOVINA (OSNOVNA SREDSTVA)

Iznosi u kn

Dugotrajna imovina	Kol.	Nabavna vrijednost (bruto knjigovodstvena vrijednost)
I. Nematerijalna imovina		
Računalni programi		
+ Microsoft Windows 7, Professional	-	1.500,00
+ Knjigovodstveni program IC	-	5.000,00
Ukupno nematerijalna imovina		6.500,00
II. Materijalna imovina		
Uredska oprema		
+ Osobna računala	6	27.000,00
+ Pisač – laser	1	2.000,00
+ Skener	1	2.000,00
+ Fotokopirni aparat	1	5.000,00
+ Telefon	1	800,00
+ Faks	1	1.000,00
Ukupno uredska oprema		37.800,00
Ostala oprema		
+ Profesionalni fotoaparati	2	5.400,00
Ukupno ostala oprema		5.400,00
Uredski namještaj		
+ Uredski stol	13	23.400,00
+ Uredske stolice	13	7.800,00
+ Ormar za spise	1	3.300,00
Ukupno uredski namještaj		34.500,00
Transportna sredstva		
+ Osobni automobili	2	215.800,00
Ukupno transportna sredstva		215.800,00
SVEUKUPNO DUGOTRAJNA IMOVINA		300.000,00

Tablica br. 4. POČETNA BILANCA NA DAN 01. SIJEČNJA 2011.

Iznosi u kn

AKTIVA		PASIVA	
I. Dugotrajna imovina		Temeljni kapital	1.000.000,00
- nematerijalna	6.500,00		
- materijalna	293.500,00		
II. Kratkotrajna imovina			
- novac	700.000,00		
UKUPNO AKTIVA	1.000.000,00	UKUPNO PASIVA	1.000.000,00

8.2. Troškovi poslovanja

Pri izradi kalkulacije troškove svrstavamo u sljedeće kategorije: izravne troškove, neizravne troškove, amortizaciju, plaće i financijske troškove.

Tablica br. 5 STRUKTURA TROŠKOVA POSLOVANJA

Vrsta troška	Godišnji iznos u kunama
Izravni troškovi	50.800,00
- Grafička priprema i lektoriranje	11.000,00
- Troškovi prijevoda	8.800,00
- Tiskanje	31.000,00
Neizravni troškovi	46.100,00
- Uredski materijal i pribor	1.000,00
- Režije	600,00
- Usluge telefonije i interneta	3.600,00
- Najam poslovnog prostora	12.000,00
- Troškovi promidžbe, reklame i sajmova	20.000,00
- Gorivo	2.400,00
- Osiguranje i tehnički pregled vozila	6.500,00
- Bankarske usluge i usluge platnog prometa	2.000,00
Amortizacija	71.460,00
Plaće	84.975,00
Ukupno	253.335,00

8.3. Proračun amortizacije

Tablica br. 6 PRORAČUN AMORTIZACIJE DUGOTRAJNA IMOVINE

Iznosi u kn

Redni broj	Vrsta – skupina dugotrajne imovine	Bruto knjigovodstvena vrijednost	Stopa amortizacije	Godišnja amortizacija
I. Nematerijalna imovina				
1.	Računalni programi	6.500,00	50%	3.250,00
<i>Ukupno nematerijalna imovina</i>				3.250,00
II. Materijalna imovina				
2.	Uredska oprema	37.800,00	50%	18.900,00
3.	Ostala oprema	5.400,00	50%	2.700,00
4.	Uredski namještaj	34.500,00	10%	3.450,00
5.	Transportna sredstva	215.800,00	20%	43.160,00
<i>Ukupno materijalna imovina</i>				68.210,00
Ukupno (I. + II.)		300.000,00	-	71.460,00

8.4. Plaće radnika

Poslodavac će u jednoj školskoj godini isplatiti tri osnovne plaće za obračunska razdoblja od tri mjeseca – prema razdobljima utvrđenoga poreznog kalendara: prvo razdoblje 01.09.-30.11., drugo razdoblje 01.12.-28.02. i treće 01.03.-31.05., najkasnije do 15. u mjesecu.

Tablica br. 7 PLAĆE RADNIKA

Iznosi u kn

Red. br.	Radno mjesto	Broj radnika	Iznos bruto plaće	Ukupno	Godišnji iznos bruto plaće
1.	Direktor	1	2.750,00	2.750,00	8.250,00
2.	Voditelj odjela	4	2.475,00	9.900,00	29.700,00
3.	Poslovna tajnica	1	1.815,00	1.815,00	5.445,00
4.	Referent	7	1.980,00	13.860,00	41.580,00
Ukupno				28.325,00	84.975,00

8.5. Projekcija računa dobiti i gubitka

Rb.	Pozicija	Iznos u kunama
1.	UKUPNI PRIHODI	405.300,00
2.	UKUPNI RASHODI	253.335,00
3.	BRUTO DOBIT	151.965,00
4.	POREZ NA DOBIT (20%)	30.393,00
5.	NETO (čista) DOBIT	121.572,00

8.6. Ocjena učinkovitosti

Kao ekonomsko načelo poslovanja **produktivnost** ili **produktivnost** označava obujam proizvodnje (naturalno ili vrijednosno) i utroška rada ili radne snage, odnosno težnju da se što manjim utroškom proizvede što veća količina učinaka.

Statički pokazatelji proizvodnosti

✚ uk. godišnji prihod : prosječan broj radnika	31.176,92 kn
✚ uk. ulaganje : prosječan broj radnika	76.923,08 kn
✚ godišnja bruto dobit : prosječan broj radnika	11.689,62 kn

Kao jedno od stožernih ekonomskih načela poslovanja **profitabilnost** (u nas se još naziva i rentabilnošću) označava težnju da se uz što manje angažiranje financijskih sredstava ostvari što veći poslovni rezultat.

Statički pokazatelji profitabilnosti

✚ uk. godišnji prihod : uk. investicijska ulaganja x 100	40,5 %
✚ godišnja bruto dobit : uk. investicijska ulaganja x 100	15,2%
✚ godišnja neto dobit : uk. investicijska ulaganja x 100	12,2 %

Kao jedno od tri stožerna ekonomska načela poslovanja **ekonomičnost** označava težnju maksimiziranja učinaka uz minimiziranje troškova.

Statički pokazatelji ekonomičnosti

✚ uk. godišnji prihod : uk. godišnji rashodi x 100	160 %
--	-------

9. ZAKLJUČNA OCJENA PROJEKTA

Poslovni plan vježbeničke tvrtke Travelino d.o.o., Vela Luka temelji se na izradi turističkog vodiča za Vela Luku i otok Korčulu za sezonu 2011.. Cilj ovog projekta je turistima i posjetiteljima Vele Luke i otoka Korčule osigurati brošuru koja će im omogućiti lakše snalaženje i bolji uvid u turističku ponudu našeg otoka kako bi njihov boravak bio što sadržajnije, a zadovoljstvo tim veće.

Vježbenička tvrtka planira zaposliti 13-15 radnika.

Projekcija poslovnog rezultata pokazuje da je projekt izvediv i poželjan za realizaciju.

Planirana neto dobit iznosi 121.572,00 kn.

Na temelju ocjene učinkovitosti poduzetničkog pothvata prosječan ukupni prihod po zaposlenom iznosi 31.176,92 kn, a udio bruto dobiti u ukupnim ulaganjima je 15,2 %.

