

POSLOVNI NAČRT

Kaj je poslovni načrt in zakaj ga potrebujemo

Poslovni načrt je eden ključnih dokumentov vsakega podjetnika in podjetja, tako obstoječega, kot tistega, ki je v nastajanju. Pripravimo ga na osnovi poslanstva in vizije podjetja, analize panoge v kateri delujemo, potreb trga, svojih prednosti in slabosti. S poslovnim načrtom preverimo poslovno idejo oziroma poslovni model, ocenimo tveganja in poslovanje finančno ovrednotimo. Z dobrim in predvsem realnim poslovnim načrtom si podjetje postavi jasne cilje in je istočasno pripravljeno na vsebinske, organizacijske in finančne izzive, ki jih prinaša stalno se spreminjajoče okolje.

Podjetje oziroma podjetnik poslovni načrt potrebuje predvsem zase. Da vedno znova preverja vzdržnost poslovnega modela oziroma poslovne ideje, jasno začrta cilje ter korake in potrebne vire za njihovo doseganje. Dober poslovni načrt podjetje in podjetnika varuje pred slabimi poslovnimi odločitvami in mu s tem prihrani denar, energijo in čas. Med drugim vsebuje osnovne informacije o podjetju oziroma poslovni ideji, poslanstvu viziji in ciljih, analizo trga (kupci, dobavitelji, konkurenca), načrt prodaje s trženjskim načrtom, finančno analizo in finančni načrt, izkaz poslovnega izida, oceno tveganj in terminski načrt.

Poslovni načrt je vizitka podjetja

Poslovni načrt je tudi dokument, s katerim se podjetje oziroma podjetnik predstavlja zunanjim deležnikom, kot so banke, investitorji, razpisne komisije, ki odločajo o odobravanju nepovratnih sredstev (tudi evropskih), inštitucije, ki nudijo sredstva pod ugodnejšimi pogoji. S poslovnim načrtom morajo naštetih deležniki dobiti vse ključne informacije, ki jih bodo prepričale v to, da je v podjetje oziroma v konkretno poslovno idejo smiselno vlagati oziroma jo podpreti. Da bo poslovni načrt odigral svojo vlogo tako z vidika samega podjetja in njegovih lastnikov kot tudi v odnosu do zunanjih deležnikov, mora jasno opredeliti cilje in korake za njihovo uresničenje, vključevati vse ključne elemente poslovanja, biti mora strukturiran, sloneti mora na realnih predpostavkah. Iz poslovnega načrta mora biti razvidno, da za njim stoji ekipa, ki ga je sposobna realizirati. In biti mora živ, potrebno ga je dograjevati in spreminjati glede na spremembe v okolju in v samem podjetju.

Pri iskanju potencialnih investitorjev oziroma pridobivanju nepovratnih in bančnih sredstev v osnovi ločimo dve vrsti poslovnih načrtov, in sicer za pridobitev dodatnih sredstev in za izračun vrednosti investicije. Poslovni načrti se običajno pripravljajo za čas 2-5 let, ali za čas trajanja kredita oziroma investicije.

Poslovni načrti so osnova dolgoročnega, stabilnega, trajnostno naravnane, donosnega poslovanja. So osnovni dokument pri pridobivanju sredstev, novih poslovnih partnerjev in nepogrešljivi pri ustanavljanju podjetij in iskanju podpore za nove poslovne ideje. Poslovni načrt je torej orodje, s katerim boste prepričali ljudi, da je delo z vami - ali vlaganje v vaše podjetje - pametna izbira. Za njegovo izdelavo si vzemite čas in, če je potrebno, poiščite podporo strokovnjakov.