

IZRADA POSLOVNOG PLANA - PRIMJER OBRTA ZA ČIŠĆENJE

Antolović, Karla

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The Polytechnic of Rijeka / Veleučilište u Rijeci**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:125:248456>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-10-03**



Repository / Repozitorij:

[Polytechnic of Rijeka Digital Repository - DR PolyRi](#)



VELEUČILIŠTE U RIJECI

Karla Antolović

**IZRADA POSLOVNOG PLANA – PRIMJER OBRTA ZA
ČIŠĆENJE**

Završni rad

Rijeka, 2023.

VELEUČILIŠTE U RIJECI

POSLOVNI ODJEL

IZRADA POSLOVNOG PLANA – PRIMJER OBRTA ZA ČIŠĆENJE

MENTORICA:

Dr. sc. Eda Ribarić Čučković, prof. struč. stud.

STUDENTICA:

Karla Antolović

MBS: 2423000003/20

Rijeka, 2023.

SAŽETAK

Tema ovog završnog rada je izrada poslovnog plana na primjeru novog poduzeća koje pruža usluge čišćenja stambenih i poslovnih jedinica. Poduzetnica smatra da je poslovni projekt isplativ i da je moguće ostvariti unosno poslovanje s obzirom na trenutnu potražnju na tržištu. U cilju je istražiti i prepoznati sve potrebe koje ovakva vrsta djelatnosti zahtjeva prilikom poslovanja i stvoriti realnu predodžbu o djelovanju poslovnog pothvata dugoročno. Također, važno je pronaći načine na koje će se obrt „Primavera“ diferencirati od konkurencije, odrediti strategiju pružanja usluge i definirati cijene. Vrlo bitna je i detaljna procjena budućeg financijskog stanja poduzeća te isplativost izvedbe projekta. Poslovni plan predstavlja temelj za daljnji razvoj i uspjeh poduzeća te se korištenjem operativnih i financijskih komponenata izrade poslovnog plana dobiva predodžba o mogućnosti ostvarenja postavljenih ciljeva i ostvarenju stabilnog poslovanja.

Ključne riječi: poslovni plan, obrt, čišćenje, održavanje

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
1.1. Problematika i predmet istraživanja.....	1
1.2. Svrha i ciljevi istraživanja.....	1
1.3. Metode istraživanja.....	2
1.4. Struktura rada.....	2
2. ULOGA I ZNAČAJ POSLOVNOG PLANA.....	4
3. POSLOVNI PLAN OBRTA ZA ČIŠĆENJE PRIMAVERA.....	6
3.1. Sažetak poslovnog plana.....	6
3.2. Podaci o poduzetniku.....	7
3.3. Podaci o poduzetničkom pothvatu.....	8
3.3.1. Opis poslovanja.....	8
3.3.2. Vizija i misija.....	9
3.4. Analiza tržišta.....	9
3.4.1. Opis tržišta.....	10
3.4.2. SWOT analiza.....	11
3.4.3. Marketinški plan.....	12
3.5. Lokacija.....	16
3.6. Zaštita okoline.....	16
3.7. Tehnološko-tehnički elementi pothvata.....	17
3.8. Dinamika realizacije.....	20
3.9. Ekonomsko-financijska analiza.....	21
3.9.1. Proračun prihoda.....	21
3.9.2. Ulaganje u dugotrajnu imovinu.....	22
3.9.3. Obrtna sredstva.....	23
3.9.4. Projekcija rashoda.....	23
3.9.5. Struktura ulaganja i otplatni plan kredita.....	26
3.9.6. Projekcija računa dobiti i gubitka, financijskog i ekonomskog toka.....	27
3.10. Zaključna ocjena projekta.....	30

4. ZAKLJUČAK.....	32
LITERATURA.....	33
POPIS SLIKA.....	34
POPIS TABLICA.....	35
POPIS PRILOGA.....	37
PRILOZI.....	38

1. UVOD

U ovom djelu završnog rada definirat će se problematika i motiv istraživanja te ciljevi istraživanja. Također, predočene su metode koje su se koristile u svrhu ostvarivanja ciljeva istraživanja.

1.1. Problematika i predmet istraživanja

U današnjem svijetu, koji se neprestano mijenja i razvija, postaje izazovno predvidjeti kretanje interesa i ponašanja kupaca te prepoznati priliku za ostvarenjem određenih poslovnih ciljeva. No, osim prepoznavanja kvalitetne poslovne prilike, potrebno je i predvidjeti njeno poslovanje u budućnosti i utvrditi je li ono bonitetno. Poslovni plan je vrlo važan upravljački izvještaj kojim se postavljaju ciljevi i predviđa se daljnje poslovanje određenoga poduzeća. Također, služi kao orijentir poduzetniku koji se planira upustiti u ciljani poslovni pothvat.

Predmet istraživanja ovoga rada je planirani razvoj poslovanja mladog poduzeća koje nudi usluge održavanja vikendica, apartmana i poslovnih prostora na području neprestano razvijajućeg turizma. Uzet će se u obzir svi aspekti poslovanja jednog poduzeća i staviti u kontekst poslovanja obrta koji nudi ovu specifičnu djelatnost.

1.2. Svrha i ciljevi istraživanja

Svrha ovoga istraživanja je istražiti tržište i stvoriti realnu predodžbu o potrebama koje otvaranje obrta za održavanje poslovnih i stambenih objekata zahtijeva te primijeniti metode izrade poslovnog plana kako bi se predvidjela učinkovitost i uspješnost poslovanja.

Pitanja na koja će ovaj rad odgovoriti su:

1. Koja je uloga poslovnog plana u poslovanju poduzeća?
2. Koje su temeljne značajke poslovnog plana?

3. Koje su karakteristike tržišta te što čini tehnološko-tehničke elemente poslovnog pothvata poduzeća za čišćenje objekata?
4. Kakvi su financijski elementi planiranog poslovnog pothvata?
5. Je li ulazak u planirani poslovni pothvat opravdan?

1.3. Metode istraživanja

Prilikom istraživanja korištene su: metoda analize i sinteze, metoda generalizacije, matematička metoda te naposljetku metoda indukcije i dedukcije.

1.4. Struktura rada

Završni rad naslova “Izrada poslovnog plana – primjer obrta za čišćenje” sastoji se iz četiri cjeline.

U prvom djelu, “Uvodu”, predstavljena je problematika istraživanja, svrha i ciljevi istraživanja, metode koje su korištene pri istraživanju za potrebe završnog rada te sama struktura rada.

U drugom djelu, naslova “Uloga i značaj poslovnog plana”, objašnjena je uloga izrade poslovnog plana u poduzeću, koliki je njegov značaj te koje su prednosti i nedostaci.

“Poslovni plan obrta za čišćenje Primavera” naslov je trećeg dijela. U ovome dijelu prezentirani su podaci o poduzetnici te poduzetničkom pothvatu pri čemu je definirana vizija i misija te je dan opis poslovanja poduzeća. Također, analizirano je tržište, predstavljena lokacija, opisane mjere zaštite okruženja te su prezentirani tehnološko-tehnički elementi pothvata i utvrđena dinamika realizacije pothvata. Nadalje, provedena je ekonomsko-financijska analiza pri čemu su procijenjeni prihodi i rashodi, utvrđeni izvori financiranja s ciljem financiranja trajnih obrtnih sredstava i ulaganja u dugotrajnu imovinu. Na temelju projekcije računa dobiti i gubitka, izrađenog financijskog i ekonomskog toka procijenjena je uspješnost poslovnog pothvata.

Posljednji dio, “Zaključak”, predstavlja rezime rada pri čemu su dani odgovori na postavljena istraživačka pitanja postavljena u uvodnom djelu rada.

Iza Zaključka dan je pregled korištene literature te popis slika, tablica i priloga.

2. ULOGA I ZNAČAJ POSLOVNOG PLANA

Poslovni plan temeljni je izvještaj nekog poduzeća koji služi za postavljanje ciljeva koji se žele postići u određenom vremenskom razdoblju. Osim postavljenih ciljeva, također služi kao dobar orijentir za stanje u kojem se poduzeće nalazi, odnosno u kojem će se nalaziti u budućnosti. Pisanje poslovnog plana tjera na razmišljanje o svakom aspektu svog poslovanja i njegovo jasno razrađivanje.

Poslovni plan podijeljen je u dva djela; operativni i financijski dio.

U operativnom djelu plana dobivaju se informacije o prodajnom i proizvodnom planu poduzeća, planu nabave materijala i njegovog trošenja, te o ostalim informacijama o tome na koji način poduzeće nastoji pružati svoju uslugu. Ovdje također ulaze i marketinški plan, ali i sama analiza tržišta koji su vrlo bitni faktori za poslovanje poduzeća.

Financijski dio plana služi kako bi dobili uvid u strukturu ulaganja u osnovna i obrtna sredstva, o izvorima financiranja te o mogućim prihodima i rashodima poduzeća. Također, dobiva se informacija o likvidnosti i ekonomskoj uspješnosti. Financijski dio poslovnog plana vrlo je bitan iz razloga što daje uvid u financijsku izvedivost i održivost poslovanja.

„Poslovni plan čini skup manjih pojedinačnih specijaliziranih planova. Među pojedinim planovima postoji veća ili manja povezanost, što dolazi do izražaja u samoj pripremi plana. Pojedinačni planovi zasnivaju se na informacijama koje osiguravaju menadžeri zaduženi za određene funkcije poduzeća.“ (Gulin, Tušek, 2004, 42).

Kako bi poslovni plan uspješno služio realizaciji poslovnog pothvata, potrebno je da budu istaknute glavne točke i da bude jednostavan za razumijevanje. U poslovnom planu se u suštini postavljaju ciljevi poduzeća te se definiraju metode kojima će se ti ciljevi postići. Planira se budućnost poslovanja i daje se uvid u stanje poduzeća.

Pozitivne karakteristike izrade poslovnog plana, Prema Gulinu „Poslovno planiranje, kontrola i analiza“ su:

1. osigurava smjernice,
2. motivira zaposlene,

3. koordinira aktivnosti i
4. pomaže u procjeni ostvarenoga

No, osim navedenih karakteristika, Gulin smatra da postoji i nekoliko negativnih:

1. plan može imati ograničavajuće djelovanje,
2. može demoralizirati zaposlene i
3. gubi se poticaj za kontrolom troškova.

U procesu pisanja poslovnog plana, važno je obratiti pozornost na obje strane te nastojati minimizirati negativne karakteristike, a maksimalno iskoristiti pozitivne.

3. POSLOVNI PLAN OBRTA ZA ČIŠĆENJE PRIMAVERA

Na primjeru obrta „Primavera“ razvija se poslovni plan za poduzeće koje ulazi u svoju prvu godinu poslovanja. Poslovni plan će se koristiti u poduzeću radi potreba poslovanja, kao smjernica, ali i kako bi se unaprijed mogle minimizirati ili otkloniti prijetnje i slabosti u poduzeću. Poslovni plan uključuje sažetak, podatke o poduzetniku i poduzetničkom pothvatu, analizu tržišta, tehnološko-tehničke elemente pothvata, informacije o lokaciji, mjere zaštite okoline, pregled dinamike realizacije, ekonomsko-financijsku analizu te zaključnu ocjenu projekta.

3.1. Sažetak poslovnog plana

Investitor: Antolović Karla

Naziv poslovnog pothvata: opremanje i priprema poslovanja obrta za čišćenje

Cilj projekta: pokretanje vlastitog posla i procjena stabilnost i uspjeh poslovanja obrta

Karakteristike prodajnog tržišta: veliki rast potražnje u posljednjih nekoliko godina. Gospođi Antolović je olakšan pronalazak potencijalnih klijenta zbog rada u turističkoj agenciji.

Karakteristike nabavnog tržišta: svi materijali i sredstva koja su potrebna za poslovanje obrta su dostupna na domaćem tržištu i lako su dostupna.

Tehničko tehnološke karakteristike projekta: dugotrajna imovina sastoji se od najbitnijih elemenata potrebnih za poslovanje. Poslovni prostor služiti će kao skladište za dugotrajnu imovinu i ostale potrošne materijale.

Lokacija: poslovni prostor smješten je u periferiji grada Poreča. Njegova lokacija nije od velike važnosti s obzirom da se usluga pruža na terenu.

Broj zaposlenih: 4

Ukupna ulaganja: 19,901,96 €

- osnovna sredstva: 13.686,00 €
- obrtna sredstva: 6.215,96 €

Izvori financiranja: 19.901,96 €

- vlastiti izvor: 9.901,96 €
- kredit banke: 10.000,00 €

Bruto dobit/ukupni prihodi: 8,02 %

Bruto dobit/ukupna ulaganja: 34,63 %

Prihod/broj zaposlenih: 21.460,00 €

3.2. Podaci o poduzetniku

Gospođa Antolović nosi titulu stručne prvostupnice ekonomije koju je stekla završavanjem prijediplomskog stručnog studija Poduzetništvo Veleučilišta u Rijeci. Za vrijeme srednjoškolskog obrazovanja i studiranja stekla je iskustvo radeći sezonske poslove u Poreču. Primarni sezonski posao kojim se gospođa Antolović bavila bio je rad u turističkoj agenciji koja je specijalizirana za ponudu vrhunskog smještaja u kućama za odmor i apartmanima na području Istre. Osim dočeka gostiju na lokaciji i nuđenja telefonske podrške u bilo kojem trenutku, zadnje dvije godine rada u agenciji, gospođa Antolović ugovarala je nove objekte koji ulaze u kapacitete agencije. Na taj način stekla je znanje o ponudi objekata na određenim lokacijama u Istri. Sekundarni sezonski posao bio je čišćenje kuća za odmor koje su u vlasništvu njezinih roditelja. Ovaj posao odrađivala je vikendom i na taj način stekla najveći dio iskustva koje joj je potrebno za ostvarenje svojega poslovnog pothvata.

Nakon završetka studija gospođa Antolović se zaposlila u turističkoj agenciji u kojoj je za vrijeme studiranja radila isključivo sezonski. Nakon tri godine rada odlučila je da je vrijeme za promjenu.

Radeći ove specifične poslove nekoliko godina, gospođa Antolović prepoznala je rast popularnosti ljetovanja u kućama za odmor. Koristeći se poduzetničkim razmišljanjem kojeg je stekla tokom obrazovanja, odlučila se upustiti u svoj prvi samostalni poslovni pothvat; otvaranje obrta za održavanje kuća za odmor, apartmana i poslovnih prostora. Poslovni pothvat predstavlja kvalitetnu i održivu poslovnu priliku. Iz tog razloga, gospođa već duže vrijeme istražuje ponudu

jednakih servisa na tržištu, analizira načine na koje se može diferencirati od konkurencije i što novo može uvesti u svoju ponudu. Gospođa Antolović smatra da se radi o vrlo kvalitetnoj poslovnoj prilici iz razloga što je poduzeće smješteno na turističkoj lokaciji koja zahtjeva ovakvu vrstu usluge. Poduzetnica raspolaže sa početnim vlastitim izvorima financiranja u iznosu od 9.901,96 € te se planira uzimanje kredita u iznosu od 10.000,00 € u trajanju od pet godina.

3.3. Podaci o poduzetničkom pothvatu

Podaci o poduzetničkom pothvatu sadrže opis poslovanja te viziju i misiju poduzeća.

3.3.1. Opis poslovanja

Obrt za čišćenje „Primavera“ je servis koji nudi usluge čišćenja i održavanja kuća za odmor, apartmana i poslovnih prostora na području Poreča i okolice. Ponuda obrta podjeljena je u nekoliko različitih paketa između kojih je moguće birati prilikom naručivanja usluge servisa. Pa je tako moguće odabrati standardno čišćenje koje se sastoji od površinskog čišćenja objekta u koje ulazi usisavanje, brisanje prašine sa vidljivih površina, čišćenje ogledala i slično. Također je moguće odabrati „Primavera“ čišćenje koje se odnosi na temeljito i dubinsko čišćenje svih površina, namještaja i predmeta u prostoru. Standardno i „Primavera“ čišćenje dvije su glavne vrste usluga koje nudi poduzeće, no moguće je i internim dogovorom sa klijentom dogovoriti vrstu čišćenja prema jedinstvenim potrebama pojedinca.

Termini dolaska zaposlenika na određenu lokaciju ovise isključivo o dogovoru, pa je tako moguće dogovoriti dnevne, tjedne i mjesečne dolaske ili kada god određenom klijentu zatreba.

Gospođa Antolović je svojim iskustvom u agenciji za iznajmljivanje kuća za odmor došla do zaključka da je trenutna potražnja za kvalitetnom i pouzdanom uslugom čišćenja vrlo visoka, a s obzirom na iskustvo koje je stekla održavanjem kuća za odmor svojih roditelja utvrdila je dvije glavne vrste čišćenja čija se cijena formira s obzirom na veličinu objekta. Cijene čišćenja i održavanja prate one na postojećem tržištu.

Početna ulaganja korist će se za nabavu potrebne dugotrajne imovine kao što su teretno vozilo, policari, usisavači i poslovni mobitel od materijalne imovine, ali i za ulaganje u

nematerijalnu imovinu poput razvoja *web* stranice i zaštitnog znaka. Kratkotrajnu imovinu, poput materijala i sredstva za čišćenje i održavanje, nabavljat će iz obližnjih veleprodajnih centara. Zaposlit će se dva stalna zaposlenika i jedan sezonski zaposlenik, a obujam posla trenutno odgovara navedenoj radnoj postavi. Procijenjeni trošak na plaće zaposlenika u jednoj godini poslovanja iznosi 54.194,08 €.

Vlasnica smatra da se ova poduzetnička ideja može razviti u vrlo unosan posao koji bi pružao klijentima kvalitetnu uslugu, a gospođu Antolović kao mladu poduzetnicu potaknuo na daljnje razvijanje u poduzetničkom pogledu.

3.3.2. Vizija i misija

Vizija obrta za čišćenje „Primavera“ je postati vodeći servis za pružanje učinkovitih i temeljitih usluga čišćenja i održavanja, te postati sinonim za čistoću na području Istre.

Misija je pružiti visokokvalitetne usluge čišćenja koje zadovoljavaju potrebe klijenata, a minimaliziraju utjecaj na okoliš. U cilju je premašiti očekivanja kupaca pružanjem temeljitih usluga čišćenja koje stvaraju zdravo i ugodno životno i radno okruženje. Nastojimo izgraditi dugotrajne odnose s klijentima, zaposlenicima i partnerima u zajednici kroz kvalitetu, poštovanje i povjerenje.

3.4. Analiza tržišta

Prikupljanjem i analizom informacija o stanju na tržištu, uviđa se je li ovaj poslovni pothvat održiv dugoročno. U nastavku je predložen opis tržišta, izrađena SWOT analiza te prikazan marketinški plan.

3.4.1. Opis tržišta

S obzirom na rastuću popularnost ljetovanja u kućama za odmor, potražnja za radnicima kod održavanja objekata je također značajno porasla.

Trenutno se na području grada Poreča nalazi nekoliko servisa koji nude sličnu ponudu kao što bi nudio obrt „Primavera“. No, bitnu prednost u ponudi ovoga servisa čini mogućnost čišćenja većih objekata. Naime, aktualni servisi koji predstavljaju konkurenciju najčešće u svojoj ponudi bilježe isključivo mogućnost čišćenja apartmana i poslovnih prostora, dok je kod obrta „Primavera“ moguće zakazati i čišćenje kuća za odmor veličine sve do 600 m². Ova činjenica pomaže gospođi Antolović da se diferencira na tržištu.

Konkretno, na području Poreštine nalaze se tri servisa za čišćenje koja predstavljaju direktnu konkurenciju s obzirom na ponudu usluga. Ostatak ponude sastoji se isključivo od čišćenja manjih objekata, usluga pranja rublja ili usluga dubinskog pranja automobila, tepiha, kaučeva i slično. Naposljetku, ako uzmemo u obzir porast broja vikendica na ovim područjima, dolazimo do zaključka da je odnos količine kuća za odmor na tržištu i količine servisa koji nude čišćenje takvih objekata u disbalansu.

Slika 1: Servisi za čišćenje na području Poreštine



Izvor: <https://rb.gy/io4gz> , Google Maps

U ovom trenutku, na stranicama turističke agencije „Istria Home-a”, jedne od najpoznatijih agencija za posredovanje objektima za odmor na području Istre, moguće je pronaći više od 730 objekata za najam od kojih više od 600 čine kuće za odmor, a 130 čine apartmani.

Vlasnici ovih objekata najvećim djelom su stanovnici s područja Istre koji u vlasništvu imaju kuće za odmor ili apartmane. Upravo oni čine ciljanu skupinu klijenata obrta „Primavera” s obzirom na povećan obujam posla za vrijeme ljetne sezone. Iako, poslovanje servisa se proteže kroz cijelu godinu i u obzir se uzimaju poslovni prostori i osobne kuće i stanovi kojima su potrebne usluge čišćenja u bilo kojem trenutku. Još jedna ciljana skupina klijenata bili bi vlasnici objekata na području Istre koji žive izvan države te nisu u mogućnosti redovito održavati svoje stambene jedinice.

3.4.2. SWOT analiza

Značajna snaga servisa za čišćenje “Primavera” je garancija kvalitetne usluge. Gospođa Antolović svoje stečeno iskustvo nastoji primjeniti i u poslovanje ovoga poduzeća ali i prenijeti znanje na zaposlenike koji se odluče pridružiti u tim. Korištenjem samo vrhunskih sredstava i novijih tehnologija za čišćenje usluga se održava na određenom nivou, a također se garantira i pouzdanost i povjerenje. U velikom je interesu voditi računa o rasporedu obavljanja dogovorenih poslova te stići na vrijeme i pružiti uslugu kvalitetno i efikasno.

Ono sa čime se gospođa Antolović u poslovanju još uvijek nije susrela je menadžment vremena. To jest, procjena koliko je moguće objekata dogovoriti u jednome danu. U početku poslovanja ovo bi moglo predstavljati malu prepreku, no dugotrajnim radom i stjecanjem iskustva ta određena slabost ne bi više trebala predstavljati problem. Način na koji će se u početku ublažiti ovaj problem je ugovaranjem pružanja usluga na temelju veličine objekta. Zatim, nakon što se utvrdi koliko je vremena utrošeno temeljem veličine objekta, gospođa Antolović namjerava to znanje primjeniti u daljnje poslovanje kako bi mogla što produktivnije ispuniti radni dan.

Odličnu priliku predstavlja poslovanje servisa za vrijeme ljetne sezone. Ovo poduzeće se nalazi na turistički aktivnom području koje u velikoj količini zahtjeva korištenje usluga čišćenja

pogotovo od travnja pa sve do listopada. Upravo takvo područje garantira visoku potražnju za uslugama servisa „Primavera“ u ključnih sedam mjeseci u godini.

Ulazak kao novo poduzeće na tržište može predstavljati prijetnju iz razloga što potencijalni klijenti već koriste određene servise koji održavaju njihove objekte i nemaju potrebe ili želje mijenjati već dogovorene suradnje. Također, određena količina korisnika ovih usluga okrenula se suradnji s pojedincima koji nemaju registriranu djelatnost već se bave čišćenjem ili održavanjem „na crno“.

Tablica 1: SWOT analiza

<p>SNAGE</p> <p>Pružanje kvalitetne usluge, uz postojeću pouzdanost i povjerenje.</p> <p>Korištenje vrhunskih sredstava i tehnologija pri čišćenju.</p>	<p>SLABOSTI</p> <p>Manjak iskustva upravljanja vremenom i sastavljanja rasporeda obavljanja dogovorenih poslova.</p>
<p>PRILIKE</p> <p>Obrt se nalazi na turistički aktivnom području što predstavlja odličnu priliku za poslovanje.</p> <p>Velika potražnja za uslugama čišćenja i održavanja.</p>	<p>PRIJETNJE</p> <p>Privrženost klijenata postojećim servisima za čišćenje može predstavljati prijetnju novo nastalom obrtu. Osim, toga popularnost rada „na crno“ također predstavlja svojevrsnu prijetnju.</p>

Izvor: izradila autorica

Na temelju SWOT analize nastoje se potaknuti sve snage poduzeća te iskoristiti sve prilike, ali i ublažiti postojeće slabosti i prijetnje.

3.4.3. Marketinški plan

Marketing je u današnje vrijeme postao neizbježna stavka poslovanja svakog postojećeg poduzeća te je vrlo važan kod novonastalih obrta ili firmi. Iz tog razloga, obrt za čišćenje

„Primavera“ značajan dio svojih sredstava namjerava uložiti u oglašavanje kako bi postigao svoje ciljeve.

Za potrebe razvoja marketinškog plana koristit će se strategija marketing miksa koji se sastoji od „4P's“ – *product, price, place, promotion*.

Proizvod, odnosno usluga, koju nudi obrt „Primavera“ je čišćenje ili održavanje kuća za odmor, apartmana i poslovnih prostora. S obzirom da se u slučaju ovog obrta radi o usluzi, a ne o proizvodu, uložila su se sredstva u razvoj prepoznatljivog loga.

Slika 2: Logo poduzeća



Izvor: izradila autorica

Sljedeće ulaganje bit će u potrebe *web*-stranice koja utječe na imidž obrta te će također biti prepoznatljiva, jednostavna za korištenje i interaktivna.

Uzimanjem u obzir utrošenu količinu sredstava za čišćenje, trošak zaposlenika, putne troškove, ali i već formirane cijene konkurencije na tržištu, dobiven je cjenik usluga za obrt „Primavera“.

Kod čišćenja osobnih stanova ili kuća, klijenti mogu odabrati dvije različite vrste usluge. U standardno čišćenje ulazi čišćenje i brisanje svih vidljivih površina u objektu, pranje suđa, tuš kabine, usisavanje podova, čišćenja prozora i slično. Kod „Primavera“ čišćenja se zapravo radi o

generalnom čišćenju objekta te u ovakvu vrstu usluge ulazi čišćenje svih vidljivih površina, unutrašnjosti kuhinjskih ormarića, hladnjaka, pećnice i ostalih kuhinjskih elemenata, čišćenje ormara, tuš kabine, usisavanje poda i što god je još potrebno kako bi se zadovoljile želje klijenata.

Tablica 2: Cjenik čišćenja stanova i kuća

<i>Čišćenje osobnih stanova i kuća</i>	
Standardno čišćenje do 50 m ²	40 € - 50 €
Standardno čišćenje od 50 m ² do 80 m ²	50 € - 80 €
Standardno čišćenje od 80 m ² do 120 m ²	80 € - 120 €
Standardno čišćenje preko 120 m ²	120 € +
„Primavera“ čišćenje stana/kuće	3 € - 4 € po m ²

Izvor: izradila autorica

Kod čišćenja kuća za odmor i apartmana, ovisno o veličini objekta, izvršava se jednaka usluga čišćenja u koju ulazi usisavanje i brisanje podova, brisanje i čišćenje svih vidljivih površina, temeljito čišćenje kuhinje i kupaonice, te nadopuna higijenskih materijala.

Tablica 3: Cjenik čišćenja apartmana i kuća za odmor

<i>Standardno čišćenje apartmana i kuća za odmor – „Smjene gostiju“</i>	
Čišćenje objekta do 50 m ²	80 € - 100 €
Čišćenje objekta od 50 m ² do 80 m ²	100 € - 120 €
Čišćenje objekta od 80 m ² do 120 m ²	120 € - 160 €
Čišćenje objekta preko 120 m ²	160 € +

Izvor: izradila autorica

Cjenik usluga za održavanje/nadzor kuća i stanova također je formiran s obzirom na veličinu objekta. U ovu određenu uslugu, koja se odrađuje na mjesečnoj bazi, ulazi provjera objekta za moguće kvarove i bilo kakve druge nepogodnosti koje mogu utjecati na stanje objekta.

Tablica 4: Cjenik nadzora objekta jednom mjesečno

<i>Nadzor kuća i stanova jednom mjesečno</i>	
Nadzor objekta do 60 m ²	30 €
Nadzor objekta do 120 m ²	50 €
Nadzor objekta preko 120 m ²	65 € +

Izvor: izradila autorica

Što se tiče poslovnih prostora, postavljene su cijene čišćenja objekta s obzirom na veličinu, no cjenik se odnosi isključivo na prostore uredskih djelatnosti. Ukoliko se radi o drugačijoj vrsti djelatnosti cijena se formira isključivo po dogovoru.

Tablica 5: Cjenik čišćenja poslovnih prostora

<i>Standardno čišćenje poslovnih prostora</i>	
Prostor do 60 m ²	20 € - 30 €
Prostor do 100 m ²	30 € - 40 €
Prostor preko 100 m ²	40 € +

Izvor: izradila autorica

Lokacija poslovanja ovoga poduzeća vrlo je pogodna, ali također bitno je doći do pravih klijenata. Kako bi se zadovoljila ta potreba, obrt „Primavera“ nastojat će ugovoriti suradnju sa različitim turističkim agencijama pri iznajmljivanju kuća za odmor i apartmanima. Na taj način dolazi se u izravan kontakt sa pojedincima kojima su usluge čišćenja najpotrebnije.

Što se tiče samog načina promocije i reklamiranja obrta, razvit će se *web*-stranica koja će sadržavati sve bitne stavke poduzeća. Bit će moguće pročitati nešto više o ustroju poduzeća te o viziji i misiji. Osim toga, bit će dostupni broj telefona i *e-mail* pošta kojom je moguće stupiti u kontakt sa zaposlenicima, te usluge koje poduzeće nudi. *Web*-stranica će biti jednostavna za korištenje, upečatljiva i bit će moguće rezervirati termine za čišćenje putem nje. Osim *web*-stranice, otvorit će se i poslovni profili na društvenim mrežama Facebook-u i Instagram-u. Društvene mreže koristile bi se kao način promocije široj publici. Na društvenim mrežama objavljuvat će se video uratci u kojima će se djeliti korisni savjeti za različite kvalitetne i efikasne načine održavanja svojeg doma. Termine čišćenja također će biti moguće zakazati putem

društvenih mreža, te će se na društvenim mrežama objavljivati i potencijalni oslobođeni termini u tjednu.

Naposlijetku, kako bi došli do klijenata koji ne koriste tehnologiju, bit će postavljene reklame na cestama prema Pazinu i prema Rovinju. Točnije, uzet će se u zakup dva oglasna prostora uz cestu te će se na njima nalaziti broj telefona, ime i vrsta djelatnosti obrta. U cilju je stupiti do što većeg broja potencijalnih klijenata putem oglašavanja i prenijeti kvalitetu i standard kojeg nastojimo održati i na same reklame kako bi se trud i želja za radom prepoznali i cijenili.

3.5. Lokacija

Obrt za čišćenje „Primavera“ lociran je u gradu Poreču. Poreč je grad koji se nalazi na zapadnoj strani poluotoka Istre te za vrijeme ljetne sezone postaje atraktivna turistička destinacija za goste sa svih strana svijeta. No, prava pogodnost ove lokacije je dobra povezanost sa okolnim područjima kao što su Novigrad, Vrsar, Rovinj i sl. Također, osim izvrsne povezanosti sa ostalim atraktivnim gradovima, nešto što je ovoj vrsti poduzeća pogodno je bliskost sa okolnim selima koja su dom velikom broju kuća za odmor. S obzirom na porast popularnosti istarskih vinarija, konoba i agroturizma koji nude bogatu ponudu autohtone kuhinje i vina noćenje u kućama za odmor u istarskim selima savršen je odabir za velik broj turista.

Iako sama mikrolokacija ovoga objekta nije toliko važna s obzirom da se radi o djelatnosti radi koje se izlazi na teren, dobra povezanost i blizina popularnih područja za ljetovanje pogodna su prednost za poslovanje.

3.6. Zaštita okoline

Sredstva za čišćenje dugo vremena su poznata kao jedan od većih onečišćivača naše Zemlje. Opasne kemikalije i plastična ambalaža, koja se najčešće ne odlaže na pravilan način, dva su ključna razloga zašto je to tako. Kako bi utjecali na blagostanje planete Zemlje u cilju je pravilno odlagati iskorištene proizvode u spremnike za plastiku.

Još jedan oblik zaštite koji je u poslovanju vrlo bitan je zaštita zaposlenika na radnom mjestu i klijenata. Kako bi omogućili što veću razinu sigurnosti na radu, u poslovnom objektu

nalaziti će se protupožarni aparat, a što se tiče zaštite tokom rada na terenu, zaposlenicima će biti omogućene zaštitne rukavice kako bi spriječili dodir sa štetnim kemikalijama i zaštitne maske za lice ukoliko su one potrebne. Također, zaposlenici će biti upoznati sa opasnostima koje određene kemikalije u sredstvima za čišćenje predstavljaju. U svrhu zaštite klijenata, nakon korištenja intenzivnih sredstava za čišćenje prostor u kojima su korišteni će se prozračivati. Kako bi još sigurnije pružali usluge, kemikalije i sredstva za čišćenje u svakom će momentu biti pravilno korištene i odložene nakon korištenja.

3.7. Tehnološko-tehnički elementi pothvata

Obrt „Primavera“ registriran je kao djelatnost za usluge čišćenja i održavanja objekata, te se nalazi u periferiji grada Poreča. Sam objekt ovoga obrta veličine je 50 m² i za njega se plaća mjesečni najam od 600,00 € mjesečno. Pošto se radi o specifičnoj vrsti servisa gdje se posao izvršava isključivo na terenu, poslovni prostor ovog obrta sastoji se samo od jedne prostorije koja služi kao skladište za sredstva i ostalu opremu za čišćenje te od sanitarnog čvora.

Tablica 6: Dugotrajna imovina

Dugotrajna imovina / oprema	
Oblik	Količina
Peugeot Partner 1,6 HDI	1
Polični regali	3
Wirbel 909 – profesionalni usisavač	3
Lenovo računalo	1
Poslovni mobitel	1
Web-stranica	1

Izvor: izradila autorica

U poslovnom prostoru se nalaze dva polična regala na kojima stoje potrošni materijali, to jest sredstva za čišćenje, i stol na kojemu se nalazi računalo i telefon kako bi ugovarali poslove sa klijentima. Osim poslovnog prostora, vrlo bitan faktor predstavlja prijevozno sredstvo, naime gospođa Antolović za poslovne potrebe koristi Peugeot Partner čija vrijednost iznosi 9.000,00 €. U ostalu potrebnu opremu se također ubraja i Wirbel 909 profesionalni usisavači za suho i mokro pranje.

Što se tiče materijala koji je potreban za pružanje usluge, inventar obrta „Primavera“ sastoji se od velikog broja sredstava za čišćenje kako bi mogli pružati kvalitetnu uslugu. Namjera je prilagoditi vrstu sredstava za čišćenje onome što određeni objekat zahtjeva i što mu je potrebno. U sljedećoj tablici nalaze se planirana sredstva potrebna za godinu dana poslovanja.

Tablica 7: Popis materijala/potrošnih sredstava

Materijal / potrošna sredstva		
Oblik	Količina	Vrijednost (€)
Sanitar Original 750ml	50	179,00
Sanitar Fresh Active 650ml	35	129,85
Mr.Muscle Vodoinst. Gel	20	151,80
Super Jon staklo ALK+OCAT	50	146,00
Permetal 650ml	45	238,95
Permetal Inox	20	106,20
Ajax Kitchen Trigger	40	159,20
Mr.Muscle čistač pećnica	40	187,60
Frosch za podove i namještaj	50	212,50
Vileda krpa za sve namjene	12	55,68
Perex četka za ribanje	12	26,68
Glade osvježivač zraka	20	65,80
Pronto višenamjenski sprej	10	57,90
Jednokratne rukavice 60kom	20	116,60
Stock čelična kuglica	12	63,72
Ostali mogući troškovi potrošnih sredstava		200,00
UKUPNO		2.097,48 €

Izvor: izradila autorica

Na temelju planiranog poslovanja definirana je potreba za zaposlenicima u poduzeću. Kako bi se mogli ostvariti određeni ciljevi i kako bi se upotpunosti ispunili mogući kapaciteti poslovanja, zaposlenike obrta za čišćenje „Primavera“ čine gospođa Antolović te od dva stalna zaposlenika.

Za vrijeme povećanja kapaciteta poslovanja, to jest za vrijeme ljetne sezone, zapošljavaju se sezonski radnici. Od zaposlenika se ne traži određena stručna sprema. Poželjno je minimalno iskustvo, no ukoliko ga potencijalni zaposlenik nema, nije neophodno.

Tablica 8: Broj zaposlenih

Stalno zaposleni radnici	
Direktorica	1
Čistač/ica	2
Sezonski radnici	
Čistač/ica	1

Izvor: izradila autorica

Što se tiče plaća zaposlenika, mjesečna neto plaća gospođe Antolović iznosi 1.100,00 €. Stalno zaposleni radnici tokom zimskih mjeseci imaju neto plaću 750,00 €, dok im se za vrijeme ljetne sezone plaća povećava na 900,00 €. Sezonski radnici dobivaju neto plaću 850,00 €. Prilikom izračuna bruto plaća korištena je stopa prireza koja iznosi 0 % na području grada Poreča. Kod osobnog odbitka korišten je koeficijent 1,6 (osnovni osobni odbitak), a od doprinosa izračunati su prvi i drugi stup mirovinskog te zdravstveno. Ukupni trošak plaća nalazi se u sljedećoj tablici.

Tablica 9: Godišnji trošak plaća

Opis	Bruto plaća 01.11.-31.03.	Doprinosi i porez	Neto plaća	Bruto plaća 01.04.-31.10.	Doprinosi i porez	Neto plaća
Direktorica	1.552,84 €	452,85 €	1.100,00 €	1.552,84 €	452,85	1.100,00 €
Čistač/ica	1.005,97 €	255,97 €	750,00 €	1.240,34 €	340,34 €	900,00 €
Čistač/ica	1.005,97 €	255,97 €	750,00 €	1.240,34 €	340,34 €	900,00 €
Sezonac	/	/		1.162,22 €	312,22 €	
Ukupni trošak	54.194,08 €					

Izvor: izradila autorica

Od zaposlenika se očekuje temeljitost u odrađivanju posla, marljivost i odgovornost. S druge strane, gospođi Antolović, je u cilju omogućiti dobru radnu atmosferu i omogućiti svakom zaposleniku da se u toku radnoga vremena osjeća prihvaćeno i ugodno.

3.8. Dinamika realizacije

Kako bi se ovaj poslovni pothvat realizirao i poprimio svoj potpuni oblik nužno je proći kroz niz aktivnosti. Gospođa Antolović došla je do ideje za otvaranjem ovog specifičnog obrta u 11. mjesecu 2022. godine, godinu dana nakon rada u turističkoj agenciji. Nedugo nakon je stupila u kontakt sa odabranim knjigovođom kako bi ju savjetovao kod određenih odluka i kako bi joj pomogao kod administrativnih poslova. U prvom mjesecu naredne godine, gospođa Antolović osigurava vanjske izvore financiranja putem kredita od banke kako bi mogla priuštiti planiranu dugotrajnu imovinu u koju ulazi poslovno vozilo i opremanje poslovnog prostora, Zatim je na red nastupilo i samo uređenje skladišta i nabava dugotrajne imovine koje zauzima. U veljači 2023. godine otvara se *web*-stranica koja je ključna za pronalazak novih potencijalnih klijenata, te se u istom mjesecu raspisuje natječaj za stalno radno mjesto u ulozi čistača/ice. U ožujku, gospođa Antolović spremna je započeti poslovanje.

Tablica 10: Razdoblje izvedbe poslovnog pothvata

Godina	2022.		2023.		
	11.	12.	1.	2.	3.
Aktivnost					
Osnivanje ideje					
Suradnja sa knjigovođom					
Vanjski izvori financiranja					
Uređenje i opremanje skladišta					
Otvaranje <i>web</i> -stranice					
Natječaj za zaposlenike					
Početak poslovanja					

Izvor: izradila autorica

Realizacija od pet mjeseci vrlo je poticajna i pogodna za ostvarivanje poslovnog pothvata.

3.9. Ekonomsko-financijska analiza

U okviru ekonomsko-financijske analize izrađen je proračun prihoda, utvrđen je iznos ulaganja u dugotrajnu imovinu i trajna obrtna sredstva, planirani su rashodi, prikazana struktura ulaganja i predložen otplatni plan kredita te je izrađena projekcija računa dobiti i gubitka, financijskog i ekonomskog toka.

3.9.1. Proračun prihoda

Kod planiranih prihoda uzima se u obzir da se radi o prvoj godini poslovanja te se na temelju toga i uspostavljaju planirani kapaciteti poslovanja. Također se uzima u obzir i povećan obujam posla tokom ljetne sezone i proširenje kapaciteta zapošljavanjem sezonskog zaposlenika.

Tablica 11: Planirani godišnji prihodi

R. br.	Usluga	Opis	Cijena (€)	Količina	Prihod (€)
1.	Standardno čišćenje stanova	Do 50 m ²	40-50	124	5.580,00
		50 m ² -80 m ²	50-80	48	3.360,00
		80 m ² -120 m ²	80-120	96	9.600,00
		Od 120 m ²	120 +	96	11.520,00
2.	Primavera čišćenje	Po m ²	3-4	20	1.200,00
3.	Čišćenje apartmana ili kuća za odmor	Do 50 m ²	80-100	76	6.840,00
		50 m ² -80 m ²	100-120	124	13.640,00
		80 m ² -120 m ²	120-160	124	17.360,00
		Od 120 m ²	160+	48	7.680,00
4.	Nadzor kuća ili stanova	Do 60 m ²	30	12	360,00
		60 m ² -120 m ²	50	24	1.200,00
		Od 120 m ²	65 +	12	780,00
5.	Čišćenje poslovnih prostora	Do 60 m ²	20-30	96	2.400,00
		60 m ² -100 m ²	30-40	96	3.360,00
		Od 100 m ²	40 +	24	960,00
UKUPNO					85.840,00 €

Izvor: izradila autorica

U sljedećoj tablici nalaze se planirani godišnji prihodi za narednih 5 godina poslovanja. U prvoj i drugoj godini poslovanja očekuje se porast prihoda svake godine za 5 % u odnosu na prethodnu, a u trećoj i četvrtoj godini poslovanja očekuje daljnji porast prihoda ali za 3 % svake godine u odnosu na prethodnu.

Tablica 12: Planirani godišnji prihodi u 5 godina poslovanja

	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Planirani prihod	85.840,00 €	90.132,00 €	94.638,00 €	97.477,00 €	100.401,00 €

Izvor: izradila autorica

Pošto gospođa Antolović ne namjerava zapošljavati nove radnike u sljedećih 5 godina, smatra da će se najveći porast prihoda dogoditi u početku dok još uvijek popunjuje kapacitete. Povećanje prihoda od 3 % očekuje se radi povećanja cijena usluge.

3.9.2. Ulaganje u dugotrajnu imovinu

U tehnološko-tehničkim elementima navedene su stavke i količina dugotrajne imovine koja je potrebna za rad poduzeća. U sljedećoj tablici može se vidjeti kolika su ukupna potrebna ulaganja u dugotrajnu imovinu.

Tablica 13: Planirano ulaganje u dugotrajnu imovinu

Dugotrajna imovina/oprema		
Oblik	Količina	Vrijednost (€)
Peugeot Partner 1,6 HDI	1	9.000,00
Polični regali	3	560,00
Wirbel 909 – profesionalni usisavač	3	996,00
Lenovo računalo	1	940,00
Poslovni mobitel	1	190,00
Web-stranica	1	1.500,00
Izrada zaštitnog znaka – prava korištenja	1	500,00
UKUPNO		13.686,00 €

Izvor: izradila autorica

3.9.3. Obrtna sredstva

U obrtna sredstva ubraja se materijalne troškove, vanjske usluge, bruto plaće zaposlenika i ostale troškove. Broj isplata godišnje je kod sve četiri stavke 12, a ukupna prosječna sredstva iznose 6.215,96 €.

Tablica 14: Ulaganja u obrtna sredstva

R. br.	Opis	Godišnji promet (€)	Godišnje isplate	Prosječno (€)
1.	Materijalni troškovi	2.937,48	12	244,79
2.	Vanjske usluge	16.260,00	12	1.355,00
3.	Plaće zaposlenika	54.194,08	12	4.516,17
4.	Ostali troškovi	1.200,00	12	100,00
Ukupno				6.215,96 €

Izvor: izradila autorica

3.9.4. Projekcija rashoda

U materijalne troškove ubraja se sirovine i materijal, električnu energiju i voda. Procjenjuje se da bi se materijalni troškovi kroz 5 godina poslovanja trebali povećavati. Najveći trošak snose troškovi sirovina i materijala, te se oni najviše i povećavaju.

Tablica 15: Materijalni troškovi (u €)

Materijalni troškovi	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Sirovine	2.097,48	2.202,35	2.312,47	2.428,09	2.549,50
El. Energ.	480,00	480,00	490,00	490,00	500,00
Voda	360,00	360,00	370,00	370,00	380,00
Ukupno	2.937,48	3.042,35	3.172,47	3.288,09	3.429,50

Izvor: izradila autorica

U troškove vanjskih usluga ubrajaju se komunalne naknade, knjigovodstvene usluge, troškovi zakupa reklamnog prostora uz cestu, troškovi održavanja *web*-stranice i troškovi telefona i interneta. Očekuje se da će se kroz 5 godina poslovanja ovi troškovi minimalno povećati.

Tablica 16: Troškovi vanjskih usluga (u €)

Troškovi vanjskih usluga	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Najamnina	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.320,00	7.320,00
Komunalne naknade	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Knjigovodstvene usluge	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.640,00
Promidžba	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.200,00	3.200,00
<i>Web</i> -stranica	300,00	300,00	350,00	350,00	350,00
Telefon i Internet	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Ukupno	16.260,00	16.260,00	16.310,00	16.750,00	16.990,00

Izvor: izradila autorica

Godišnje bruto plaće zaposlenika u početnoj godini poslovanja već su određene, ali u sljedećoj tablici može se vidjeti kako će se one ponašati kroz sljedećih 5 godina. Gospođa Antolović namjerava prvih nekoliko godina raditi sa istim brojem zaposlenika i sa istim kapacitetima zaposlenika iz razloga što želi prvenstveno stvoriti stabilne temelje.

Tablica 17: Trošak plaća (u €)

Trošak plaća	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Direktorica	18.634,08	18.623,08	18.623,08	18.623,08	18.623,08
Čistač/ica	13.712,23	13.712,23	13.712,23	13.712,23	13.712,23
Čistač/ica	13.712,23	13.712,23	13.712,23	13.712,23	13.712,23
Sezonski rad	8.135,54	8.135,54	8.135,54	8.135,54	8.135,54
Ukupno:	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08

Izvor: izradila autorica

U ostale troškove se ubraja trošak prijevoza, to jest godišnji trošak goriva za potrebe dolaska na radno mjesto. Uzima se u obzir vjerojatnost povećanja cijene goriva.

Tablica 18: Ostali troškovi (u €)

Ostali troškovi	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Gorivo	1.200,00	1.200,00	1.300,00	1.400,00	1.400,00
Ukupno:	1.200,00	1.200,00	1.300,00	1.400,00	1.400,00

Izvor: izradila autorica

Amortizacija se obračunava na prijevozno sredstvo „Peugeot Partner“, računalo, policične regale, usisavače, mobitele i ostalu opremu kao dugotrajnu materijalnu imovinu, a izrada *web* stranice i zaštitnog znaka amortiziraju se kao dugotrajna nematerijalna imovina.

Tablica 19: Amortizacija dugotrajne imovine (u €)

Rd. br.	Vrsta imovine	NV (€)	Am %	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	Ost. vrijed. na kraju razdoblja
1.	Peugeot Partner	9.000,00	20 %	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	0
2.	Računalo Lenovo	940,00	50 %	470,00	470,00	0	0	0	0
3.	Web-stranica	1.500,00	50 %	750,00	750,00	0	0	0	0
4.	Zaštitni znak	500,00	25 %	125,00	125,00	125,00	125,00	0	0
5.	Policični regali	560,00	25 %	140,00	140,00	140,00	140,00	0	0
6.	Wirbel 909 – usisavači	996,00	25 %	249,00	249,00	249,00	249,00	0	0
7.	Poslovni mobitel	190,00	50 %	95,00	95,00	0	0	0	0
8.	Ostala oprema	700,00	25 %	175,00	175,00	175,00	175,00	0	0
Ukupno		14.386,00		3.804,00	3.804,00	2.489,00	2.489,00	1.800,00	0

Izvor: izradila autorica

Na kraju pete godine poslovanja, ostatak vrijednosti dugotrajne imovine iznosi 0,00 €.

3.9.5. Struktura ulaganja i otplatni plan kredita

Stalna imovina uložena u početnoj godini poslovanja čini 68,77 % cjelokupnog ulaganja i iznosi 13.686,00 €. Trošak obrtnih sredstava početkom poslovanja iznosi 6.215,96 € i čini 31,23 % od ukupnog ulaganja.

Tablica 20: Struktura ulaganja

Red. br.	Ulaganja	Iznos	Postotak
1.	Stalna imovina	13.686,00	68,77 %
2.	Obrtna sredstva	6.215,96	31,23 %
Ukupno		19.901,96 €	100,00 %

Izvor: izradila autorica

Vlastiti izvori financiranja koji služe za pokrivanje početnih ulaganja i troškova iznose 9.901,96 € i čine nešto manje od polovice ukupnih izvora financiranja. Tuđi izvori odnose se na bankovni kredit i čine drugi dio izvora financiranja te iznose 10.000,00 €.

Tablica 21: Izvori financiranja

Red. br.	Izvor	Iznos	Postotak
1.	Vlastiti	9.901,96	49,75 %
2.	Tuđi (kredit)	10.000,00	50,25 %
Ukupno		19.901,96 €	100,00 %

Izvor: izradila autorica

Za potrebe ostvarivanja početnih ulaganja u poduzetnički pothvat uzet je bankovni kredit u visini od 10.000,00 € po nominalnoj kamatnoj stopi od 6 %. Kredit je uzet na vijek trajanja od 5 godina te ukupan iznos kojeg je nakon petogodišnjeg razdoblja potrebno uplatiti banci iznosi 11.599,68 €.

Tablica 22: Otplatni plan kredita (u €)

Godina	Glavnica	Kamata	Ukupno
1.	1.768,03	551,91	2.319,94
2.	1.877,06	442,86	2.319,92
3.	1.992,84	327,08	2.319,92
4.	2.115,77	204,17	2.319,94
5.	2.246,28	73,66	2.319,94
Ukupno	10.000,00	1.599,68	11.599,68

Izvor: izradila autorica

3.9.6. Projekcija računa dobiti i gubitka, financijskog i ekonomskog toka

Na temelju projekcije prihoda i rashoda utvrđen je financijski rezultat prije oporezivanja te je primijenjena stopa poreza na dobit od 10 %. Gospođa Antolović je prilikom osnivanja obrta izabrala da će voditi poslovne knjige temeljem Zakona o porezu na dobit zato što je procijenila da će tako imati manje porezno opterećenje. Nakon izračuna poreza na dobit od 10 % dobiven je financijski rezultat poslovanja. Kroz svih 5 godina poslovanja poduzeće ostvaruje dobit što predstavlja pozitivnu sliku za poslovanje ovog obrta.

Tablica 23: Račun dobiti i gubitka (u €)

R. br.	Opis	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
A	Ukupni prihodi	85.840,00	90.132,00	94.638,00	97.477,00	100.401,00
1	Materijalni troškovi	2.937,48	3.042,35	3.172,47	3.288,09	3.429,50
2	Vanjske usluge	16.260,00	16.260,00	16.310,00	16.750,00	16.990,00
3	Trošak plaća	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08
4	Amortizacija	3.804,00	3.804,00	2.489,00	2.489,00	1.800,00
5	Ostali troškovi	1.200,00	1.200,00	1.300,00	1.400,00	1.400,00
6	Troškovi kamata	551,91	442,86	327,08	204,17	73,66
B	Ukupni rashodi	78.947,47	78.943,29	77.792,63	78.325,34	77.887,24
C	Dobit prije oporezivanja	6.892,53	11.188,71	16.845,37	19.151,66	22.513,76
D	Porez na dobit	689,25	1.118,87	1.684,53	1.915,17	2.251,38
E	Neto dobit	6.203,28	10.069,4	15.160,84	17.394,00	22.262,38

Izvor: izradila autorica

Zatim su stavljeni u odnos svi novčani primici i izdaci poduzeća kroz 5 godina poslovanja. Iz sljedeće tablice zaključuje se da je ovaj poslovni pothvat likvidan iz razloga što je kumulativno neto primitaka u svih 5 godina poslovanja poduzeća pozitivan. Kroz 5 godina poslovanja, poduzeće uspjeva podmiriti sve nadolazeće obveze te u zadnjoj godini poslovnog vijeka i dalje ostvaruje pozitivne neto primitke.

Tablica 24: Financijski tok (u €)

R.br.	Opis	Godina 0	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
I.	Primici	/	85.840,00	90.132,00	94.638,00	97.477,00	106.616,96
A	Prihodi	/	85.840,00	90.132,00	94.638,00	97.477,00	100.401,00
B	Izvori financiranja	19.901,96	/	/	/	/	/
1	Vlastiti	9.901,96	/	/	/	/	/
2	Tuđi – kredit	10.000,00	/	/	/	/	/
C	Ostatak vrijednosti	/	/	/	/	/	6.215,96
1	Osnovna sredstva	/	/	/	/	/	/
2	Obrtna sredstva	/	/	/	/	/	6.215,96
II.	Izdaci	19.901,96	77.600,75	78.135,22	78.981,00	79.867,77	80.584,90
A	Ulaganja	19.901,96	/	/	/	/	/
1	Dugotrajna imovina	13.686,00	/	/	/	/	/
2	Trajna obrtna sredstva	6.215,96	/	/	/	/	/
B	Troškovi poslovanja	/	74.591,56	74.696,43	74.976,55	75.632,17	76.013,58
1	Materijalni troškovi	/	2.937,48	3.042,35	3.172,47	3.288,09	3.429,50
2	Vanjske usluge	/	16.260,00	16.260,00	16.310,00	16.750,00	16.990,00
3	Troškovi plaća	/	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08
4	Ostali troškovi	/	1.200,00	1.200,00	1.300,00	1.400,00	1.400,00
C	Rashodi financiranja	/	2.319,94	2.319,92	2.319,92	2.319,94	2.319,94
D	Porez na dobit	/	689,25	1.118,87	1.684,53	1.915,66	2.251,38
III.	Neto primici	-19.901,96	8.239,25	11.996,78	15.657,00	17.609,23	26.032,06
IV.	Kumulativ NP	-19.901,96	8.239,25	20.236,03	35.893,03	53.502,26	79.534,32

Izvor: izradila autorica

Što se tiče ekonomskog potencijala projekta, u prvoj godini poslovanja poduzeće posluje u minusu. No, već u drugoj godini poslovanja nakon koje neto primici ekonomskog tijeka iznose 14.316,70 €, poduzeće ostvaruje novu ekonomsku vrijednost. Time, kraj druge godine poslovanja predstavlja točku pokrića investicije. Ostale godine poslovanja poduzeće također bilježi pozitivno poslovanje.

Tablica 25: Ekonomski tok (u €)

Red. br.	Opis	Godina 0	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
I	Primici	/	85.840,00	90.132,00	94.638,00	97.477,00	106.616,96
A	Prihodi	/	85.840,00	90.132,00	94.638,00	97.477,00	100.401,00
B	Ostatak vrijednosti	/	/	/	/	/	6.215,96
1	Osnovna sredstva	/	/	/	/	/	/
2	Obrtna sredstva	/	/	/	/	/	6.215,96
II	Izdaci		75.280,81	75.815,30	76.661,08	77.547,34	78.264,96
A	Ulaganja	19.901,96	/	/	/	/	/
1	Dugotrajna imovina	13.686,00	/	/	/	/	/
2	Trajna obrtna sred.	6.215,96	/	/	/	/	/
B	Troškovi poslov.	/	74.591,56	74.696,43	74.976,55	75.632,17	76.013,58
1	Materijalni troškovi	/	2.937,48	3.042,35	3.172,47	3.288,09	3.429,50
2	Vanjske usluge	/	16.260,00	16.260,00	16.310,00	16.750,00	16.990,00
3	Troškovi plaća	/	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08	54.194,08
4	Ostali troškovi	/	1.200,00	1.200,00	1.300,00	1.400,00	1.400,00
C	Porez na dobit	/	689,25	1.118,87	1.684,53	1.915,17	2.251,38
III	Neto primici	-19.901,96	10.559,19	14.316,70	17.976,92	19.929,66	28.352,00
IV	Kumulativ	-19.901,96	-9.342,77	4.973,93	22.950,85	42.880,51	71.232,51

Izvor: izradila autorica

3.10. Zaključna ocjena projekta

Tablicom neto sadašnje vrijednosti projekta saznaje se može li projekt „preživjeti“ izdvajanja za određenu kamatnu stopu. Neto sadašnja vrijednost projekta uz diskont od 6 % iznosi 54.868,60 što je vrijednost koja je veća od 0. Ovom informacijom zaključuje se da je projekt efikasan ($NPV > 0$).

Tablica 26: Neto sadašnja vrijednost projekta

God. vijeka	Neto primici ek. vijeka	Diskontni faktor	Sadašnja vrijednost uz diskont 6%
0	-19.901,96	1	-19.901,96
1	10.559,19	0,9434	9.961,54
2	14.316,70	0,8900	12.741,86
3	17.976,92	0,8396	15.093,42
4	19.929,66	0,7921	15.786,28
5	28.352,00	0,7473	21.187,45
Neto sadašnja vrijednost projekta			54.868,60

Izvor: izradila autorica

Nakon provedene sveukupne financijske analize projekta zaključuje se da bi u sljedećih 5 godina poduzeće ostvarivalo dobit koja bi se iz godine u godinu povećavala. Prikazano je da je poduzeće sposobno podmirivati sve pristigle obveze kroz godine poslovanja što ga čini likvidnim te ima određeni ekonomski potencijal. Predviđeno poslovanje objekta je vrlo poticajno i putem provedene ekonomsko-financijske analize to se potvrđuje.

U sljedećoj tablici prikazani su odabrani pokazatelji učinkovitosti radi izračuna statičke ocjene projekta.

Tablica 27: Statički pokazatelji

Opis	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Bruto dobit / Ukupni prihodi	8,02 %	12,41 %	17,80 %	19,65 %	24,42 %
Bruto dobit / Ukupna ulaganja	34,63 %	56,22 %	84,64 %	92,23 %	> 100 %
Vlastita sredstva / Ulaganja	49,75 %	49,75 %	49,75 %	49,75 %	49,75 %
Bruto dobit / Vlastita sredstva	69,61 %	> 100 %	> 100 %	> 100 %	> 100 %
Prihod / Broj zaposlenih	21.460,00	22.533,00	23.659,50	24.369,25	25.100,25

Izvor: izradila autorica

Iz dobivenih rezultata zaključuje se da je bruto dobit u odnosu na ukupne prihode zadovoljavajuća s obzirom da se iz godine u godinu povećava. U poslovni projekt je uloženo 49,75 % vlastitih sredstava, a bruto dobit u odnosu na ukupna ulaganja u projekt je također zadovoljavajuća. Bruto dobit u odnosu na uložena vlastita sredstva u projekt iznosi svake godine više od 60 % što je vrlo dobro, a naposljetku odnos prihoda i broja zaposlenih je također zadovoljavajuć i svake godine se povećava.

4. ZAKLJUČAK

Poslovni plan je službeni dokument koji prikazuje ciljeve, strategije i financijska predviđanja poduzeća. Služi kao orijentir za poduzetnike, pružajući sveobuhvatan pregled poslovnog koncepta, ciljanog tržišta, analize konkurencije, tehnoloških elemenata, marketinških i prodajnih strategija te financijskih predviđanja.

Obrt „Primavera“ novo je poduzeće na tržištu koje nudi usluge čišćenja stambenih i poslovnih objekata. Pri ulasku na tržište susreće se sa određenim preprekama kao što je neiskustvo u samostalnom poslovanju i organizaciji vremena. Osim navedene slabosti, prijetnja sa kojom se ova vrsta poduzeća susreće su privrženost klijenata već postojećim servisima te učestalost pružanja ovakve vrste usluga od strane pojedinaca koji nemaju registriranu djelatnost.

Radi potrebe isticanja na konkurentom tržištu, koristit će se razni oblici promocije i reklamiranja. U svrhu stupanja u kontakt sa ciljanom vrstom klijenata izradit će se vlastita internet stranica koja će nuditi mogućnost zakazivanja termina, reklamirat će se putem društvenih mreža, ali i putem plakata na frekventnim lokacijama kao što su ceste prema Pazinu i Rovinju.

Kako bi se ovaj poslovni pothvat u potpunosti realizirao uzeto je vremensko razdoblje u trajanju od pet mjeseci. U tih pet mjeseci ulaze poslovni procesi kao što su pronalazak radne snage, radne opreme i poslovnog prostora te njegove adaptacije. Nakon zadanog vremenskog razdoblja poduzeće bi trebalo biti osposobljeno za početak rada.

Nadalje, financijskom analizom ustanovljeno je da bi poduzeće prvenstveno bilo financijski stabilno. O samoj stabilnosti saznaje se iz financijskog toka koji potvrđuje likvidnost poduzeća. Usporedbom planiranih prihoda i rashoda poslovanja utvrđeno je da bi rezultat poslovanja kroz svih pet godina bio pozitivan, to jest da bi se ostvarivala dobit, a putem ekonomskog toka zaključuje se da projekt sadrži određen ekonomski potencijal. Upravo radi tih dvaju izračuna dolazi se do zaključka o uspješnosti poslovanja.

Zaključno, obrt koji nudi usluge čišćenja predstavlja profitabilnu i održivu poslovnu priliku. Zadovoljava rastuću tržišnu potražnju za danom uslugom, ima niska financijska ulaganja, konstantne prihode i prilike za napredovanje te širenje poslovanja. S pravim strategijama i provedbom, obrt koji pruža usluge čišćenja može osigurati dugoročnu profitabilnost i uspjeh.

LITERATURA

KNJIGE

1. Balog, A., Rešetar, Z., Poduzetništvo i poslovni planovi, priručnik za studente, Veleučilište Baltazar Zaprešić, Zaprešić, 2021.
2. Gulin, D., Tušek, B., Žager, L., Poslovno planiranje, kontrola i analiza, HZRFD, Zagreb, 2004.

INTERNETSKI IZVORI

3. ACJ Aims: SWOT analiza – što je, primjeri i predložak, 2022., Dostupno na: <https://acj-aims.hr/blog/kako-nam-swot-analiza-pomaze-u-strateskom-planiranju> (29. 4. 2023)
4. Hamag Bicro: Poslovno planiranje, 2017., Dostupno na: <https://hamagbicro.hr/poslovno-planiranje/> (25. 4. 2023.)
5. Poslovni plan d.o.o.: Investicijski projekt / Poslovni plan, 2020., Dostupno na: <http://poslovni-plan.hr/poslovni-plan-investicijski-projekt/> (25. 4. 2023.)
6. Udruga za ekonomiju zajedništva: Primjer poslovnog plana, 2017., Dostupno na: <https://uez.hr/wp-content/uploads/2017/06/primjer-poslovnog-plana.pdf> (26. 4. 2023.)

ČLANCI NA INTERNETU

7. Kapetanić, I., Uloga poslovnog planiranja u financiranju poslovnih pothvata, Završni rad, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2020., Dostupno na: <https://zir.nsk.hr/islandora/object/efos:4198/datastream/PDF/view> (5. 5. 2023.)
8. Radočaj, M., Marketinški plan poslovnog subjekta Kandid, Diplomski rad, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2020., Dostupno na: file:///C:/Users/Katja/Downloads/marketinski_plan_poslovnog_subjekta_kandid_-_manuela_rado_caj.rado_caj.pdf (30. 4. 2023)
9. Šoja, L., Temeljni financijski izvještaji u poslovanju malih i srednjih poduzeća, Završni rad, Ekonomski fakultet u Osijeku, 2021., Dostupno na: <https://repozitorij.efos.hr/islandora/object/efos%3A4652/datastream/PDF/view> (8. 5. 2023.)
10. Tadić, M., Ekonomsko financijska analiza investicijskih projekata, Specijalistički diplomski stručni rad, Sveučilište u Splitu, 2022., Dostupno na: <file:///C:/Users/Katja/Downloads/0243098110.pdf> (5. 5. 2023)

POPIS SLIKA

Slika 1. Servisi za čišćenje na području Poreštine..... 10

Slika 2. Logo poduzeća.....13

POPIS TABLICA

Tablica 1. SWOT analiza.....	12
Tablica 2. Cjenik čišćenja stanova i kuća.....	14
Tablica 3. Cjenik čišćenja apartmana i kuća za odmor.....	14
Tablica 4. Cjenik nadzora objekta jednom mjesečno.....	15
Tablica 5. Cjenik čišćenja poslovnih prostora.....	15
Tablica 6. Dugotrajna imovina.....	17
Tablica 7. Popis materijala/potrošnih sredstava.....	18
Tablica 8. Broj zaposlenih.....	19
Tablica 9. Godišnji trošak plaća.....	19
Tablica 10. Razdoblje izvedbe poslovnog pothvata.....	20
Tablica 11. Planirani godišnji prihodi.....	21
Tablica 12. Planirani godišnji prihodi u 5 godina poslovanja.....	22
Tablica 13. Planirano ulaganje u dugotrajnu imovinu.....	22
Tablica 14. Ulaganja u obrtna sredstva.....	23
Tablica 15. Materijalni troškovi (u €).....	23

Tablica 16. Troškovi vanjskih usluga (u €).....	24
Tablica 17. Trošak plaća (u €).....	24
Tablica 18. Ostali troškovi (u €).....	25
Tablica 19. Amortizacija dugotrajne imovine (u €).....	25
Tablica 20. Struktura ulaganja.....	26
Tablica 21. Izvori financiranja.....	26
Tablica 22. Otplatni plan kredita (u €).....	27
Tablica 23. Račun dobiti i gubitka (u €).....	27
Tablica 24. Financijski tok (u €).....	28
Tablica 25. Ekonomski tok (u €).....	29
Tablica 26. Neto sadašnja vrijednost projekta.....	30
Tablica 27. Statički pokazatelji.....	31

POPIS PRILOGA

Prilog 1. Otplatni plan kredita.....	38
--------------------------------------	----

PRILOZI

Prilog 1: Otplatni plan kredita

Mjesec	Uplata	Glavnica	Kamata	Ostatak
1	193.33 EUR	143.33 EUR	50.00 EUR	9,856.67 EUR
2	193.33 EUR	144.04 EUR	49.28 EUR	9,712.63 EUR
3	193.33 EUR	144.76 EUR	48.56 EUR	9,567.86 EUR
4	193.33 EUR	145.49 EUR	47.84 EUR	9,422.37 EUR
5	193.33 EUR	146.22 EUR	47.11 EUR	9,276.16 EUR
6	193.33 EUR	146.95 EUR	46.38 EUR	9,129.21 EUR
7	193.33 EUR	147.68 EUR	45.65 EUR	8,981.53 EUR
8	193.33 EUR	148.42 EUR	44.91 EUR	8,833.11 EUR
9	193.33 EUR	149.16 EUR	44.17 EUR	8,683.95 EUR
10	193.33 EUR	149.91 EUR	43.42 EUR	8,534.04 EUR
11	193.33 EUR	150.66 EUR	42.67 EUR	8,383.38 EUR
12	193.33 EUR	151.41 EUR	41.92 EUR	8,231.97 EUR
13	193.33 EUR	152.17 EUR	41.16 EUR	8,079.80 EUR
14	193.33 EUR	152.93 EUR	40.40 EUR	7,926.87 EUR
15	193.33 EUR	153.69 EUR	39.63 EUR	7,773.18 EUR
16	193.33 EUR	154.46 EUR	38.87 EUR	7,618.72 EUR
17	193.33 EUR	155.23 EUR	38.09 EUR	7,463.48 EUR
18	193.33 EUR	156.01 EUR	37.32 EUR	7,307.47 EUR
19	193.33 EUR	156.79 EUR	36.54 EUR	7,150.68 EUR
20	193.33 EUR	157.57 EUR	35.75 EUR	6,993.11 EUR
21	193.33 EUR	158.36 EUR	34.97 EUR	6,834.74 EUR
22	193.33 EUR	159.15 EUR	34.17 EUR	6,675.59 EUR
23	193.33 EUR	159.95 EUR	33.38 EUR	6,515.64 EUR
24	193.33 EUR	160.75 EUR	32.58 EUR	6,354.89 EUR
25	193.33 EUR	161.55 EUR	31.77 EUR	6,193.33 EUR
26	193.33 EUR	162.36 EUR	30.97 EUR	6,030.97 EUR
27	193.33 EUR	163.17 EUR	30.15 EUR	5,867.80 EUR
28	193.33 EUR	163.99 EUR	29.34 EUR	5,703.81 EUR
29	193.33 EUR	164.81 EUR	28.52 EUR	5,539.00 EUR
30	193.33 EUR	165.63 EUR	27.70 EUR	5,373.37 EUR
31	193.33 EUR	166.46 EUR	26.87 EUR	5,206.91 EUR
32	193.33 EUR	167.29 EUR	26.03 EUR	5,039.61 EUR
33	193.33 EUR	168.13 EUR	25.20 EUR	4,871.48 EUR
34	193.33 EUR	168.97 EUR	24.36 EUR	4,702.51 EUR
35	193.33 EUR	169.82 EUR	23.51 EUR	4,532.70 EUR
36	193.33 EUR	170.66 EUR	22.66 EUR	4,362.03 EUR
37	193.33 EUR	171.52 EUR	21.81 EUR	4,190.52 EUR
38	193.33 EUR	172.38 EUR	20.95 EUR	4,018.14 EUR
39	193.33 EUR	173.24 EUR	20.09 EUR	3,844.90 EUR

40	193.33 EUR	174.10 EUR	19.22 EUR	3,670.80 EUR
41	193.33 EUR	174.97 EUR	18.35 EUR	3,495.83 EUR
42	193.33 EUR	175.85 EUR	17.48 EUR	3,319.98 EUR
43	193.33 EUR	176.73 EUR	16.60 EUR	3,143.25 EUR
44	193.33 EUR	177.61 EUR	15.72 EUR	2,965.64 EUR
45	193.33 EUR	178.50 EUR	14.83 EUR	2,787.14 EUR
46	193.33 EUR	179.39 EUR	13.94 EUR	2,607.75 EUR
47	193.33 EUR	180.29 EUR	13.04 EUR	2,427.46 EUR
48	193.33 EUR	181.19 EUR	12.14 EUR	2,246.27 EUR
49	193.33 EUR	182.10 EUR	11.23 EUR	2,064.17 EUR
50	193.33 EUR	183.01 EUR	10.32 EUR	1,881.16 EUR
51	193.33 EUR	183.92 EUR	9.41 EUR	1,697.24 EUR
52	193.33 EUR	184.84 EUR	8.49 EUR	1,512.40 EUR
53	193.33 EUR	185.77 EUR	7.56 EUR	1,326.63 EUR
54	193.33 EUR	186.69 EUR	6.63 EUR	1,139.94 EUR
55	193.33 EUR	187.63 EUR	5.70 EUR	952.31 EUR
56	193.33 EUR	188.57 EUR	4.76 EUR	763.74 EUR
57	193.33 EUR	189.51 EUR	3.82 EUR	574.23 EUR
58	193.33 EUR	190.46 EUR	2.87 EUR	383.78 EUR
59	193.33 EUR	191.41 EUR	1.92 EUR	192.37 EUR
60	193.33 EUR	192.37 EUR	0.96 EUR	0.00 EUR