

# PODEŽELJSKI TURIZEM

## VAJA 3

### MODEL POSLOVNEGA NAČRTA

#### 1. OPIS IZDELKA/STORITVE

Seznam vprašanj za pomoč pri izpolnjevanju tabele:

- Kakšen je vaš produkt, opis fizičnih lastnosti: velikost, teža, barva, embalaža....
- Kakšna je vaša storitev (opišite vrsto storitve).
- Kdo so kupci/potrošniki (trenutni in potencialni).
- V čem se razlikujete od konkurence?
- Poudarite prednosti/slabosti, slabosti/moči.

Opis storitve/izdelka	Konkurenčne prednosti

#### 2. PROFIL KUPCA/POTROŠNIKA

Razmislite, kdo so kupci/potrošniki za obstoječe ali nove izdelke ali storitve. Pokažite, kdo so glavni kupci izdelkov/storitev po tržnih segmentih (vključno z domačimi in tujimi trgi).

Seznam vprašanj, ki vam lahko pomagajo odgovoriti:

- Kakšen je plačilni sistem?
- Je sezonski dejavnik odločilen?
- Ali je kupec hkrati uporabnik?
- Kako ste organizirali prodajo?
- Naštejte svoje najpomembnejše stranke ...

Kupec/potrošnik	Opis

## 1. PROFIL KONKURENČNOSTI

Seznam vprašanj za pomoč pri izpolnjevanju tabele:

- Naredite seznam in na kratko opišite svoje neposredne konkurente ter kakšne so njihove prednosti/slabosti v primerjavi med seboj in z vami?
- Kateri so za vas dejavniki uspeha v primerjavi s konkurenco?

Konkurenčni ponudnik	Produkt ali storitev konkurenčnega ponudnika	Cena	Glavne prednosti/slabosti	Komentar

## 4. SWOT analiza

<p><b>Prednosti</b></p>	<p><b>Slabosti</b></p>
<p><b>Prioznosti</b></p>	<p><b>Nevarnosti</b></p>

## 5. CENOVNA STRATEGIJA, NABAVNO-PRODAJNI NAČRT, STALNI IN SPREMENLJIVI STROŠKI

Seznam vprašanj za pomoč pri razlagi cenovne strategije:

- Kako določate svoje cene glede na konkurenco?
- Kakšno cenovno politiko imajo vaši konkurenti?
- Vam lahko vaša cena prinese konkurenčno prednost?
- Ali ste upoštevali odziv konkurence na vaše cene?

## 6. PRODAJNI NAČRT IN IZRAČUN CELOTNEGA PRIHODKA

Št.	Produkt/storitev	Enota	Cena	Obseg prodaje po letih			Prihodek po letih		
				Prvo leto	Drugo leto	Treća godina	Prva godina	Druga godina	Treća godina
1	2	3	4	5	6	7	8 = 4x5	9 = 4x6	10 = 4x7
1.									
2.									
3.									
	<b>Skupaj</b>								

## 7. NAČRT NAROČIL (SPREMENLJIVI STROŠKI)

Zahtevane količine materiala, embalaže (variabilni stroški) za posamezen izdelek/storitev – (tabelo skrajšajte ali razširite po potrebi)

Št.	Potreben material	Količina materiala na izdelek	Obseg proizvodnje za prvo leto	Potrebna količina materiala v prvem letu
1	2	3	4	5 = 3 x 4
1.	Material 1			
	- za produkt/storitev 1			
	- za produkt/storitev 2			
	<b>Skupaj material 1</b>			
2.	Material 2			
	- za produkt/storitev 1			
	- za produkt/storitev 2			
	<b>Skupaj material 2</b>			

## 8. FIKSNI STROŠKI

Št.	Stroški	Prvo leto	Drugo leto	Tretje leto
1	2	3	4	5
1.	Bruto plača (skupaj za vse delavce)			
2.	Elektrika			
3.	Pripomočki			
4.	Internet			
5.	Ogrevanje			
6.	Amortizacija zgradb in opreme			
7.	Posojila (če so)			
8.	Stroški promocije			
9.	Bančne provizije			
10.	Stroški zavarovanja			
11.	Ostalo			
12.	<b>SKUPAJ:</b>			

## 9. SEZNAM OBSTOJEČIH OBJEKTOV IN OPREME TER STALNI STROŠKI

Seznam objektov, njihove značilnosti in vrednost (navedite seznam vseh objektov in zemljišč, ki bodo v uporabi):

Št.	Zgradba	Značilnosti	Vrednost
1	2	3	4
1.			
2.			
3.			
4.			

Seznam obstoječe delovne opreme, njihove osnovne lastnosti in vrednost:

Št.	Oprema	Značilnosti	Vrednost
1	2	3	4
1.			
2.			
3.			
4.			
<b>SKUPAJ:</b>			

## 10. FINANČNI NAČRT

Seznam vseh potrebnih vlaganj za nemoteno opravljanje dejavnosti - adaptacije objektov, opreme, orodij, drugih potrebnih vlaganj itd. in njihove osnovne značilnosti:

Št.	Naložba	Značilnosti	Vrednost
1	2	3	4
1.			
2.			
3.			
4.			
<b>SKUPAJ:</b>			