

INVESTITOR:

VIRTUAL DREAM DOO NIKŠIĆ

BIZNIS PLAN

**opravdanosti finansijskog ulaganja u nabavku opreme za potrebe kompanije VIRTUAL
DREAM DOO NIKŠIĆ**

Grad,. godina

SADRŽAJ

Uvod.....	3
1.Opis investicije.....	5
1.1 Rezime biznis plana.....	5
1.2 Misija i cilj projekt.....	6
1.3 Podaci o preduzeću.....	6
1.4 Analiza dosadašnjeg poslovanja.....	7
1.5 Dinamika realizacije investicije.....	8
2. Analiza tržišta.....	9
2.1. Prodajno tržište.....	9
2.2. Nabavno tržište.....	10
2.3. Analiza konkurencije.....	10
3. Proizvod, proizvodni program.....	11
4. Zaposlenost i kvalifikaciona struktura.....	12
5. Lokacija.....	13
6. Izvori finansiranja.....	13
7. Amortizacioni plan otplate.....	14
8. Rashodi poslovanja.....	16
8.1. Investicioni troškovi.....	16
8.1.1 Trošak amortizacije.....	16
8.1.2 Investiciono održavanje.....	16
8.1.3 Troškovi kamate.....	16
8.1.4 Obračun premije osiguranja	17
8.2. Tekući troškovi.....	17
8.2.1. Materijalni troškovi.....	17
8.2.2. Obračun bruto zarada.....	17
8.2.3. Ostali troškovi.....	17
9. Ukupan prihod.....	18
10. Početni bilans stanja.....	20
11. Planirani bilans uspjeha.....	21
12. Analiza osjetljivosti i održivosti projekta.....	22
13. Zaključak.....	24

UVOD

(Ime i prezime) rođen je 1990. godine u Nikšiću. Završio je srednju Ekonomsko-ugostiteljsku školu, smjer turizam, sa odličnim uspjehom. Svoje obrazovanje nastavio je na Fakultetu Političkih nauka na Univerzitetu Crne Gore, smjer Evropske Studije. Fakultet je završio u roku sa visokim prosjekom. Ima položen državni ispit.

U 2013. godini počeo je da obavlja pripravnički staž u Robnoj kući „Nikšićanka“. Pripravnički staž je obavljao u sektoru komercijale, a kako je sticao nova praktična znanja i vještine u toku obavljanja pripravničkog staža uključivao se u poslove finansija, nadzora zaposlenih, kao i u projekte unapređenja poslovanja i slično. Nakon obavljenog pripravničkog staža, zadržao se još određeno vrijeme u Robnoj kući „Nikšićanka“. Nakon toga prelazi u kompaniju 212.com na poziciji komercionaliste i šefa salona namještaja, koji obuhvata i franšizu Simpo namještaja u Nikšiću. Kompanija 212.com je kompanija sa inovativnim proizvodima i jednako inovativnim pristupom savremenom tržištu, koja dugi niz godina posluje u Nikšiću. Dominantan dio prihoda 212.com dolazi od trgovine, ali od kraja 2014. godine kompanija je počela realizaciju projekta “Virtualna stvarnost” i bila prva u regionu koja je počela pružanje usluga komercijalnog korišćenja virtualne stvarnosti u regionu. Od jula 2015. godine posluju u Delta City-ju u Podgorici. U okviru kompanije 212.com otvara se poslovna jedinica koja se naziva „Virtuelna Stvarnost“. Poziciju lidera u okviru ove poslovne jedinice preuzima Darko i sva svoja znanja i vještine uključuje u kompaniju. Nakon objavljivanja programa Investiciono razvojnog fonda „Program kreditiranja visokoškolaca“ odlučuje se da otvori svoj biznis upravo u oblasti Virtuelne stvarnosti.

Virtuelna stvarnost (engl. *virtual reality*, VR) predstavlja skup tehnologija koje se, u jednom smjeru, koriste za sintetizaciju autentičnog sklopa vizuelnih, zvučnih, dodirnih, a ponekad i drugih čulnih iskustava, kako bi pružile iluziju da praktično nepostojeće stvari definisane i smještene samo u računarskoj memoriji mogu da se vide, čuju, dodirnu i osjete na neki drugi poseban način. U drugom smjeru, ove tehnologije se koriste da bi autentično registrovale ljudske pokrete, zvukove i druge moguće ulazne podatke na način koji je tačan i obradiv od strane računara. Oba ova smjera dejstva — od računara ka čovjeku i od čovjeka ka računaru — se koriste da bi pružili imerzivni i interaktivni interfejs između virtuelnih svjetova i ljudi, ili drugih vrsta korisnika.

Pored već navedenog najsavremenijeg i najkvalitetnijeg zabavnog sadržaja, uređaji za virtuelnu stvarnost pružaju i edukativni sadržaj. Plan je da uređaji za virtuelnu stvarnost budu iskorišćeni tokom ljetnje turističke sezone na lokaciji u Budvi, dok je van sezone plan da budu iskorišćeni za edukaciju u Tehnopolisu u Nikšiću i na lokaciji Karijernog centra Univerziteta Crne Gore u Podgorici.

Kako u ovoj oblasti (ime i prezime) ima već iskustva, pokušaće samostalno da napravi svoj biznis. Opšti cilj plana i programa jeste razvijanje svijesti o mogućnostima unapređenja obrazovnog sistema kroz upotrebu novih tehnologija i savremenih metoda učenja, otvaranje prostora za dalje strateško promišljanje i djelovanje u oblasti online edukacije i e-learninga, te

Biznis plan- VIRTUAL DREAM

podizanje kapaciteta kroz proces edukacije i ulaganja u ljudske resurse čime se doprinosi poboljšanju opšteg stanja i razvoja sposobnosti kritičke refleksije o sebi samima i svojim ulogama u društvu. Da bi se mogao ostvariti opšti cilj ovog biznis plana neophodna je kupovina opreme kao i izrada edukativnog sajta. Oprema bi se kupovala od domaćih i inostranih dobavljača, takođe dio opreme već posjeduje, što predstavlja prednost na samom početku ovog biznisa. Kupovina opreme podrazumjeva kupovinu računara, HTC vive (naočare), dok u ovom momentu posjeduje opremu poput pulta za prijem stranaka, 2 komada Okulus Dk2 uređaja (naočare za virtuelnu stvarnost) i 4 računara. Vrijednost postojeće opreme je oko 3.000,00€. Što se izrade sajta tiče, on bi obuhvatao više segmenata: edukacija, gdje bi se se svim zainteresovanim licima pružao neograničen edukativni materijal, organizovanje kurseva, koji mogu biti online predavanja, hibridnog tipa ili praksa, izrada edukativnih materijala za potrebe zainteresovanih lica gdje se koriste najkvalitetniji video snimci, uređaji za virtuelnu stvarnost, i brojne druge tehnologije.

Pored gore pomenutog obrazovanja i radnog iskustva, (ime i prezime) je pohađao brojne kurseve od kojih izvajamo:

- Management and Longitudinal Analysis (Menadžment i dugoročna analiza)
- International Trade (Međunarodna trgovina)
- Service Based Companies and Customer Relation Management (Uslužna djelatnost i menadžment odnosa sa klijentima)
- Supply Chain Management (Menadžment lanca nabavke - Logistika)
- Online marketing (Internet marketing)
- E-commerce (Digitalno poslovanje)
- USA electoral politics (Izborna politika SAD)
- Pedagogy (Pedagogija)
- 21st Century Marketing (Marketing u 21. vijeku)
- Creative writing (Kreativno pisanje)
- Nutrition (Nuticionizam)
- Classical Mythology (Antička mitologija)
- Philosophy and Ethics (Filozofija i etika)

Uz brojna interesovanja i mimo navedenih predmeta, ima izraženu želju za daljim usavršavanjem u različitim oblastima. Govori engleski i mandarinski (kineski) jezik. Poznaje rad na računaru u brojnim softverima. Hobi su mu istorija, politička teorija, kreativno pisanje, paleontologija i arheologija, umjetnost i književnost. Posjeduje vozačku dozvolu B kategorije.

1. OPIS INVESTICIJE

1.1. Rezime biznis plana

Naziv: Kupovina osnovnih sredstava i izrada edukativnog sajta

Karakteristike investicije: Investicija u osnovna sredstva i ulaganje u nematerijalna sredstva

Cilj investiranja: **Cilj investiranja je promišljanje i uvođenje novih metoda za savremene modele edukacije kroz upotrebu digitalnih medija i online komunikacionog prostora. Ostvarivanje tih metoda je moguće na brojne načine, ali nama je prvenstveno u planu korišćenje edukativnog sajta sa Learning Menagment Software-om i organizovanjem radionica u kojima postoji mogućnost upotrebe VR uređaja. Na ovaj način došlo bi do poboljšanja opšteg kvaliteta nastave i učenja, pri čemu bi se razvijale vještine i sposobnosti koje su potrebne u XXI vijeku. Kupovinom opreme i izradom sajta otvorila bi se mogućnost širenja biznisa i na južni region Crne Gore, pored sadašnjih projekata koji su rađeni u Podgorici i Nikšiću. Takođe na ovaj način bi se, pored direktora, otvorila 2 nova radna mjesta tokom sezone, a sa širenjem biznisa taj broj bi se povećavao.**

Ukupna investija koja je neophodna kako bi se realizovao cilj programa je 7.000,00€

Investiranje obuhvata ulaganje u opremu koje bi iznosio 5.013,00€ sa PDV-om. **Obezbijedena je profaktura od firme „Pin Montenegro“ doo iz Podgorice na iznos od 1.446,63€ sa PDV-om , odnosno 1351,99€ bez PDV-a i profakture od firme “Comtrade distribution“ doo Podgorica na ukupan iznos od 1.050,59 € sa PDV-om odnsno 922,20€ bez PDV-a.** Ulaganje u opremu podrazumjeva kupovinu računara, specijalizovanih naočara za virtuelnu realnost i ostalu prateću opremu. **Dodatna ulaganja podrazumijevaju kupovinu hostinga i domena u iznosu od 75,00€, vimeoa i ostalih pomoćnih aplikacije po cijeni od 601,00€ audio opreme od 170,00€ kao i GoPro hero black4 paketa u iznosu od 529,00€.** Usluge korišćenja virtuelnih uređaja su igrice koje su vremenski ograničene i koje nude zabavu korisnicima. U ovim igricama korisnici će moći da dožive osjećaj da lete, posjećuju nevjerovatne lokacije, voze automobile i drugo. Ono što je bitno napomenuti je da bi se kupovinom dodatne opreme stvorila mogućnost da se oprema postavi u južnom diijelu države, a posebno tokom ljetnje tursitičke sezone. Ukoliko dobijemo sredstva, opremu bi postavili u Budvi kao najposjećenijem gradu tokom ljetnje turističke sezone. Virtuelna stvarnost je je tehnologija koja je interesantna širokoj populaciji zahvaljujući zabavi koju pruža. Pored igranja igrice putem specijalizovanih naočara mogu se prikazivati i snimci gradova, kulturnih obilježja i drugih prostora koji su interesantni korisnicima, sa posebnim osvrtom na turiste. Korišćenje ove tehnllogije u svrhe prikazivanja značajnih znamenosti Crne Gore, sigurno će privući veliki broj gledalaca. Drugi dio ulaganja bi se odnosio na izradu edukativnog sajta. Ukupan iznos koji je potreban za izradu edukativnog sajta sa svim pratećim aktivnostima je 3.000,00 sa PDV-om. Edukativni sajt pruža brojne mogućnosti. Jedan od ciljeva otvaranja edukativnog sajta je povećanje pristupa mogućnostima učenja, te kreiranje veće fleksibilnosti za pomenuto, izgradnja kapaciteta fakulteta i ostalih

partnera u obezbjeđivanju obuka i usluga na mreži kroz stalne mogućnosti za profesionalni razvoj.

Glavne aktivnosti će se ogledati kroz kreiranje, osmišljavanje i dizjaniranje platforme, njenu implementaciju, pravljenje sporazuma i saradnji sa univerzitetskim jedinicama kao i sa ostalim partnerima kako iz zemlje tako i iz regiona, prikupljanje i izrada edukativnih materijala (tekstualni materijali, video predavanja...), te izrada marketinških strategija i promocija platforme.

Prije nego li projekat zaživi i implementira se u online prostoru i postane dostupan građanima na korišćenje, sama realizacija, tačnije planiranje edukativnih materijala i njihova realizacija, će se primarno odvijati na teritoriji Crne Gore, gdje će se u samim univerzitetskim i partnerskim institucijama, kao i ostalim prostorima predviđenim prethodnim planom snimanja, pripremati i realizovati materijal potreban za ovu vrstu projekta.

1.2. Misija i cilj projekta

Cilj projekta je kreiranje VR radionica i edukativnog sajta, koji predstavljaju suplement formalnom obrazovanju. Cilj je razvoj softverskog sadržaja, kako bi promovisali širenje novih metoda i savremenih modela edukacije kroz upotrebu digitalnih medija i online komunikacionog prostora. Takođe, kroz kupovinu opreme pruža se mogućnost zabave - animacije širokog kruga ljudi, kao i naučnog istraživanja na jedan inovativan i zanimljiv način, naročito tokom ljetnje sezone u Budvi.

Misija projekta je pozicioniranje u narednom dužem vremenskom periodu na domaćem tržištu, te da se u svakoj narednoj godini poslovanja poboljšava finansijski rezultat, da se povećava kvalitet usluge, budući da za to postoje svi neophodni preduslovi.

1.3. Podaci o preduzeću

Planirani naziv preduzeća je "Virtual dream". Preduzeće će biti organizovano u obliku društva sa ograničenom odgovornošću. Osnivač društva će biti (ime i prezime) sa 100% vlasništva. Sjedište društva će biti u Nikšiću u zgradi Tehnopolisa. Već je obezbjeđen prostor za buduće preduzeće. Uređaji za virtuelnu stvarnost će biti locirani u Tehnopolisu u Nikšiću, kao i Karijernom centru Univerziteta Crne Gore, a tokom ljetnje turističke sezone u Budvi.

Glavna dijelatnost društva će biti usluge korišćenja VR uređaja i usluga online edukacije.

Kontakt informacije:

Planirani naziv preduzeća:

Adresa:

Mob:

E-mail:

Osnivač:

Izvršni direktor:

1.4. Analiza dosadašnjeg poslovanja

U ovom slučaju radi se o preduzeću koje treba tek da se osnuje. Budući osnivač i vlasnik preduzeća svoje iskustvo u oblasti virtualne stvarnosti gradije kroz firmu 212.com. Kompanija 212.com posluje sa kompjuterskom opremom, mobilnim telefonima i elektronskom opremom. Kompanija takođe pruža usluge korišćenja intereneta. Kompanija raspolaže najsavremenijom kompjuterskom opremom i brojnom inovativnom tehnologijom. U okviru ove kompanije postojale su dvije poslovнице jedna je radila u Nikšiću, dok druga je radila u Podgorici na lokaciji Delta City-ja. Kompletnu organizaciju u smislu organizovanja posla, zapošljavanja radnika, osmišljavanja programa i izbora igara koje će biti na raspolaganju građanima, odradio je (ime i prezime). Postojeća oprema koju (ime i prezime) posjeduje je dovoljna da bi se pokrila ova dva prostora, međutim kako se pokazalo kao isplativa investicija planiramo da otvorimo još jednu poslovnicu u toku ljetnjeg perioda u Budvi. Oprema koju posjedujemo i koju planiramo da kupimo otvara mogućnost posjeticioma da dožive osjećaj pune prisutnosti u virtualnom prostoru. Korisnici imaju osjećaj kao da se nalaze u filmu, voze automobil u virtualnoj stvarnosti, lete i posjete različite lokacije unutar virtualne stvarnosti. Tokom ljetnjeg perioda uređaje za VR iz Nikšića bi premjestili u Budvi, budući da je tokom ljeta interesovanje za ovim sadržajima veoma malo, a primorje posjećuje veliki broj turista koji su, po našem mišljenju, veoma zainteresovani za ovaj vid zabave, naročito ako se uzme u obzir da trenutno ne postoji nešto slično na primorju. Takođe, uređaje iz Karijernog centra Univerziteta Crne Gore bi premjestili u Delta City u Podgorici. Oprema koja bi služila tokom ljeta, u zimskom periodu bila bi korišćenja u radionicama radi unaprijeđivanja edukativnog sadržaja. Te edukativne radionice bile bi u Tehnopolisu i kao što je već rečeno u Karijernom centru Univerziteta CG. Što se tiče edukativnog sajta već su napravljeni prvi koraci u smislu ostvarivanja kontaktata sa fakultetima u Crnoj Gori, gdje im je prezentovana cijelokupna ideja. Pored fakulteta u cijelu priču će biti uključene i kompanije koje će moći na jedan brz i efikasan način da edukuju svoje zaposlene u različitim oblastima. Pored fakulteta i privrednih subjekata u cijelu priču edukacije planiramo da uključimo i brojne druge javne ustanove kao što su: Udruženje poslodavaca, Privredna komora, Zavod za zapošljavanje. Uključivanjem ovih institucija pružiće se bolja slika u uvid šta je poslodavcima potrebno od visokokvalifikovanog kadra, a poslodavcima će se pružiti prilika da

kroz specifične edukativne programe, poboljšaju znanje i vještine potencijalnih kandidata i već postojećih zaposlenih.

Primarna ciljna grupa kojoj je ovaj projekat namijenjen jesu mladi: đaci, srednjoškolci, studenti i oni koji to nijesu, a kojima ovaj vid edukacije pruža lako sticanje novih znanja i vještina pomoću kojih će moći da unaprijede i usklade svoja znanja sa potražnjom tržišta rada i savremenim tokovima, te tako sebi stvore mogućnosti za zaposlenje na različitim radnim mjestima, koja po svojoj prirodi, zahtijevaju multifunkcionalnost i kontinuirano učenje i unaprijeđenje znanja. Ovakav vid edukacije koristan je jer se kreira i sadržaj za kompanije radi internih osposobljavanja, pogotovo za osobe koji nemaju mogućnost formalnog obrazovanja, a imaju elementarno poznavanje računara.

Pored mladih, ovaj projekat jeste i namjenjen svima onima koji žele da unaprijede i nadograde svoja znanja, bez obzira na godine i motive, te na relativno brz, jednostavan i lak način dođu do informacija i saznanja koja su im neophodna u tom trenutku. Takođe, postoji i znatan broj korisnika koji bi bili hobisti i iz tog razloga bi tražili online sadržaj i edukativne radionice.

1.5. Dinamika realizacija investicije

Kako se radi o preduzeću koje treba tek da se otvori, planirano je da se prvobitno kupi oprema. Oprema bi se koristila tokom sezoni na određenoj lokaciji u Budvi, gdje smatramo da će biti najveća frekvencija gostiju, i gdje bi isplativost postavljanja takve opreme bila najveća. Očekujemo da ćemo sa dobrim marketingom zainteresovati goste koji posjete Crnu Goru i uspjeti da za veoma kratko vrijeme ostvarimo dobar finansijski rezultat. Što se tiče edukativnog sajta planiramo tokom ljeta da radimo na platformi, odnosno osmišljavanju programa koji bi bili interesantni za ciljne grupe, kao i da uspostavimo konkretne odnose sa poslodavcima i javnim ustanovama. Na ovaj način bi definisali potrebe poslodavaca za neophodnim kadrom i omogućili im da posredstvom univerziteta i drugih javnih ustanova lakše dođu do željenog kadra. Smatramo da bi tokom ljetnjeg perioda odradili uspješnu platformu, i osmislili

veoma dobre programe koji bi se već od septembra mogli koristiti na našem sajtu.

2. ANALIZA TRŽIŠTA

2.1. Prodajno tržište

Pri analizi prodajnog tržišta smo se fokusirali na usluge koje će se nuditi našim potencijalnim korisnicima, te segmentima koje nudimo:

Edukacija.me će nuditi širok spektar edukativnih predmeta, kao i pristup adekvatnim edukativnim institucijama i pomoć pri upotrebi tog materijala. Sajt se sastoji od homepage-a koji nudi opciju pretrage i selekciju podgrupa naučnih oblasti. Selekcijom predmeta otvara se zvanična stranica kursa. Broj stranica kursa zavisi od dogovora sa klijentom/partnerom. Stranica klijenata/partnera uglavnom treba da sadrži četiri stranice, to je zvanična stranica, stranica sa edukativnim materijalom (video snimci/predavanja, linkovi, tekstovi i sl.), stranica za provjeru znanja i stranica za grupu tj. komunikaciju sa ostalim polaznicima i instruktorom.

Tržište edukacija.me se analizira po proizvodu tj. po kursu, a postoji širok spektar oblasti interesovanja korisnika i različitih demografija. To tržište su svi koji traže dodatnu edukaciju kao sistem osposobljavanja, promociju određenog znanja ili hobisti. Primjeri različitih predmeta koji odražavaju razliku u potrebama i razliku u demografiji su: Anticki Rim VR (demografija hobisti), Excell za organizaciju gostiju (hoteli za osposobljavanje radnika), Biologija - Cell Harward x i Cell VR (naučnici, profesori, studenti), Engleski jezik (radno osposobljavanje).

VR radionice - Usluga podrazumjeva širok spektar simulacija. Raznovrsnost projekata koja može biti ostvarena ovim radionicama je brojna; može biti kreiranje softverskog materijala, organizovanje predavanja uz pomoć simulacija, i istraživačke laboratorije.

Isplativost i održivost VR radionica je vezana za realizaciju drugih projekata. One4 su više logistika realizaciji drugih projekata. Omogućavaju partnerima da sarađuju na promociji ili kreiranju sadržaja koji može da bude zabavni, edukativni, naučni ili softverski sadržaj.

Kao što smo u prethodnom dijelu rada rekli - prodajno tržište u smislu edukacije bili bi fakulteti, kao i javne ustanove poput Zavoda za zapošljavanje Crne Gore, Privredne komore, kao i brojni privrednici. Pored ovih grupa, naše usluge bi mogli koristiti i građani koji imaju želju da putem interneta i brojnih kurseva koje bi organizovali šire svoje znanje i usavršavaju svoje vještine. Dakle, veoma široka ciljna grupa nam omogućava organizovanje brojnih edukativnih materijala koji su dostupni svakom ko poželi da se usavršava. Ono što je planirano je da

edukativni sajt bude posrednik između obrazovne institucije i korisnika, i uzima procenat od prihoda koje ubira obrazovna institucija putem sajta. Ono što u prvom momentu planiramo je da bi mogli ubirati oko 10-15% bruto prihoda od kursa po osobi, a koji organizuje obrazovna institucija. Kako bi se povećavao online promet, povećao bi se i ovaj iznos provizije. Sekundarni izvor prihoda od edukativnog sajta je izrada obrazovnog materijala/kurseva i njihova organizacija, jer mi posjedujemo mogućnost dizajniranja online modula, kreiranja video materijala, dodavanja online stranica kao i mogućnost organizacije radionica. Dakle, mi pružamo našim partnerima mogućnost organizovanja predavanja i online i na lokacijama na kojima oni to žele. Takođe, u ovom dijelu bi se naplaćivala određena provizija, koja bi bila u dogovoru sa našim partnerima. Što se tiče prihoda od korišćenja opreme za VR uređaje planirana cijena tokom ljetnjeg perioda je 3€ za 10 minuta korišćenja opreme. Smatramo da smo sa ovom cijenom pristupačni za našu ciljnu grupu.

2.2. Nabavno tržište

Što se tiče nabavnog tržišta za opremu koju planiramo da kupimo, jedan dio bi se kupovao od domaćih dobavljača, dok drugi dio bi se morao uvesti iz inostranstva. Planirano je da se računari kupe od domaćeg dobavljača Com Trade doo, Pin Montenegro doo, GPS centar Crna Gora doo, dok će se drugi dio opreme uvesti od inostranog dobavljača. Što se tiče izrade sajta, izradu će vršiti osobe koje imaju bogatog iskustva u ovoj oblasti. Kako smo sa ovim dobavljačima radili već u prethodnom periodu smatramo da su pouzdani i da nam mogu pružiti kvalitet opreme i usluge koji nam je neophodan.

2.3. Analiza konkurencije

Internet prostor i digitalne komunikacije u svom konstantnom rastu i razvoju, svakodnevno nam donose veliki broj različitih metoda i instrumenata za njihovu što efikasniju i bolju upotrebu i primjenu u svakodnevnim životnim aktivnostima. Upravo digitalna kompetencija jeste jedna od osam temeljnih kompetencija za cjeloživotno obrazovanje koje je odredila Evropska Unija kako bi uspješno odgovorila izazovima razvoja društva, znanja i svjetskog tržišta. Njeni ključni elementi su osnovne informacijsko - komunikacijske vještine i sposobnosti: upotreba računara za pronalaženje, procjenu, pohranjivanje, stvaranje, prikazivanje i razmjenu informacija, te za razvijanje saradničkih mreža putem interneta.

U ovom momentu na tržištu Crne Gore postoji i kompanija "Montenegro guide" koja se bavi poslom virtualne realnosti. Projekat koji su oni do sada odradili je "Virtualni Kotor", gdje se uz pomoć opreme za virtualnu stvarnost može vidjeti Kotor iz XIX vijeka, prikazati njegovo kulturno bogastvo i kulturne znamenitosti. Do sada imaju odrađen samo ovaj projekat. Pored ove kompanije nama nije poznato da se još neko bavi poslovima u oblasti virtualne stvarnosti, što nam pruža mogućnost otvorenog tržišta u ovom biznisu. Kada govorimo o sajtu za edukaciju, u Crnoj Gori postoje brojne firme koje nude edukativne materijale putem svojih sajtova, međutim

mišljenja smo da kombinacijom opreme za virtualnu stvarnost i platforme koje pripremamo za edukaciju, ciljnim grupama nudimo jedinstven pristup rješavanja nekog problema, te iz tog razloga nas izdvajaju u odnosu na konkurenciju.

Konkurentna prednost je što su naši uređaji znatno kvalitetniji, iako znatno skuplji nego ostali uređaji na tržištu i nude jasnu razliku između VR sadržaja koji se može koristiti i preko telefona. Takođe, obzirom na sezonsku prirodu posla, potrudili smo se da nađemo alternativu, te smo u periodima manje uposlenosti u Nikšiću i Podgorici našli veoma dobre lokacije u Budvi u Delta City-ju kako bi imali angažovanost uređaja tokom čitave godine. Ako se uzme u obzir naše dosadašnje iskustvo, smatramo da imamo značajnu prednost na tržištu, u prilog čemu ide i činjenica da saradujemo sa “Montenegro Guide” u cilju obostranog interesa.

Privatni kursevi koji nisu online su obično skupi, a osobama oduzimaju prilično vremena zbog odlaska na određeno mjesto gdje se kurs organizuje, a i otežano usklađivanje vremena osobama koje pohađaju kurs. Naime, standardni kursevi oabvezuju ljude da budu prisutni na određeno mjesto u tačno određeno vrijeme, što ovdje nije slučaj, jer se mogu pohađati kada osoba ima vremena i kada njoj odgovara.

Courser i Edx sajtovi za online kurseve imaju nevjerovatan rast na globalnom tržištu, ali nedostatak organizacije na terenu, niska konverzija i nedostatak validnih certifikata ih blokiraju na našem tržištu. Dok su upravo potreba za radionicama, certifikatima i konverzija naše glavne prednosti, ali i niski troškovi poslovanja.

Prioritet u našem poslovanju je stvaranje jasne razlike između VR telefonskog sadržaja i VR uređaja, jer upravo HTC VIVE može da ubijedi korisnike da je ovo prvi uređaj za koji se istinski može reći da je virtualna stvarnost. Upravo će ovi uređaji privući veliku pažnju i stvoriti jasnu distinkciju kvaliteta, i iako su uređaji skuplji za korisnike, nijedan drugi VR proizvod neće biti ravan, pa će se prema tome stvoriti svijest o „pravim“ VR uređajima. S obzirom na visinu cijene uređaja i visoku prepreku u sticanju znanja u ovoj oblasti, a pogotovu zbog slabog vanezonskog poslovanja (iz iskustva na najprometnijoj lokaciji u Crnoj Gori – Delta City-ju) ne očekujemo javljanje konkurencije na tržištu.

3. PROIZVOD I PROIZVODNI PROGRAM

Kompanija planira da ostvaruje prihode iz više segmenata. Jedan od segmenata je pružanje edukativnih kurseva, gdje bi kompanija ostvarivala prihode u vidu procenta od obavljenih kurseva po korisniku. Kurseve bi odrađivali fakulteti i druge javne ustanove, a naš sajt bi bio posrednik prilikom održavanja tih kurseva. Kursevi bi bili online tipa ili radionice gdje

Biznis plan- VIRTUAL DREAM

bi se mogla koristiti naša oprema za virtualnu stvarnost. U prvom periodu planirali samo da procenat od realizacije kursa po polazniku bude:

- Standardni procenat od realizacije kursa po polazniku 15%
- Procenat koji bi se naplaćivao od Univerziteta od realizacije kursa po polazniku 10%
- Procenat koji bi se naplaćivao od preduzeća od realizacije kursa po polazniku 10%

Pored ovih prihoda planirani su i drugi prihodi koji bi bili povezani sa našim sajtom

Tabela 1: Usluge Edukativnog sajta

Naziv	Cijena min	Cijena mid	Cijena max
Izrada stranice	10	20	50
Video snimanje(dnevnicu)	7	7	7
Editovanje video snimaka	35	120	210
Organizacija i izrada marketinga (npr. PowerPoint)	15	20	25

Prihod kompanije bio bi 10% do 20% prikazanih podataka iz tabele.

Što se tiče opreme za virtualnu stvarnost, ona bi se koristila za potrebe zabave, ali i u radionicama za potrebe edukacije. Što se tiče zabave, planirano je da se koristi na tri lokacije: prva lokacija je u Nikšiću, druga lokacija je u Podgorici (Karijern centar Univerziteta CG), dok treća lokacija je u Budvi gdje bi se oprema koristila tokom sezone. Planirana cijena tokom sezone je 3€ za 10 minuta korišćenja opreme, odnosno 2€ tokom zimskog perioda za 10 min.

4. ZAPOSLENOST I KVALIFIKACIONA STRUKTURA

Pored izvršnog direktora, u kompaniji bi se angažovale još dvije osobe tokom ljetnje turističke sezone u Budvi. Po potrebi bi tokom cijele godine angažovali dodatne ljude - koordinateure za konkretnu ustanovu ili obrazovnu instituciju. Što se stručne spreme tiče neophodna je VSS za direktora, odnosno SSS za sezonske zaposlene. Bilo bi neophodno da na prodajnoj lokaciji pružaju usluge korišćenja virtualne stvarnosti i da animiraju korisnike.

Tabela 2: Struktura zaposlenih

R. BR.	NAZIV RADNOG MJESTA	BROJ IZVRŠIOCA	ŠKOLSKA SPREMA
1.	Postojeći zaposleni	/	/
2.	Novi zaposleni		

Biznis plan- VIRTUAL DREAM

2.1	Izvršni direktor	1	VSS
2.2.	Sezonski zaposleni	2	SSS
UKUPNO		3	

Kompanija je već obezbijedila nove zaposlene, to su lica koja su trenutno bez zaposlenja a koja imaju potrebne kvalifikacije i iskustvo prije svega u poslovima koje će obavljati. Sa navedenim licima smo već saradivali i time se uvjerali da oni zadovoljavaju sve potrebne karakteristike u smislu stručnosti i znanja za posao koji će obavljati.

5. LOKACIJA

Sjedište kompanije nalazilo bi se u Nikšiću u prostorijama Tehnopolisa. Prostor u Tehnopolisu kompanija neće plaćati, jer je ustupljen bez naknade. Kako se prostor nalazi u samom centru Nikšića, veoma lako je doći do njega, što predstavlja veliku prednost, jer će biti dostupan velikom broju građana. U blizini poslovnog prostora postoji parking prostor, što takođe omogućava lak pristup korisnicima naših usluga. U okviru sjedišta planirano je da se rade razne radionice edukativnog karaktera.

Pored Nikšića, prostor za još jednu poslovnu jedinicu će u Podgorici obezbijediti Karijerni Centar Univerziteta Crne Gore tj. Univerzitet Crne Gore.

Tokom sezone dio opreme bi se korsitio u Budvi na šetalištu.

6. IZVORI FINANSIRANJA

Kompanija planira da investiciju realizuje sredstvima Investiciono razvojnog fonda Crne Gore, posredstvom linije kreditiranja visokoškolaca, pri kamatnoj stopi od 0%. U nastavku slijedi plan pregled ulaganja:

Tabela 3: Izvori finansiranja

R.BR.	IZVORI	IZNOS	PROCENAT	GODIŠNJA KAMATA	GRACE PERIOD	ROK OTPLATE
1	Sopstveno učešće	3.000,00€	30%			
2	Kreditori	7.000,00€	70%	0%	/	84 MJESECA

7. AMORTIZACIONI PLAN OTPLATE KREDITA

Uslovi pod kojima će sredstva biti odobrena:

Grace period: dvije godine

Rok otplate: 84 mjeseca

Kamatna stopa: 0% na godišnjem nivou

Otplata kredita: jednaki mjesečni anuiteti

Tabela 4: Amortizacioni plan otplate kredita

BR. ANUITETA	STANJE KREDITA	OTPLATA GLAVNICE	OTPLATA KAMATE	IZNOS ANUIETA	IZNOS OTPLAĆENOG KREDITA
1.	7.000,00	83,33	0	83,33	83,33
2.	6.916,67	83,33	0	83,33	166,66
3.	6.833,34	83,33	0	83,33	249,99
4.	6.750,01	83,33	0	83,33	333,32
5.	6.666,68	83,33	0	83,33	416,65
6.	6.583,35	83,33	0	83,33	499,98
7.	6.500,02	83,33	0	83,33	583,31
8.	6.416,69	83,33	0	83,33	666,65
9.	6.333,35	83,33	0	83,33	749,98
10.	6.250,02	83,33	0	83,33	833,31
11.	6.166,69	83,33	0	83,33	916,64
12.	6.083,36	83,33	0	83,33	999,97
13.	6.000,03	83,33	0	83,33	1.083,30
14.	5.916,70	83,33	0	83,33	1.166,63
15.	5.833,37	83,33	0	83,33	1.249,96
16.	5.750,04	83,33	0	83,33	1.333,30
17.	5.666,71	83,33	0	83,33	1.416,63
18.	5.583,37	83,33	0	83,33	1.499,96
19.	5.500,04	83,33	0	83,33	1.583,29
20.	5.416,71	83,33	0	83,33	1.666,62
21.	5.333,38	83,33	0	83,33	1.749,95
22.	5.250,05	83,33	0	83,33	1.833,29
23.	5.166,71	83,33	0	83,33	1.916,62
24.	5.083,38	83,33	0	83,33	1.999,95
25.	5.000,05	83,33	0	83,33	2.083,28
26.	4.916,72	83,33	0	83,33	2.166,61
27.	4.833,39	83,33	0	83,33	2.249,95
28.	4.750,05	83,33	0	83,33	2.333,28
29.	4.666,72	83,33	0	83,33	2.416,61
30.	4.583,39	83,33	0	83,33	2.499,94
31.	4.500,06	83,33	0	83,33	2.583,28
32.	4.416,72	83,33	0	83,33	2.666,61
33.	4.333,39	83,33	0	83,33	2.749,94
34.	4.250,06	83,33	0	83,33	2.833,27

Biznis plan- VIRTUAL DREAM

35.	4.166,73	83,33	0	83,33	2.916,61
36.	4.083,39	83,33	0	83,33	2.999,94
37.	4.000,06	83,33	0	83,33	3.083,27
38.	3.916,73	83,33	0	83,33	3.166,61
39.	3.833,40	83,33	0	83,33	3.249,94
40.	3.750,06	83,33	0	83,33	3.333,27
41.	3.666,73	83,33	0	83,33	3.416,61
42.	3.583,40	83,33	0	83,33	3.499,94
43.	3.500,06	83,33	0	83,33	3.583,27
44.	3.416,73	83,33	0	83,33	3.666,61
45.	3.333,40	83,33	0	83,33	3.749,94
46.	3.250,06	83,33	0	83,33	3.833,27
47.	3.166,73	83,33	0	83,33	3.916,61
48.	3.083,40	83,33	0	83,33	3.999,94
49.	3.000,06	83,33	0	83,33	4.083,27
50.	2.916,73	83,33	0	83,33	4.166,61
51.	2.833,39	83,33	0	83,33	4.249,94
52.	2.750,06	83,33	0	83,33	4.333,28
53.	2.666,73	83,33	0	83,33	4.416,61
54.	2.583,39	83,33	0	83,33	4.499,94
55.	2.500,06	83,33	0	83,33	4.583,28
56.	2.416,72	83,33	0	83,33	4.666,61
57.	2.333,39	83,33	0	83,33	4.749,95
58.	2.250,06	83,33	0	83,33	4.833,28
59.	2.166,72	83,33	0	83,33	4.916,62
60.	2.083,39	83,33	0	83,33	4.999,95
61.	2.000,05	83,33	0	83,33	5.083,28
62.	1.916,72	83,33	0	83,33	5.166,62
63.	1.833,38	83,33	0	83,33	5.249,95
64.	1.750,05	83,33	0	83,33	5.333,29
65.	1.666,71	83,33	0	83,33	5.416,62
66.	1.583,38	83,33	0	83,33	5.499,96
67.	1.500,04	83,34	0	83,34	5.583,29
68.	1.416,71	83,34	0	83,34	5.666,63
69.	1.333,37	83,34	0	83,34	5.749,96
70.	1.250,04	83,34	0	83,34	5.833,30
71.	1.166,70	83,34	0	83,34	5.916,63
72.	1.083,37	83,34	0	83,34	5.999,97
73.	1.000,03	83,34	0	83,34	6.083,31
74.	916,7	83,34	0	83,34	6.166,64
75.	833,36	83,34	0	83,34	6.249,98
76.	750,02	83,34	0	83,34	6.333,31
77.	666,69	83,34	0	83,34	6.416,65
78.	583,35	83,34	0	83,34	6.499,98
79.	500,02	83,34	0	83,34	6.583,32
80.	416,68	83,34	0	83,34	6.666,66
81.	333,35	83,34	0	83,34	6.749,99
82.	250,01	83,34	0	83,34	6.833,33
83.	166,67	83,34	0	83,34	6.916,66
84.	83,34	83,34	0	83,34	7.000,00

8. RASHODI POSLOVANJA

8.1. INVESTICIONI TROŠKOVI

8.1.1. Obračun amortizacije

Tabela 5: Obračun troška amortizacije

R.BR.	STRUKTURA	VRIJEDNOST	STOPA AMORTIZACIJE	AMORTIZACIJA
1	GRAĐEVINSKI OBJEKTI			
2	OPREMA			
A	Postojeća oprema	3.000,00€	20%	600,00€
B	Nova oprema			
	- Tehnološka oprema	4.000,00€	15%	600,00€
	UKUPNO			1.200€

Investitor već posjeduje značajan broj uređaja neophodnih za obavljanje posla u budućnosti, i to pult, Oculus DK2 i PC set, čija je vrijednosti oko 3.000€, a posjeduje i sajt za šta je utrošio 300€. Nabavna vrijednost nove opreme za projekat virtualne stvarnosti će iznositi 3.268,0€ bez PDV-a, pa je na taj iznos obračunata stopa amortizacije od 20%, budući da se radi o tehnološkoj opremi koja ima manji vijek trajanja od standardne opreme.

8.1.2. Obračun investicionog i tekućeg održavanja

Pregled troškova investicionog i tekućeg održavanja dat je u nastavku:

Održavanje objekata: 50€ mjesečno po objektu, 2 objekta čitave godine = 100€ x 12 mjeseci = 1.200€

U ove troškove ulaze troškovi materijala za održavanje objekta (sijalice, sitan potrošni materijal, materijal za higijenu objekta...)

8.1.3. Troškovi kamata

Kao što je navedeno u prethodnom izlaganju, kompanija Virtual Dream će sredstva obezbjediti iz kreditnih sredstava IRF-a, po kamatnoj stopi od 0%, budući da se radi o Programu za viskoškolce. Shodno tome, kompanija neće imati troškove kamata.

8.1.4. Obračun premije osiguranja

Kompanija će shodno pravilima osigurati opremu potrebnu za neometano funkcionisanje posla, pa je očekivani trošak osiguranja opreme 250,00€ na godišnjem nivou.

8.2. TEKUĆI TROŠKOVI

8.2.1. Obračun materijalnih troškova

Kompanija neće imati značajnih materijalnih troškova budući da se radi o uslugama iznajmljivanja opreme, osim troškova goriva, I ostalih sitnih materijalnih troškova u objektima, za šta je planirano oko 100,00€ mjesečno, odnosno 1.200€ godišnje.

8.2.2. Obračun bruto zarada

Tokom ljetnje sezone, u Budvi su planirana 3 uređaja, ali na istom mjestu, pa je dovoljan jedan zaposleni u smjeni, odnosno 2 ukupno. Budući da je radno vrijeme puno, neto zarada iznosi 350€, odnosno 584,50€ na mjesečnom nivou, a za 4 mjeseca (jun- septembar) ukupan iznos je 2.338,00€, po zaposlenom odnosno 4.676€ za oba sezonska zaposlena, ali kompanija će snositi samo pola troška, a pola vlasnik prostora u kome će biti VR uređaji, pa će kompaniju teretiti trošak od 2.338,00€.

Plata direktoru bi iznosila 400€ mjesečno neto, odnosno 668€ bruto, što je za 12 mjeseci 8.016,00€.

Ukupan iznos bruto zarada na godišnjem nivou iznosi 10.354,00€.

Koordinatori će se angažovati po potrebi po osnovu Ugovora o djelu I planirano je da za te potrebe bude izdvojeno 2.000€ na godišnjem nivou, što čini ukupan trošak bruto zarada od 12.354,00€

8.2.3. Obračun ostalih troškova

Obračun ostalih troškova koje očekuju poslovanje kompanije Virtual dream, prikazan je u tabeli u nastavku:

Tabela 6: Obračun ostalih troškova

R.BR.	VRSTA TROŠKA	MJESEČAN IZNOS TROŠKA	GODIŠNJI IZNOS TROŠKA
2	Troškovi telefonskih usluga	20,00 €	240,00 €
3	Troškovi kancelarijskog materijala	20,00€	240,00 €
4	Troškovi električne energije	150,00€	1.800,00 €
5	Ostali troškovi	250,00€	3.000,00 €
6	Troškovi zakupa	500,00	6.000,00 €
	UKUPNO		11.280,00 €

9. UKUPAN PRIHOD

Kompanija planira da ostvaruje prihode iz više segmenata:

I Jedan od segmenata su prihodi od EDUKATIVNOG SAJTA, i to:

A Pružanje usluga edukativnih kurseva gdje bi kompanija ostvarivala prihode od procenta od obavljenih kurseva po korisniku. U početnom periodu planirali samo da procenat od realizacije kursa po polazniku bude:

- standardni procenat od realizacije kursa po polazniku 15%
- procenat koji bi se naplaćivao od Univerziteta od realizacije kursa po polazniku 10%
- procenat koji bi se naplaćivao od preduzeća od realizacije kursa po polazniku 10%

Planirani prihod na mjesečnom nivou je 60€, odnosno na godišnjem nivou 720€. Ukoliko je prosejna cijena kursa 30€, a naš procenat od 10% iznosi 3€ po polazniku, planiramo da obuhvatimo 20 polaznika mjesečno, dobijamo iznos za jedan mjesec od 60€. Ovo je minimalna broj polaznika, u praksi je vjerovatan značajno veći broj polaznika, ali smo se ovdje kao i u nastavku projekcija vodili načelom opreznosti.

B Pored gore navedenih prihoda od kurseva, planirani su i dodatni prihodi koji bi bili povezani sa našim sajtom, a plan prihoda ja dat u tabeli koja slijedi:

Tabela 7: Prihodi od sajta

Usluga	Prosječna cijena u €	Količina	Naš procenat	Naš iznos prihoda mjesečno	Naš iznos prihoda godišnje
Izrada stranice	20	10	15%	30,00	360,00
Vide snimanje (dnevnic)	7	10	15%	10,50	126,00
Editovanje video snimaka	120	10	15%	180,00	2.160,00
Organizacija i izrada marketinga	20	10	15%	30,00	360,00
UKUPNO				250,50	3.006,00

I = A+B 3.726,00€ na godišnjem nivou po osnovu prihoda od edukativnog sajta

II Kompanija planira da ostvaruje prihod od usluga ustupanja uređaja za virtualnu stvarnost. Iznajmljivanje se vrši na period od 10 minuta (termin), pri čemu je cijena po 1 terminu 3,00+PDV€, a zimi će biti 2€ za 10 min.

Plan je da u prosjeku dnevno, ostvarimo 5 termina (zimi će cijena biti 2€) odnosno 10€ dnevno, što znači da bi za mjesec dana iznosio 300€ za jedno uslužno mjesto, odnosno 600€ za dva uslužna mjesta (Nikšić i Podgorica). Na godišnjem nivou to je iznos od 7.200€.

Biznis plan- VIRTUAL DREAM

Tokom ljetnje sezone, u zavisnosti od mjeseca do mjeseca variraće i prihod. Plan je da tokom juna iskorišćenost kapaciteta bude 30%, tokom jula i avgusta 40%, a tokom septembra 30%. Imamo dogovor sa vlasnikom jednog ugostiteljskog objekta da tokom ljetnje sezone kompanija ustupi uređaje na korišćenje u njegovom objektu na korišćenje, a da troškove radne snage dijelimo, baš kao što ćemo dijeliti na pola i ostvarene prihode. U tabeli koja slijedi dat je prikaz projektovanih prihoda tokom ljetnje sezone:

Tabela 8: Prihodi od usluga Virtuelne stvarnosti tokom ljetnje sezone

PERIOD	ISKORIŠĆENOST KAPACITETA	DNEVNI PAZAR	MJESEČNI PAZAR	BROJ UREĐAJA	UKUPNO	NAŠE UČEŠĆE	NAŠ PRIHOD
JUN	30%	90	2.700,00	4	10.800,00	50%	5.400,00
JUL	40%	120	3.600,00	4	14.400,00	50%	7.200,00
AVGUST	40%	120	3.600,00	4	14.400,00	50%	7.200,00
SEPTEMBAR	30%	90	2.700,00	4	10.800,00	50%	5.400,00
UKUPNO							25.200,00

II Ukupan prihod od uređaja za virtuelnu stvarnost iznosi 32.400,00€

Pa je ukupan prihod (I+ II) i od Edukativnog sajta i od uređaja za virtuelnu stvarnost 39.726,00€, a tabela koja to prikazuje data je u nastavku.

Tabela 9: Ukupni prihodi

Tabela ukupnog prihoda		I GOD	II GOD	III GOD	IV GOD	V GOD	VI GOD	VII GOD	VIII GOD	IX GOD
I	(A+B) EDUKATIVNI SAJT	3.726,00	3.912,30	4.107,92	4.313,31	4.528,98	4.755,43	4.993,20	5.242,86	5.505,00
A	Edukativni kursevi	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16	918,92	964,87	1.013,11	1.063,77
B	Prihodi od usluga sajta	3.006,00	3.156,30	3.314,12	3.479,82	3.653,81	3.836,50	4.028,33	4.229,74	4.441,23
II	VIRTUELNA STVARNOST	32.400,00	34.020,00	35.721,00	37.507,05	39.382,40	41.351,52	43.419,10	45.590,05	47.869,56
UKUPNO (I+II)		36.126,00	37.932,30	39.828,92	41.820,36	43.911,38	46.106,95	48.412,30	50.832,91	53.374,56

Nakon prve godine, plan je da prihodi rastu po stopi od 5% na godišnjem nivou, što je i prikazano u tabeli ukupnog prihoda.

10. POČETNI BILANS STANJA

U tabeli koja slijedi prikazan je početni bilans stanja koji obuhvata postojeću imovinu kompanije, koja iznosi 3.033€, te imovinu koju kompanija planira da nabavi ovim projektom (u aktivi bilansa stanja) i obaveza po osnovu dugoročnog kredita IRF-a (u pasivi bilansa stanja)

Tabela 10: Početni bilans stanja

POČETNI BILANS STANJA U €					
AKTIVA			PASIVA		
A	OSNOVNA SREDSTVA	8.046,00	A	KAPITAL	
1	Građevinski objekat		1	SOPSTVENI KAPITAL	3.033,00
2	Oprema	8.046,00	B	DUGOROČNI KREDITI	7.000,00
	Postojeća oprema	3.033,00	1	- Postojeći krediti	0,00
	Nova oprema	5.013,00	2	- Novi kredit	7.000,00
B	OBRTNA SREDSTVA	2.000,00			
1	Potraživanja				
2	Gotovina i got. Ekvivalenti				
3	Porez na dodatnu vrijednost i AVR				
4	Ostala ulaganja	2.000,00			
	UKUPNO	10.046,00		UKUPNO	10.033,00

11. PLANIRANI BILANSA USPJEHA

U nastavku slijedi planirani bilans uspjeha za period do kraja otplate kredita po osnovu prihoda i rashoda koji se odnose na pružanje usluga koje su detaljnije opisane u dijelu Proizvod i proizvodni program:

Tabela 11: Planirani bilans uspjeha

BILANS USPJEHA ZA PERIOD OD 9 GODINA										
R. BR.	STRUKTURA	I GOD	II GOD	III GOD	IV GOD	V GOD	VI GOD	VII GOD	VIII GOD	IX GOD
A	UKUPNI PRIHODI	36.126,00	37.932,30	39.828,92	41.820,36	43.911,38	46.106,95	48.412,30	50.832,91	53.374,56
B	UKUPNI RASHODI	28.684,00	30.105,30	31.535,09	33.036,36	34.612,70	36.267,85	38.005,76	39.830,57	41.746,62
1	Poslovni rashodi	28.684,00	30.105,30	31.535,09	33.036,36	34.612,70	36.267,85	38.005,76	39.830,57	41.746,62
1.1.	Materijalni i nemater. troškovi	15.130,00	15.874,00	16.655,20	17.475,46	18.336,73	19.241,07	20.190,62	21.187,65	22.234,54
1.1.1.	Invest. I tekuće održavanje	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	1.531,54	1.608,11	1.688,52	1.772,95
1.1.2.	Materijalni troškovi	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	3.063,08	3.216,23	3.377,04	3.545,89
1.1.3.	Premija osiguranja	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
1.1.4.	Obračun ostalih troškova	11.280,00	11.844,00	12.436,20	13.058,01	13.710,91	14.396,46	15.116,28	15.872,09	16.665,70
1.2.	Troškovi amortizacije	1.200,00	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60
1.3.	Troškovi bruto zarada	12.354,00	12.971,70	13.620,29	14.301,30	15.016,36	15.767,18	16.555,54	17.383,32	18.252,48
2	Rashodi finansiranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	BRUTO DOBIT	7.442,00	7.827,00	8.293,83	8.784,00	9.298,68	9.839,10	10.406,53	11.002,34	11.627,93
D	POREZ NA DOBIT	669,78	704,43	746,44	790,56	836,88	885,52	936,59	990,21	1.046,51
E	NETO DOBIT	6.772,22	7.122,57	7.547,39	7.993,44	8.461,80	8.953,58	9.469,94	10.012,13	10.581,42

U navedenom projektovanom bilansu su uneseni podaci na osnovu precizno i pažljivo projektovanih prihoda i troškova u prethodnom dijelu biznis plana. Kako je naš plan postepen razvoj, mi smo prihode u drugoj, trećoj i svakoj narednoj godini projektovani sa godišnjim rastom od svega 5%. Shodno tome, pretpostavili smo da će i svi troškovi (osim amortizacije) rasti po istoj stopi od 5%. Napomenućemo da smo se svugdje tokom izrade biznis plana vodili načelom opreznosti, pa tako i prilikom projekcije prihoda i rashoda (prihode smo projektovani na niže, a troškove na više). Iako u stvarnosti, neki troškovi (fiksni i relativno fiksni) rastu po stopi manjoj od rasta prihoda, mi smo se i ovdje vodili načelom opreznosti, te smo pretpostavili da će svi troškovi rasti u istom procentu kao i prihodi tokom druge, treće i svake naredne godine.

12. ANALIZA OSJETLJIVOSTI I ODRŽIVOSTI PROJEKTA

Biznis plan je rađen u skladu sa načelom opreznosti, te se vodilo računa da se prihodi procjenjuju na manje, a rashodi na više u odnosu na one koji su realno za očekivati. Ipak, u nastavku ćemo pokazati da ukoliko se planirani nivo prihoda ne ostvari (što je nerealno jer praktično nemamo konkurenciju u pravom smislu) kompanija će za cijeli period trajanja projekta poslovati pozitivno. Napominjemo, da imamo iskustvo u pomenutom poslu, te da smo prihode veoma pažljivo i precizno izložili, ali i u situaciji da oni padnu još, project je isplativ.

U odnosu na bilans uspjeha koji je naveden u stavci 10 ovog biznis plana smanjili smo prihode od prodaje za 10%. Sve troškove smo ostavili nepromjenjene, pa i u toj situaciji imamo veoma dobar poslovni rezultat. Planirani bilans uspjeha, pri prihodu manjem za 10% od planiranog je u nastavku

Tabela 12: Situacija 1- Pad prodaje (ili cijena) za 10%, pri nepromjenjenim troškovima

R. BR.	STRUKTURA	I GOD	II GOD	III GOD	IV GOD	V GOD	VI GOD	VII GOD	VIII GOD	IX GOD
A	UKUPNI PRIHODI	32.513,40	34.139,07	35.846,02	37.638,32	39.520,24	41.496,25	43.571,07	45.749,62	48.037,10
B	UKUPNI RASHODI	28.684,00	30.045,70	31.475,49	32.976,76	34.553,10	36.208,25	37.946,16	39.770,97	41.687,02
1	Poslovni rashodi	28.684,00	30.045,70	31.475,49	32.976,76	34.553,10	36.208,25	37.946,16	39.770,97	41.687,02
1.1.	Materijalni i nemater.troškovi	15.130,00	15.874,00	16.655,20	17.475,46	18.336,73	19.241,07	20.190,62	21.187,65	22.234,54
1.1.1.	Invest. I tekuće održavanje	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	1.531,54	1.608,11	1.688,52	1.772,95
1.1.2.	Materijalni troškovi	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	3.063,08	3.216,23	3.377,04	3.545,89
1.1.3.	Premija osiguranja	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
1.1.4.	Obračun ostalih troškova	11.280,00	11.844,00	12.436,20	13.058,01	13.710,91	14.396,46	15.116,28	15.872,09	16.665,70
1.2.	Troškovi amortizacije	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
1.3.	Troškovi bruto zarada	12.354,00	12.971,70	13.620,29	14.301,30	15.016,36	15.767,18	16.555,54	17.383,32	18.252,48
2	Rashodi finansiranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	BRUTO DOBIT	3.829,40	4.093,37	4.370,54	4.661,57	4.967,14	5.288,00	5.624,90	5.978,65	6.350,08
D	POREZ NA DOBIT	344,65	368,40	393,35	419,54	447,04	475,92	506,24	538,08	571,51
E	NETO DOBIT	3.484,75	3.724,97	3.977,19	4.242,02	4.520,10	4.812,08	5.118,66	5.440,57	5.778,57

Ukoliko bi naš se planirani obim pružanja usluga smanjio za dodatnih 10%, I taj pad iznosio ukupno 20% u odnosu na planirani obim prihoda, te da troškovi ostanu na prvobitno projektovanom nivou, i u tom slučaju imamo veoma dobar finansijski rezultat. U nastavku je planirani bilans koji to I potvrđuje.

Tabela 13: Situacija 2- Pad prodaje (ili cijena) za 20%, pri nepromjenjenim troškovima

R. BR.	STRUKTURA	I GOD	II GOD	III GOD	IV GOD	V GOD	VI GOD	VII GOD	VIII GOD	IX GOD
--------	-----------	-------	--------	---------	--------	-------	--------	---------	----------	--------

Biznis plan- VIRTUAL DREAM

A	UKUPNI PRIHODI	28.900,80	30.345,84	31.863,13	33.456,29	35.129,10	36.885,56	38.729,84	40.666,33	42.699,64
B	UKUPNI RASHODI	28.743,60	30.105,30	31.535,09	33.036,36	34.612,70	36.267,85	38.005,76	39.830,57	41.746,62
1	Poslovni rashodi	28.743,60	30.105,30	31.535,09	33.036,36	34.612,70	36.267,85	38.005,76	39.830,57	41.746,62
1.1.	Materijalni i nemater. troškovi	15.130,00	15.874,00	16.655,20	17.475,46	18.336,73	19.241,07	20.190,62	21.187,65	22.234,54
1.1.1.	Invest. I tekuće održavanje	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	1.531,54	1.608,11	1.688,52	1.772,95
1.1.2.	Materijalni troškovi	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	3.063,08	3.216,23	3.377,04	3.545,89
1.1.3.	Premija osiguranja	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
1.1.4.	Obračun ostalih troškova	11.280,00	11.844,00	12.436,20	13.058,01	13.710,91	14.396,46	15.116,28	15.872,09	16.665,70
1.2.	Troškovi amortizacije	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60	1.259,60
1.3.	Troškovi bruto zarada	12.354,00	12.971,70	13.620,29	14.301,30	15.016,36	15.767,18	16.555,54	17.383,32	18.252,48
2	Rashodi finansiranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	BRUTO DOBIT	157,20	240,54	328,05	419,93	516,41	617,71	724,07	835,75	953,02
D	POREZ NA DOBIT	14,15	21,65	29,52	37,79	46,48	55,59	65,17	75,22	85,77
E	NETO DOBIT	143,05	218,89	298,52	382,14	469,93	562,11	658,90	760,54	867,25

13. ZAKLJUČAK

Investiciono ulaganje u opremu edukativni sajt, kao i uređaje za virtualnu stvarnost koji će biti postavljeni na dvije lokacije (u Podgorici i Nikšiću) tokom čitave godine, kao i jednoj lokaciji u Budvi tokom ljetnje turističke sezone (jun-septembar) kompanija planira da nabavi iz sredstava Investiciono razvojnog fonda Crne Gore, što se pokazalo kao apsolutno opravdano na osnovu projektovanog bilansa uspjeha za period od narednih 9 godina (2 godine grace perioda + 7 godine otplate kredita), koliko je planirani period povrata sredstava.

Analiza je pokazala da postoje svi neophodni uslovi za realizaciju investicije, te da je investicija isplativa.

Što se tiče nabavke opreme kompanija je već stupila u kontakt sa dobavljačima, i planiramo da dobar dio opreme nabavimo iz inostranstva, budući da nam je jeftinije i da u potpunosti odgovara našim zahtjevima, a da ostatak nabavimo od dobavljača iz Crne Gore. Što se tiče inputa potrebnih za tekuće poslovanje, ni u tom pogledu nema prepreka za realizaciju investicije, odnosno neometan proces obavljanja djelatnosti budući da kompanija ima plan na koji način će definisati odnose sa dobavljačima i iz ovog segmenta.

INVESTITOR:
