



pokrenibiznis.de

VODIČ ZA SIGURAN POČETAK 01/10

Od ideje do jasnog poslovnog plana

Praktičan vodič za pretvaranje ideje u proverljiv model poslovanja u Nemačkoj.

SUŠTINA ZA DVA MINUTA

Šta vredi razumeti pre prvog razgovora

Dobar poslovni plan nije ukras za banku. On povezuje problem kupca, ponudu, tržište, prodaju, operativu i novac u jednu proverljivu celinu.

01**Poslovni plan ima tekstualni i finansijski deo.****02****Najpre proverite kupca i problem, pa tek onda ulažite u opremu.****03****Likvidnost pokazuje da li račune možete platiti na vreme.****04****Pretpostavke označite i proveravajte razgovorima, ponudama i test prodajom.**

SISTEM

Šta prvo analiziramo za vas

01

Procena spremnosti ideje

Zajedno proveravamo da li postoji jasan kupac, problem i razlog za kupovinu pre nego što nastanu nepotrebni troškovi.

02

Jasna poslovna ponuda

Ideju prevodimo u razumljivu uslugu ili proizvod, sa obimom, cenovnom logikom i granicama ponude.

03

Realna slika tržišta

Analiziramo konkurenciju, kupce i kanale prodaje kako bi plan počivao na dokazima, a ne na pretpostavkama.

SISTEM

Šta dobijate kroz naš proces

04

Finansijski okvir

Sa partnerima pripremamo strukturu ulaganja, troškova, prodaje i likvidnosti potrebnu za stručnu obradu.

05

Redosled pokretanja

Dobijate ličnu mapu odluka: šta ide prvo, koja institucija je nadležna i šta ne treba raditi prerano.

06

Osnova za profesionalan nastup

Plan povezujemo sa web-sajtom, Google profilom, brendingom i promocijom prema pravoj publici.

GREŠKE KOJE NAŠ PROCES POMAŽE DA IZBEGETE

- precenjena prodaja bez dokaza
- zaboravljeni privatni troškovi osnivača
- mešanje dobiti i gotovine
- plan bez odgovorne osobe i roka

**PRAKTIČAN SCENARIO**

Primer: servis za poslovne objekte

Umesto opšte ponude 'čišćenje za sve', osnivač bira hotele do 80 soba u jednom regionu. Testira tri paketa, meri vreme po sobi, računa trošak radne snage i dobija dve pisane potvrde interesa pre kupovine dodatne opreme.

REZULTAT KOJI KLIJENT TREBA DA DOBIJE

- 1 **pisana procena ideje i rizika**
- 2 **struktura poslovnog modela**
- 3 **lični redosled narednih koraka**

PRVI RAZGOVOR

Šta je korisno da pripremite za naš prvi razgovor

01

Kratak opis ideje

02

Željeni kupci i region

03

Planirani datum početka

04

Okvirne cene

05

Poznati početni troškovi

06

Iskustvo i kvalifikacije

07

Partneri ili zaposleni

08

Cilj za prvih 12 meseci

NE MORATE IMATI SVE ODGOVORE

Ovi podaci služe da razgovor bude precizan. Nejasne tačke zajedno pretvaramo u pitanja za nadležnu instituciju ili stručnog partnera i vodimo vas kroz redosled odluka.

IZVORI I SLEDEĆI KORAK

Provereno znanje. Stručna odluka.

Sadržaj je istražen na osnovu zvaničnih nemačkih izvora dostupnih u avgustu 2026. Propisi, rokovi i tumačenja se menjaju, zato uvek proverite aktuelno stanje za svoj slučaj.

IZVOR 01

BMWK - Businessplan

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/So-gehts/Businessplan/Businessplan

IZVOR 02

BMWK - GründerZeiten 07 Businessplan

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Downloads/DE/GruenderZeiten/GruenderZeiten-07.pdf?__blob=publicationFile

IZVOR 03

BMWK - Finanzplan erstellen

www.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/So-gehts/Finanzierung/finanzplan-erstellen

VAŽNO RAZGRANIČENJE

PokreniBiznis.de koordinira proces, web, branding, oglašavanje i mentorstvo. Registracija, administracija i knjigovodstvo realizuju se preko partnerske firme Buchhaltungsbüro Clever Accounting. Individualno poresko savetovanje pruža Steuerberater Turan-Wegner.

Ovaj vodič pruža opšte informacije i nije pravni, poreski niti osiguravajući savet za pojedinačni slučaj.

Želite lični redosled? Popunite kratku prijavu →