

VODIČ ZA SIGURAN POČETAK 01/10

Od ideje do jasnog poslovnog plana

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

- Praktičan vodič zasnovan na zvaničnim nemačkim izvorima

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 IZBEGNETE

- 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

mdb koordinira proces, web, brending, 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 →