

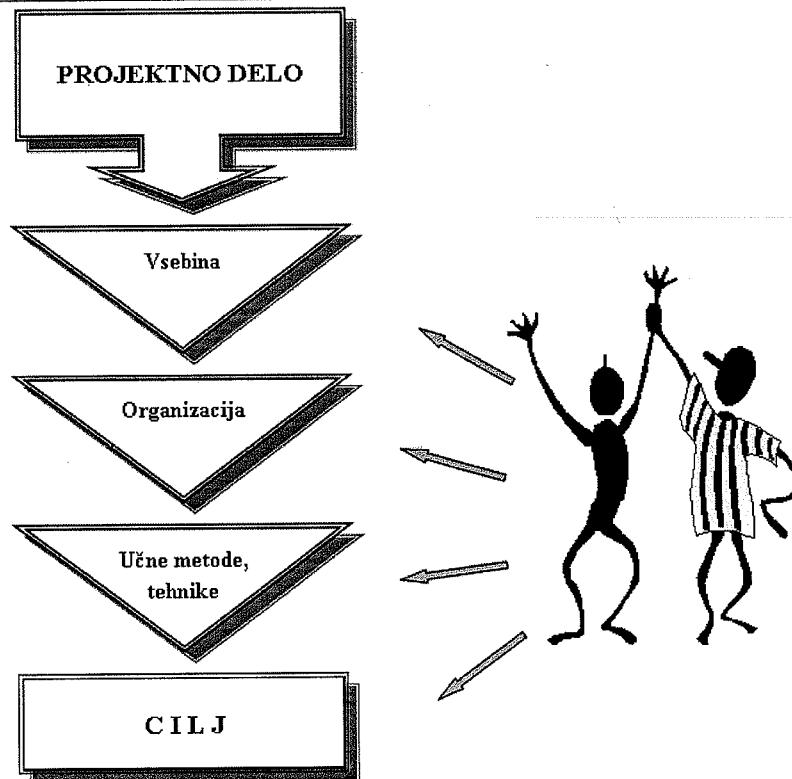
Ljudska univerza Radovljica
Kranjska cesta 4, Radovljica

Gradivo za interno uporabo
Poklicno tehniško izobraževanje
EKONOMSKI TEHNIK PTI

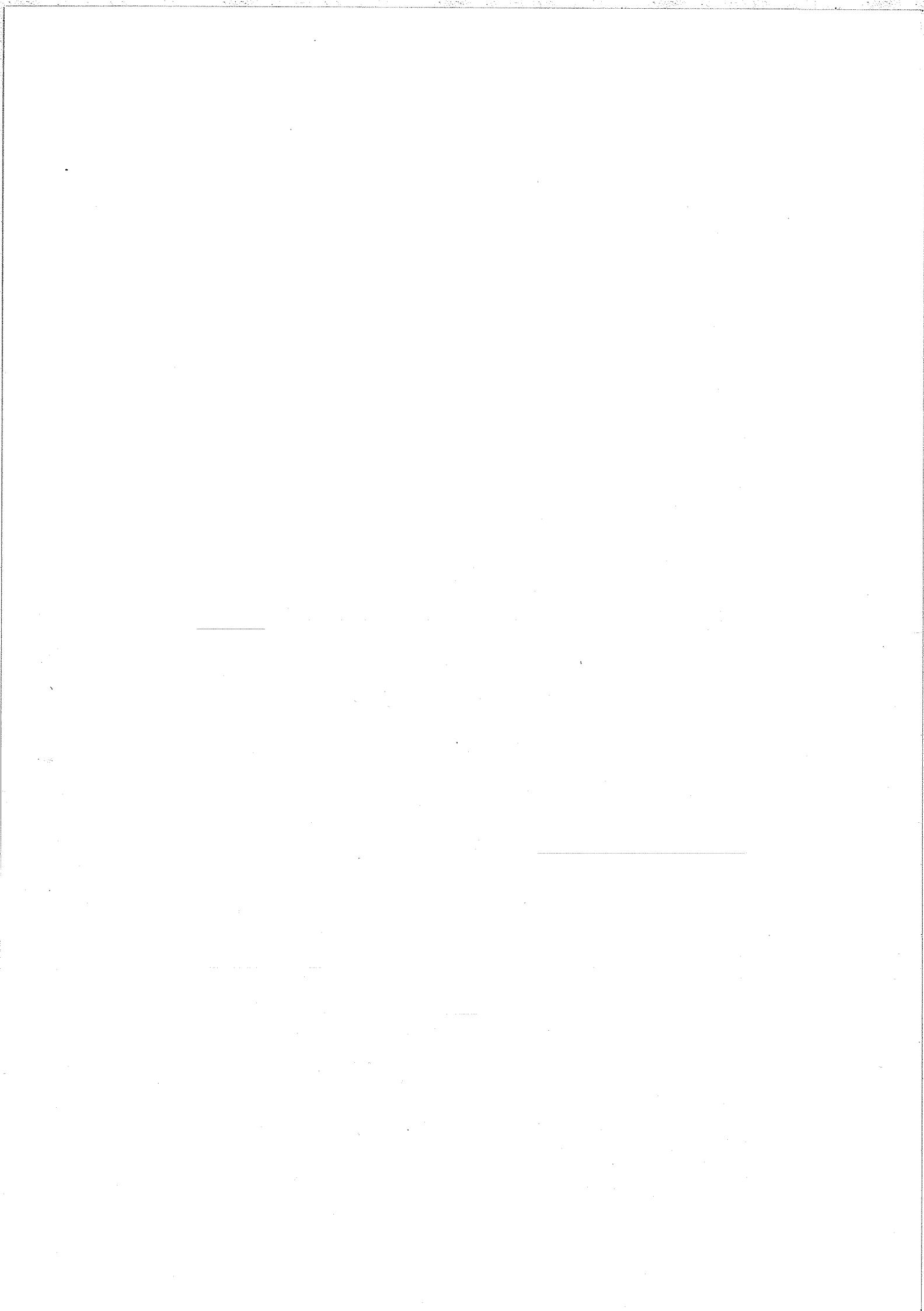
INTERNO GRADIVO

M1 PROJEKTI IN POSLOVANJE PODJETJA

Sklop 3: INFORMACIJSKO KOMUNIKACIJSKA TEHNOLOGIJA

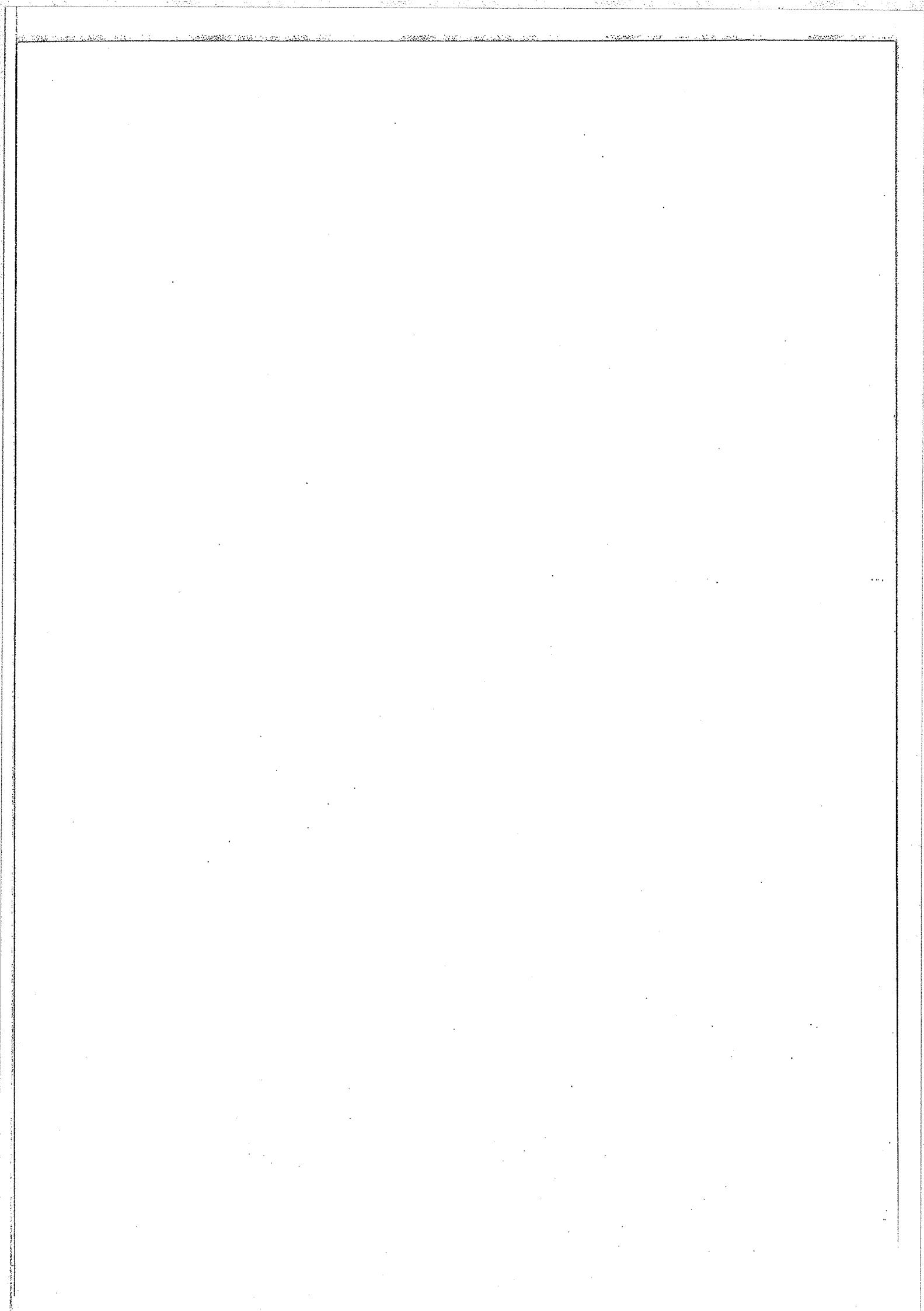


Avtor: Nataša Pfajfar



POSLOVNI NAČRT

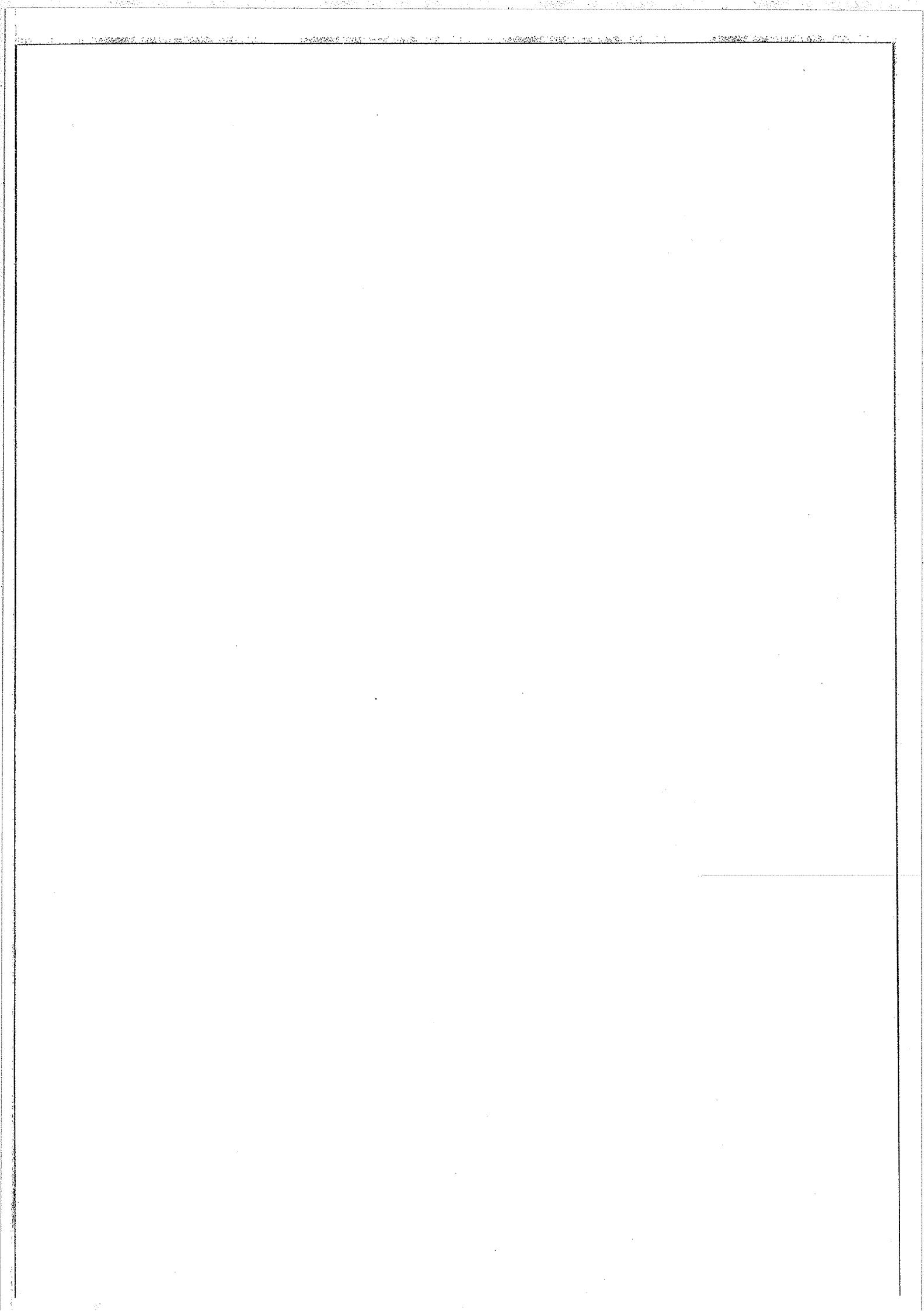
- 1. Navodila za izdelavo**
- 2. Potek poslovnega načrta**
- 3. Primer poslovnega načrta – pri finančnem delu je za seminarsko nalogo potrebno narediti samo bilanco stanja**



OSNOVNA TEHNIČNA NAVODILA

- Naloga mora biti natipkana na listu formata A4
- Levi in desni rob 2.5
- Zgornji in spodnji rob 2.5
- Velikost pisave 12, naslovi in podnaslovi 14
- Številčenje se prične s povzetkom
- Označevanje tabel, slik, grafikonov – to gradivo mora imeti zaporedno številko, naslov, naveden vir podatkov
- Naloga naj bo vezana v spiralno

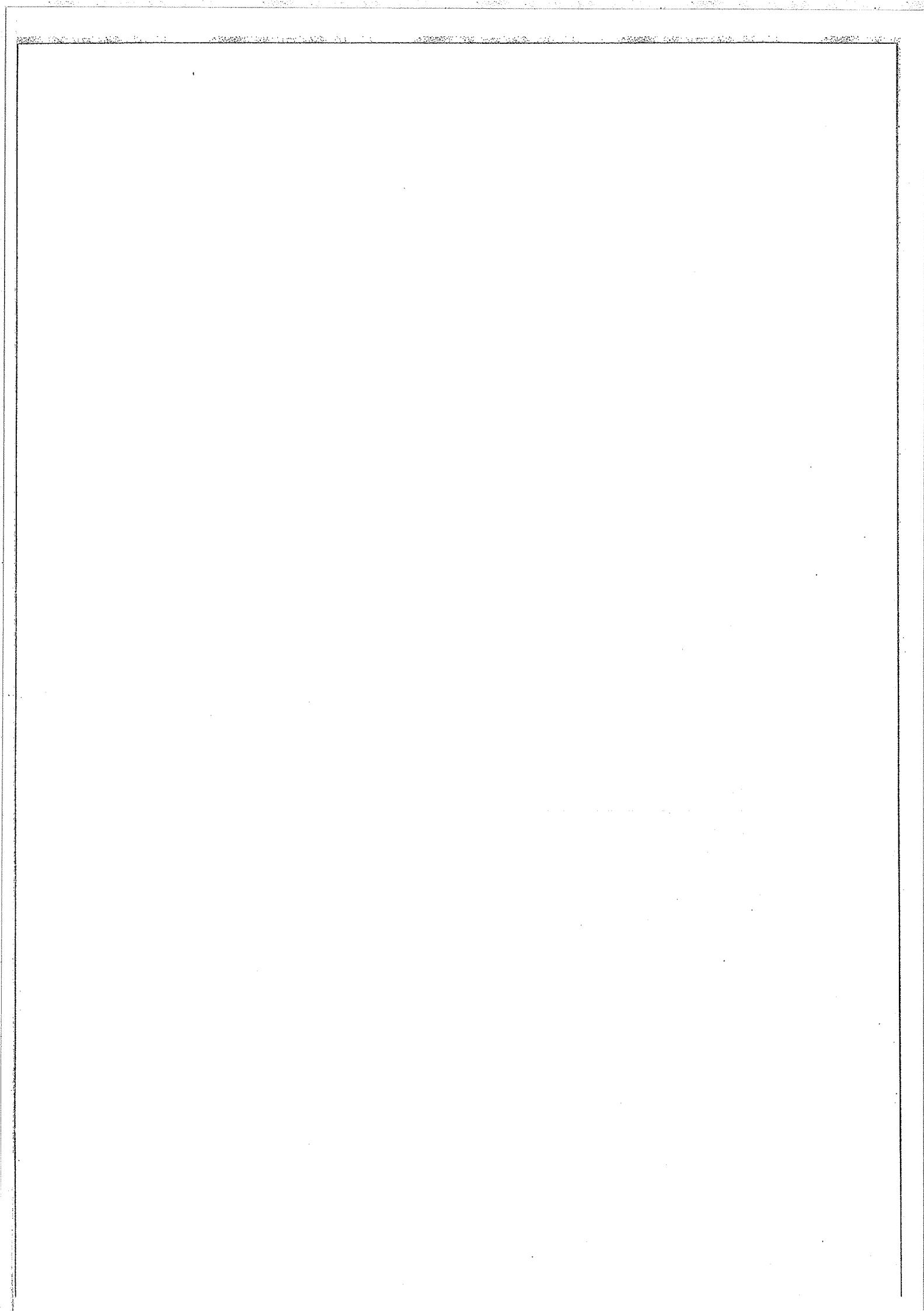
Naloga mora vsebovati vsaj 10 – 15 strani. Predstavitev naloge traja največ 10 min.



POSLOVNI NAČRT

Uvod

1. Povzetek
2. Predstavitev podjetja
 - panoga
 - konkurenca
 - posebnosti naših storitev
 - ključni dejavniki uspeha
3. Tržna analiza
 - opis strank
 - opis storitev
 - opis trga
 - tržna strategija
 - reklama
 - predviden obseg prodaje
 - anketa - za aktivnost vašega podjetja
4. Razvoj
5. Opravljanje storitev
 - lokacija podjetja
 - potek izvajanja storitev
 - nabava
 - poslovni prostori
 - zaposleno osebje
 - oprema
 - predpisi
6. Menedžment, organizacija, lastništvo
 - cilji podjetja
 - nagrajevanje
 - vloga zunanjih strokovnjakov
7. Kritična tveganja
 - možna tveganja
 - ukrepi za zmanjševanje tveganja
8. Terminski plan aktivnosti
9. Finančne projekcije
 - začetna bilanca stanja
10. Priloge:
 - logotip podjetja
 - ankete
 - vizitke
 - cenik storitev



NAVODILA ZA IZDELAVO PROJEKTNE NALOGE ZA 4. PREDMET POKLICNE MATURE

Projektna naloga je samostojna ocena, zato zahteva obilo resnega, vestnega in samostojnega dela. Je rezultat znanja, ki ste ga pridobili v šoli in izven nje. S projektno nalogo dokažete določeno raven teoretičnega znanja, sposobnosti povezovanja le-tega s praktičnimi znanji in sposobnost uporabe strokovnih virov pri pisni obravnavi teme. Vključujte tudi lastne ideje, misli in spoznanja.

ZGRADBA PROJEKTNE NALOGE

1. NASLOVNA STRAN: vsebuje podatke o šoli, izobraževalnem programu, šolskem letu. Navedeni morajo biti: naslov naloge, ime in priimek avtorja, ime in priimek mentorja ter kraj in datum nastanka naloge.

Primer:

LU Radovljica	
Program: Šolsko leto:	
Projektna naloga za 4. predmet poklicne mature	
NASLOV	
Mentor:	Avtor:
Kraj, datum	

2. KAZALO

Kazalo naj bo na začetku projektne naloge. Najprej kazalo strani, nato sledijo še kazala slik, tabel, prilog.

1. Uvod	str....
2. Predstavitev podjetja	str....
2.1 Opis glavne dejavnosti	str....
2.2 Dodatna dejavnost	str....
3. Tržna analiza	str...
3.1 Tržno področje	str...
3.2 Analiza strank	str...
4. Razvoj	
6. Zaključek	str....
7.. Viri in literatura	str....
8. Priloge	str....

3. UVOD

Je pomemben del seminarske naloge, kjer opišete temo naloge postavite cilje in opredelite problem. Lahko napišete tudi, zakaj ste se odločili za določen naslov.

4. VSEBINSKI DEL NALOGE

Vsebinski del je temeljni del projektne naloge, kjer podrobnejše razdelate naslovno temo. Poudarek naj bo na izdelkih, njihovih lastnostih, načinu uporabe in prodaje. Spremljajte in vključujte aktualne novosti, opravite ankete in eksperimente.

Ko boste izbirali naslov projektne naloge, si izberite temo, ki jo poznate (področje vašega sedanjega dela) ali pa vas še posebej zanima (nova zaposlitev, prostočasna dejavnost).

Primer:

Zaposleni ste v trgovini s sadjem in zelenjavjo. Tema vaše projektne naloge bo trgovina s sadjem in zelenjavjo. V nalogi boste raziskali:

- Kdo so glavni dobavitelji sadja in zelenjave v Sloveniji? (analiza v trgovini kjer delate in v drugih sorodnih trgovinah – metoda: intervju ali anketa)
- Kdo so vaši kupci – kje stanujejo, kaj kupujejo, ...? (anketa med kupci v vaši trgovini)
- Oblikovanje cene.
- Način prodaje. (nabava, skladiščenje, razporeditev v trgovini, metode trženja – popusti, akcije, možne izboljšave...).

Vsebino razdelite na poglavja in podpoglavlja, kar upoštevajte pri izdelavi kazala. V vsebinski del lahko vključite slike, grafe, tabele, skice, če je to za nalogu smiselno, ter je s tem bolj povezana in pregledna. Slikovno gradivo naj bo urejeno (ne zgolj reklamno gradivo) in opremljeno s primernim komentarjem. Če je slikovno gradivo pobrano iz tuge literature oz. reklamni material tujih proizvajalcev, morajo biti podnapisi obvezno v slovenskem jeziku.

Vsebinski del naj obsega prib.20 tipkanih strani, tako da skupaj z uvodom, zaključkom in zahvalo obsega okoli 25 polnih strani A4 formata V ta obseg strani ne štejemo prilog in slikovnega gradiva, ki jih sicer lahko vstavite med tekst ali pa jih priložite na konec naloge. Strani začnete številčiti od

uvoda naprej. Tabele morajo biti oštevilčene in imeti jasen naslov. Slike, risbe, fotografije in grafikoni morajo biti oštevilčeni in imeti jasen naslov oz. podnapis. Označeni morajo biti takole: nad sliko Slika 1: Notranjost trgovine; pod samo sliko pa vir: www.najdi.si

5. ZAKLJUČEK

V zaključku na največ eni strani napišite povzetek projektne naloge, komentar doseženih ciljev in odprte probleme.

6. VIRI IN LITERATURA

A) Viri

Uporabljajte domače in tuje strokovne knjige, članke, revije, pravilnike, standarde, interna gradiva podjetij, statistične publikacije, internet, ustne vire. Navedite vsaj 5 uporabljenih virov. Uporabljeno literaturo in vire navedite po abecednem redu.

Pri samostojnih delih (knjige, skripta)

1. Priimek in ime avtorja
2. Naslov dela
3. Ime založbe
4. Kraj
5. Letnica izida
6. Navedba strani, od koder je bila vsebina povzeta

Primer: R. Kiyosakija. : Pisanje uspešnih poslovnih načrtov. Mladinska knjiga, Ljubljana 2005, str. : 30 - 32.

Pri člankih, revijah in časopisih

1. Priimek in ime
2. Naslov članka
3. Naslov časopisa ali revije, kjer je članek objavljen
4. Kraj izida publikacije
5. Letnik
6. Letnica izida
7. Številka
8. Navedba strani

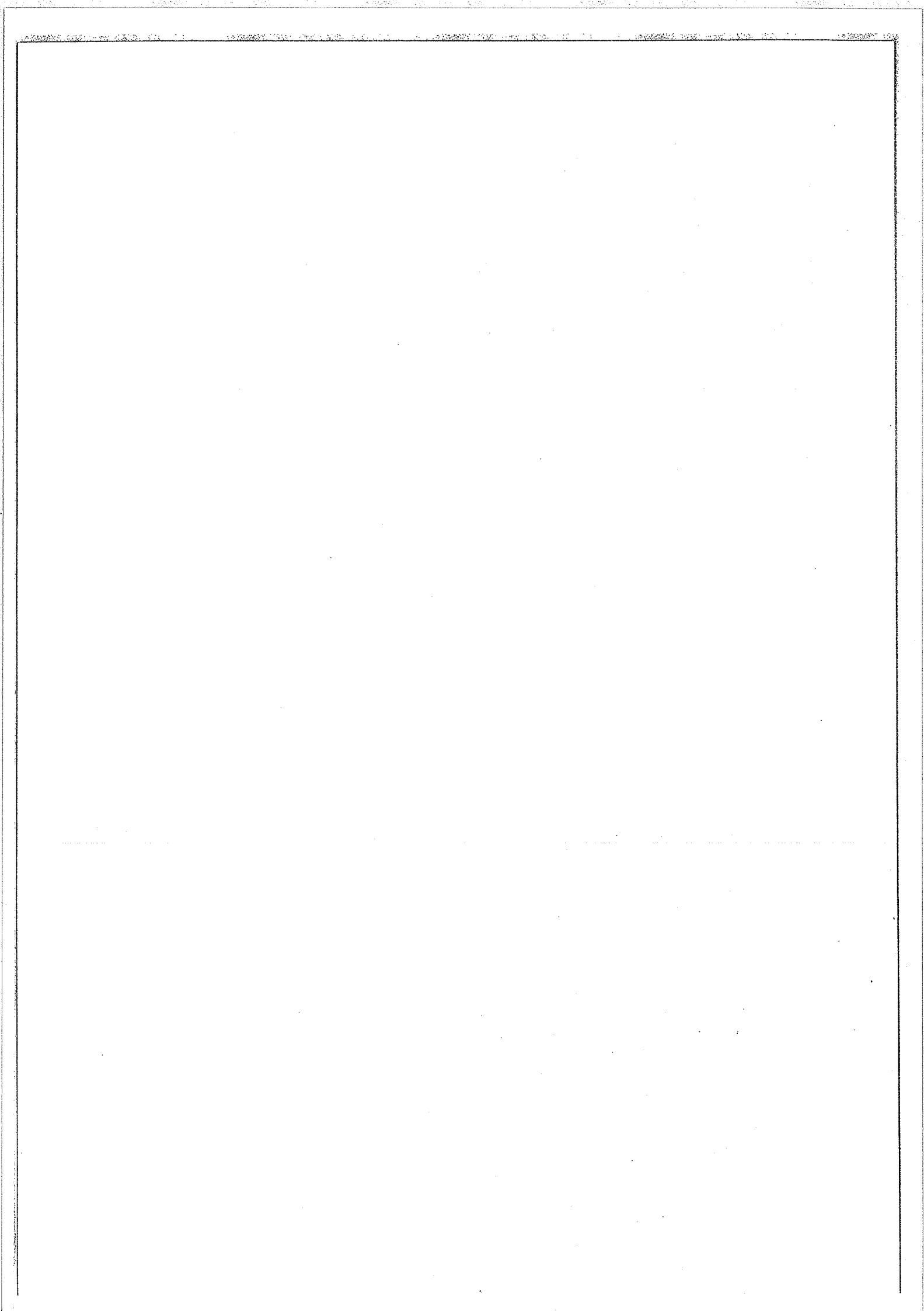
Primer: Zupan V.: Razvoj sodobnega podjetništva, Poslovne finance (2013/01), str. : 44 – 47.

Internet:

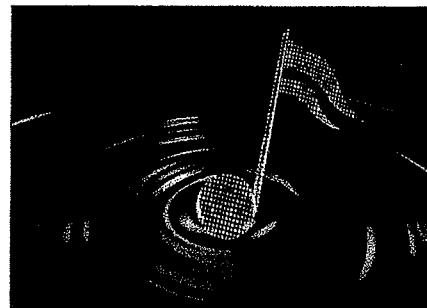
1. Naslov internetne strani
2. Datum

Slikovna priloga

Slikovna priloga k projektni nalogi naj zajema vsaj 30 strani različnih vzorcev, prilog in propagandnega gradiva. Slike naj bodo prilepljene na papir A4 in opremljene s komentarjem. Liste vložite v mapo. Večje kose prinesite s seboj na zagovor



**Poslovni načrt
Za podjetje MUSIK d.o.o.**



Naslov: Spodnja Kungota 23

Telefon: 040-671-221

Internetna stran: www.musik.si

e-mail: musik@gmail.com

**Podjetnik:
Luka Vukan**

**Mentorica:
Nataša Pfajfar**

Kazalo vsebine

<u>UVOD</u>	1
1 <u>POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA</u>	2
2 <u>PREDSTAVITEV PODJETJA</u>	4
2.1 OPIS GLAVNE DEJAVNOSTI:	4
2.2 DODATNA PANOGA:	5
2.3 KONKURENCIA	5
2.4 POSEBNOSTI NAŠIH STORITEV:	6
2.5 KLJUČNI DEJAVNIKI USPEHA	6
3 <u>TRŽNA ANALIZA</u>	7
3.1 TRŽNO PODROČJE	7
3.2 ANALIZA STRANK	7
3.3 OPIS STORITEV	8
3.3.1 CENE STORITEV	8
3.4 OPIS TRGA	9
3.5 TRŽNA STRATEGIJA	9
3.6 PREDVIDEN OBSEG PRODAJE	10
3.7 ANKETA ZA AKTIVNOST PODJETJA	11
4 <u>RAZVOJ</u>	13
5 <u>OPRAVLJANJE STORITEV</u>	13
5.1 LOKACIJA PODJETJA	13
5.2 POSLOVNI PROSTORI	14
5.3 OPREMA	15
5.3.1 NABAVA OPREME	16
5.3.2 PREDVIDENI STROŠKI ZA NABAVO OPREME	17
5.4 PREDPISI	18
5.4.1 PREDPISI, KI POGOJUJEJO ZAGON MUSIK D.O.O.	18
5.4.2 ŠE NEKATERI PODZAKONSKI PREDPISI ZA PODROČJE DELOVANJA VRTCEV:	19
5.4.3 PREDPISI IN CILJI ZA DELOVANJE GLASBENE ŠOLE	19
5.4.4 NEKATERI PODZAKONSKI AKTI ZA PODROČJE DELOVANJA GLASBENIH ŠOL:	20
5.5 POTEK IZVAJANJA STORITEV	20
5.6 ZAPOSLENO OSEBJE	21
6 <u>MENEDŽMENT</u>	23

6.1 ORGANIZACIJA	23
6.2 LASTNIŠTVO:	24
6.3 CILJI PODJETJA:	25
6.4 NAGRAJEVANJE ZAPOSLENIH:	25
6.5 VLOGA ZUNANJIH STROKOVNJAKOV:	25
7 KRITIČNA TVEGANJA	27
7.1 MOŽNA TVEGANJA	27
7.2 UKREPI ZA ZMANJŠEVANJE TVEGANJA	27
8 TERMINSKI PLAN AKTIVNOSTI ZA LETO 2011	28
9 FINANČNE PROJEKCIJE	29
9.1 RAZPOLOŽLJIVI ZAČETNI KAPITAL V €	29
9.2 PREDRAČUN ZAGONSKIH STROŠKOV IN IZRAČUN DENARNIH TOKOV DO ZAČETKA POSLOVANJA V €.	29
9.3 PREOBLIKOVANJE SREDSTEV IZ DENARNE V MATERIALNO OBLIKO	30
9.4 ZAČETNA BILANCA V €	31
9.5 PLANIRANA BILANCA USPEHA ZA PRVO LETO POSLOVANJA	31
9.6 DENARNI TOK ZA ENO LETO POSLOVANJA V €	32
9.7 TOČKA PRELOMA	33
9.8 KAZALCI	33
9.8.1 GOSPODARNOST ALI EKONOMIČNOST	33
9.8.2 PRODUKTIVNOST	34
9.8.3 KAZALCI RENTABILNOSTI OZIROMA DONOSNOSTI	34
9.8.3.1 Rentabilnost	34
9.8.3.2 Stopnja bruto dobička	34
9.8.3.3 Stopnja neto dobička	35
9.8.4 KOLIČNIKI USPEŠNOSTI OBRAČANJA KAPITALA	35
9.8.4.1 Količnik obračanja celotnih sredstev	35
10 PRILOGE	36
10.1 LOGOTIP PODJETJA	36
10.2 VIZITKA:	36
10.3 CENIK STORITEV:	37
10.4 ANKETA:	38

Kazalo slik

1 POSLOVNA STAVBA (VRTEC) MUSIK D.O.O. KUNGOTA	14
2 LOGOTIP PODJETJA	36
3 VIZITKA	36

Kazalo tabel

1 PREDSTAVITEV PODJETJA	4
2 REZULTATI ANKETE	11
3 POTEK IZVAJANJA STORITEV	20
4TERMINSKI PLAN AKTIVNOSTI 2011	28
5 ZAČETNI KAPITAL	29
6 PREDRAČUN PRED ZAČETKOM POSLOVANJA	29
7 PREOBLIKOVANJE SREDSTEV IZ DENARNE V MATERIALNO OBLIKO	30
8 ZAČETNA BILANCA STANJA	31
9 PLANIRANA BILANCA USPEH ZA PRVO LETO POSLOVANJA	31
10 DENARNI TOK ZA ENO LETO POSLOVANJA	32
11 CENIK	37

Kazalo grafov

1 ALI IMATE PREDŠOLSKEGA OTROKA?	11
2 JE VAŠ OTROK VPISAN V VRTEC?	11
3 ALI BI VPISALI VAŠEGA OTROKA V TAK PROGRAM (POUČEVANJE O GLASBI IN GLASBENIH INSTRUMENTIH PREDŠOLSKIH OTROK SKOZI IGRO MED DNEVNIM VARSTVOM)?	12
4 VAS ZANIMA IGRANJE INSTRUMENTA, SOLO PETJA, ČLANSTVA V PEVSKEM ZBORU?	12
5 KAKŠNA SE VAM ZDI IDEJA ZDРUŽITVE POUČEVANJE GLASBE IN DNEVNEGA VARSTVA OTROK?	12
6 DELEŽI POSAMEZNIKOV V PODJETJU	24

Uvod

Pri pouku projektnega dela smo se pogovarjali o poslovnih načrtih, ki so nekakšen prikaz ideje za nastanek nekega podjetja, uvajanje novih poslovnih zamisli v že obstoječem podjetju, izboljšanje poslovanja podjetij...

Med predavanji smo izvedeli, kako se poslovni načrt sploh sestavlja, katere so tiste ključne sestavine, kakšnih pravil pisanja se moramo držati in kaj se bomo s pisanjem poslovnega načrta naučili o vodenju podjetja oz. realizaciji neke poslovne ideje.

Ko smo obdelali vsa poglavja, ki jih mora vsebovati poslovni načrt, smo dobili nalogu, da vsakdo izmed nas sestavi svoj poslovni načrt. Po kratkem premisleku, sem dobil idejo, da bi naredil poslovni načrt podjetja, ki bi se ukvarjalo z dnevnim varstvom otrok v kombinaciji s poučevanjem glasbe, (glasbenih instrumentov) v popoldanskem času, pa bi se ukvarjalo s poučevanjem glasbenih instrumentov (glasbena šola).

1 Povzetek poslovnega načrta

Ker smo mnenja, da je v Sloveniji že od osamosvojitve premalo inovativnosti in upoštevanja strank podjetij, skromno prilagajanje, glede na razmere (ekonomske), ter premalo posluha za želje prebivalstva oz. Družbe, smo se odločili, da ustanovimo podjetje MUSIK d.o.o. Podjetje bom ustanovil Luka Vukan, s pomočjo še nekaterih enako mislečih, ki so: Mojca Praprotnik, vlagateljica in del zaposlene ekipe (poučevala bo violino, solo petja in bo del ekipe varstva otrok) našega podjetja, Darko Mali, sovlagatelj in del zaposlene ekipe (kitarist), Manca Brum bo zaposlena kot vzgojiteljica in učiteljica klavirja. Jaz bom direktor podjetja in s tem tudi večinski lastnik. Za reklamo in image podjetja bomo skrbeli teamsko in tako bolj uspešno napredovali v razvoju. Naše podjetje bo zraslo na ideji ustanovitve glasbenega vrtca oz. Dnevnega varstva otrok (ki bo naša glavna dejavnost), s povdarkom na učenju o glasbi in spoznavanju instrumentov (violina, kitara, klavir), ter učenjem solo petja in ustanovitvijo pevskega zbora. Naše podjetje bo imelo veliko posluha za celotne družine navdušene nad glasbo, tudi za njihove najmlajše člane. Instrumente in solo petje bo naša ekipa poučevala v popoldanskem času med tednom. S tržno analizo smo ugotovili, da pri nas v celotni Sloveniji takega načina poučevanja predšolskih otrok in varstva skoraj ni, zato se nam zdi to enkratna priložnost, da se tesno povežemo z mnogimi potročniki. Za začetek se bomo locirali na štajerski konec v Spodnjo Kungoto, ker je tam veliko navdušenih mladostnikov, predšolskih otrok in odraslih nad glasbo in so do sedaj svoje otroke vozili zjutraj v vrtec, popoldne pa na ure instrumenta, mi pa bomo z združitvijo obojega, zmanjšali obveznosti in znižali stroške. Naša ponudba bo zelo ugodna in prilagodljiva za različno plačilno sposobne družine. Od ponedeljka do petka bo potekalo glasbeno varstvo otrok, za katero bosta skrbeli naši akadamesko izobraženi glasbenici Mojca Praprotnik (violina) in Manca Brum (klavir), glede na potrebo bo pa vskočil tudi Darko Mali (kitara). Varstvo otrok bo potekalo od pondeljka in petka v popoldanskem času. Ker je naša violinistka izučena pevka, se bo v času varstva ukvarjala z iskanjem bodočih talentov, pevcev in pevk in posledično ustanovila tudi pevski zborček. Od 16h do 19h bo vsak dan od ponedeljka do petka s strani naših profesionalcev poskrbljeno tudi za odrasle, željne znanja violine, klavirja, kitare ali solo petja. V naših prijaznih prostorih v Sodnji Kungoti in otroškim igriščem v neposredni bližini, bo tako poskrbljeno za najmlajše,

kot tudi za odrasle skozi ves delovni teden. Ker je naša ponudba nekaj novega in zanimivega v Sloveniji (s tako ponudbo se občasno ukvarja tudi Waldorfski vrtec, saj so pred kratkim poklicali našo violinistko za sodelovanje), smo se odločili, da jeseni 2011 podjetje na široko odpre svoja vrata. Naše prednosti delovanja so v tem, da se prilagajamo potrošnikom in jim cenovno približamo ponudbo, ter s tem pridobimo tudi več zvestih strank. Pri odpiranju našega podjetja se srečujemo tudi s tveganji, saj smo glede vodenja in ustanavljanja podjetja vsi še zelo neizkušeni. To je naše največje tveganje, vendar pa bomo s skupnimi močmi in optimizmom uspešno prodri na trg. Obrnili se bomo tudi na sponzorje, ki bi nam pomagali z zagonom podjetja. (zalošniška firma Zalog, glasbena skupina TOTI). O vsem kar se bo dogajalo in kaj bo novega v našem podjetju in ponudbi, boste lahko vse dni v tednu prebirali na naši spletni strani. Za večjo obveščenost in promocijo našega podjetja, bodo potencialne stranke obveščene preko radia in letakov, ki jih bomo sami delili po ulicah Maribora in v OŠ Kungoti, ter njenih podružnicah. Za teamsko delovanje bo odlično poskrbljeno, saj se zaposleni že od nekdaj poznajo in so sodelovali že v prejšnjih uspešnih projektih (vendar ne v ustanavljanju podjetja). Torej bo v našem podjetju deloval izkušen team na področju glasbe. V prijetnem ambientu in stimulativnih dohodkih, bo naše podjetje za zgled vsem ostalim podjetjem. S tem bomo mogoče pripomogli k bolji ozaveščenosti slovenskih podjetnikov. Napovedi za naš uspeh so dokaj optimistične, glede na tržno analizo. Po podatkih analize se je veliko anketirancev zanimalo za našo ponudbo. Pokazali so navdušenje nad takim načinom dela, kot smo si ga zastavili mi. Predvsem je našim anketirancem všeč, da smo združili ponudbo varstva otrok in poučevanje instrumentov. Če se bodo rezultati anket uresničili vsaj v polovici pričakovanj, nam uspeh ne uide. Kasneje nameravamo razširiti našo ponudbo na področje celotne Slovenije ali tudi v sosednjo Avstrijo, vse to pa je odvisno od povpraševanja.

2 Predstavitev podjetja

Naziv:	MUSIK d.o.o.
Naslov:	Spodnja Kungota 23
Poštna številka in kraj:	2298 Zgornja Kungota
Občina:	Zgornja Kungota
Telefon:	02-56-231-234
GSM:	040-671-221
Fax:	040-671-222
e-mail:	Musik@gmail.com
Spletna stran:	www.musik.si
Lastniki:	Luka Vukan, Mojca Praprotnik, Darko Mali, Manca Brum
Direktor:	Luka Vukan
Matična številka podjetja:	87654321
ID številka za DDV ali davčna številka podjetja:	12345678
Šifra glavne dejavnosti podjetja:	88.910

1 Predstavitev podjetja

2.1 Opis glavne dejavnosti:

dnevno varstvo otrok 88.910 v naših prostorih z zajtrkom in ksilom, ter izobraževanjem na področju glasbe (skozi igro do znanja igranja glasbenega instrumenta).

2.2 Dodatna panoga:

85.520 Izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje na področju kulture in umetnosti.

V ta podrazred spada izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje na področju kulture in umetnosti, ki je formalno organizirano, poteka v različnih oblikah (šola, studio, razred, program, tečaj) in sicer predvsem za prosti čas in osebnostni razvoj. Tovrstno izobraževanje ne vodi do pridobitve naziva poklicne/strokovne izobrazbe in do strokovnih/znanstvenih naslovov.

Sem spada:

- poučevanje igranja klavirja in drugih glasbil
- poučevanje petja
- plesne šole
- fotografski tečaji
- šole risanja, igre ipd.

Sem spada tudi:

- osnovno glasbeno in plesno izobraževanje v glasbenih in podobnih šolah

2.3 Konkurenca

Srečujemo se s konkurenco v glasbeih šolah, vrtcih in privatnih glasbenih ustanovah, vendar smo edinstveni glasbeni vrtec v Sloveniji. Mislimo oz. Predvidevamo, da se bomo s konkurenco lahko spopadli, saj bomo ponudili več kombinacij po ugodnejših, prijaznejših cenah, za različno plačilno sposobne družine. Najbližja konkurenca je v Mariboru, privatna glasbena šola Dori, vendar ne ponujajo poučevanja predšolskih otrok in poučevanja odraslih. Naša dodatna prednost je tudi, da ob enem ponujamo varstvo otrok. Drug konkurenca je glasbena šola v Šentilju, ki je pod občinskim oz. Državnim nadzorom, zato ima malo cenovnega in ponudbenega manevrskega prostora. Konkurenca je od naše ustanove oddaljena okoli 10 kilometrov. Smo pa s konkurenco pripravljeni tudi sodelovati, če bo to le mogoče, saj bi s tem tudi razširili zanimanje za naše storitve tudi na drugačne načine kot pa samo z lastno promocijo.

2.4 Posebnosti naših storitev:

Naše storitve so v Slovenskem prostoru že dokaj razširjene, vendar pa so prednosti naših storitev predvsem v združevanju dveh dobro povezanih panog. Ker se zavedamo finančnih problemov današnje populacije, smo združili vrtec z glasbeno šolo, ter dodali učenje solo petja in poučevanje odraslih, tako da so v mesečno ceno lahko všejejo vse storitve na eno družino oz. gospodinjstvo. Naša posebnost je tudi, da ob varstvu otrok, že ob njihovih prvih korakih iščemo in spodbujamo glasbene talente, ter jih mogoče tudi tako usmerjamo k njihovi poklicni in umetniški prihodnosti. Ker je v vsakem od nas vsaj malo umetnika, bomo s tem načinom poučevanja pridobili še več bodočih glasbenikov. S tem, da ponujamo možnost poučevanja odraslim osebam, bomo pritegnili k naši ponudbi cele družine.

2.5 Ključni dejavniki uspeha

Da bomo uspešni pri našem dolgoročnem projektu, se moramo držati začrtnih ciljev in uresničevati naše ambicije za najmlajše oz. cele družine. Uspeh podjetja vidimo v konkuriranju običajnim tovrstnim ustanovam, z večjo poslovno preračunljivostjo in stiki z javnostjo, ter supešnim in strokovnim vodenjem, ter izvajanjem storitev na najvišji možni ravni. Da pa bo podjetje res uspešno, pa si moramo z dobrim delom zagotoviti dobro ime in s tem privabiti vedno več strank. Ker bomo cene prilagajali, bomo tudi s tem pridobili več strank. Ključni dejavnik uspeha je torej pristen odnos s strankami in tesna povezanost teama.

3 Tržna analiza

3.1 Tržno področje

Naše podjetje namerava sprva poslovali le v Sloveniji in sicer s sedežem v Spodnji Kungoti. Če se bo povpraševanje za naš način dela povečalo, se nameravamo našo ponudbo razširiti na večje območje Štajerske s pridobitvijo novih poslovnih partnerjev. Ker je naša ponudba primerna za cele družine, to pomeni za vse generacije, bomo s tem privabili celotne krajevne skupnosti.

3.2 Analiza strank

Ciljne stranke smo določili že na začetku razvijanja ideje za ustanovitev podjetja. Za uspeh in prepričanje o uspehu smo sestavili vprašalnike, da bi ugotovili koliko oz. kdo bi zares bile naše stranke in koliko zanimanja bi pokazale za naše podjetje. Ankete smo kar osebno raznosili po stanovanjskih neseljih v radiju 10km od sedeža podjetja in seveda tudi v OŠ Kungota in podružnicah. Nekaj anket smo razdelili tudi po raznih družinskih podjetjih. S pomočjo rezultatov anket smo ugotovili, da je naša ideja ciljnih strankah bila zelo blizu rezultatom vprašalnikov. Tako so ankete pokazale, da je v okolini Kungote kar veliko družin, ki otroke vsakodnevno vozijo v vrtec in da so njihovi otroci že sedaj navdušeni nad glasbo (cele družine). Veliko jih plačuje vrtec za dva otroka in tako jih stane vrtec približno 300€ mesečno, žeeli pa bi tudi, da se otroci glasbeno izobražujejo, za to pa bi morali odšteti še dodatnih 100€ ali več na mesec, ker predšolskih otrok ne sprejemajo v glasbene šole in bi jih tako morali voziti na privatne ure v privatne glasbene šole, ki pa so zelo drage in delujejo samo v popoldanskem času. Naše cene za enega otroka se gibljejo do 150€ na mesec vključno z glasbenim instrumentom, tako da jim je cenovno in časovno tak način dela zelo všeč. Tudi sami odrasli bi se udeležili v kar precejšnjem številu popoldanskih, privatnih ur instrumenta (kitare, violine, klavirja). Velike se jih je odzvalo na ponudbo znanja petja, tako da bi bilo možno ustanoviti tudi pevski zbor. Veliko družin bi se odločilo za naš program in otroke vpisala v naš vrtec, kjer bi se naši vzgojiteljici

otrokom tudi zelo individualno posvečali, daj bi bil omejen vpis na 30 otrok. Zelo so zadovoljni z idejo, da smo varstvo združili z glasbo in povabili k sodelovanju cele družine. Po rezulatih anket pričakujemo najmanj 20 vpisanih otrok na začetku delovanja. Približno 20 odraslih bi se odločilo za solo petje ali poučevanje instrumenta po naših zelo ugodnih cenah (še ugodnejše za odrasle, ki bi imeli otroke vpisane v naš program).

3.3 Opis storitev

Glavna storitev bo glasbeni vrtec (dnevno varstvo otrok od 6.30h do 15.30h od ponedeljka do petka). Poskrbljeno bo tako za zajtrk kot tudi kosilo. Otroci se bodo dnevno srečevali z glasbo, zanimivimi instrumetni in seveda vsakodnevno otroško zabavo na različne načine. Povdarek naših storitev je predvsem, da se otroke z igro popelje do znanja igranja in spoznavanja instrumentov, s tem tudi ustanovitev otroškega pevskega zbora. Ukvarjali se bomo tudi s poučevanjem odraslih v popoldanskem času od 16h do 19h od ponedeljka do petka. Imeli bodo možnost spoznavati violino, klavir in kitaro, ter tudi solo petje, vse to pod vodstvom akademsko izobraženega teama z že kar nekaj uspehi v teh vodah.

3.3.1 Cene storitev

Mesečno glasbeno varstvo otrok:

- 1 otrok do 180€ (več otrok iz družine s popustom)

Poučevanje instrumenta:

- violina (1h 15€)
- Klavir (1h 15€)
- Kitara (1h 15€)
- Solo petje (1h 15€)
- Članarina v pevskem zboru (10€ na mesec)

3.4 Opis trga

Ker se bo z odprtjem našega podjetja, ideja hitro razširila do drugih podobnih ustanov, pričakujemo, da se bo konkurenca povečala, zato bo potrebno čim bolj kvalitetno opravljati naše storitve. Reklamiranje našega podjetja bo na začetku ključnega pomena za rast na trgu. Če bo veliko povpraševanja, bomo ponudbo razširili na več regij. Glede na našo unikatnost (zaenkrat) na slovenskem prostoru, mislimo, da imamo velik tržni potencial. Na zalogi imamo še veliko idej kako izboljšati sistem in ponuditi več, a te ideje bomo časovno vključevali glede na finančno stanje podjetja in zanimanja potrošnikov.

3.5 Tržna strategija

Ob razmišljanju kako bi prodri na trg in na podlagi ponudbe reklamiranja podjetij, smo se odločali med televizijsko reklamo (ki je najdražja), reklamo po radiu (sprejemljiva cena glede naš začetni kapital), po časopisih (vključili bi se v štajerski oglasnik) preko interneta (e-oglasnik) in z letaki oziroma zgibankami, ki bi jih delili po ulicah Maribora in v okolini Spodnje Kungote, ter preko facebooka (ustanovili profil MUSIK d.o.o.) in tako pridobili mlade simpatizerje glasbe. Odločili smo se, da televizijsko reklamo na začetku delovanja izključimo, saj bi bil prevelik finančni zalogaj za naše podjetje.

Naš vrstni red reklamiranja bo naslednji:

- Oblikovanje spletne strani www.musik.si,
- Ustanovitev profila MUSIK d.o.o. na facebooku (podatki o sedežu, zanimiva predstavitev dejavnosti, ponudbe, slike prostorov, igrišča in zemljevid lokacije podjetja, link do www.musik.si),
- Oblikovanje letakov in zgibank (vabljiva ponudba s slikami instrumentov, logotip podjetja, opis dejavnosti in ponudbe, www.musik.si),
- Oglas na e-oglasniku (sedež podjetja, opis dejavnosti in vabilo k sodelovanju z našo ponudbo in link do spletne strani www.musik.si),

- Ko bo vse to urejeno pa bomo dali 20 sekundno reklamo na radio Center, ki bo vsebovala zanimiv nagovor (oblikovan bo tik pred odločitvijo), sedež podjetja, in kratek opis posebnosti naših dejavnosti

Le z sistematično urejenim vrstnim redom reklamiranja imamo pregled nad stroški reklamiranja in dober nadzor nad povpraševanjem in tako seveda tudi lažje pospešujemo reklamiranje na nosilcu s katerim imamo največ uspeha.

3.6 Predviden obseg prodaje

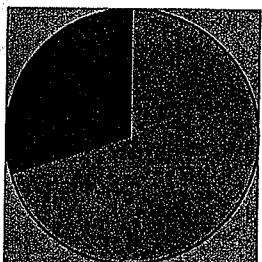
Ker smo edinstveno tako podjetje pri nas, pričakujemo kar veliko zanimanje za naše storitve, zato so naše napovedi za prihodnost zelo optimistične. Ponujamo storitve, ki so povezane s celotnimi družinami, zato mislimo, da smo še toliko bolj mamljivi. Tudi cenovno smo zelo ugodni glede na druge podobne ustanove, saj se bomo zelo prilagajali glede na potrebe in finančni položaj naših strank. Da bi stranke pridobili, pa bo potrebno seveda reklamiranje, ki je že navedeno v prejšnji alineji. Prepričani smo, da bo naše podjetje hitro pridobilo simpatizerje in začelo normalno delovati. Za uspešen začetek potrebujemo vsaj 20 vpisanih otrok v vrtec in najmanj 20 strank (odraslih, šolarjev, dijakov, študentov), ki bi se učile igranja instrumenta ali solo petja. Mislimo, da bodo te številke že z reklamo hitro dosežene in pričakujemo hitro rast povpraševanja, ker bodo naše storitve izvedene na najvišji možni ravni. Če se bo povpraševanje zelo povečalo, bomo ponudbo razširili še na druga slovenska območja, mogoče tudi v sosednjo Avstrijo (cenovno smo za njihov trg zelo ugodni), ki pa je zelo blizu.

3.7 Anketa za aktivnost podjetja

(100 naključno izbranih družin)	DA	NE
Ali imate predšolskega otroka?	70 od 100	30 od 100
Je vaš otrok vpisan v vrtec?	62 od 70	8 od 70
Ali bi vpisali vašega otroka v tak program (poučevanje o glasbi in glasbenih instrumentih predšolskih otrok skozi igro med dnevnim varstvom)?	43 od 62	19 od 62
Vas zanima znanje igranja instrumenta, solo petja, članstva v pevskem zboru (če da, ustrezno obkrožite)?	38 od 100	58 od 100
Kakšna se vam zdi ideja združitve poučevanja glasbe in dnevnega varstva otrok (vrtca)?	Zanimiva	nezanimiva
	57 od 100	43 od 100

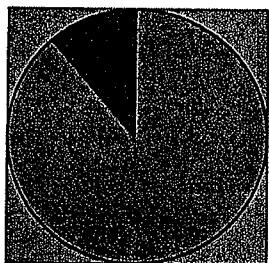
2 Rezultati ankete

1 Ali imate predšolskega otroka?



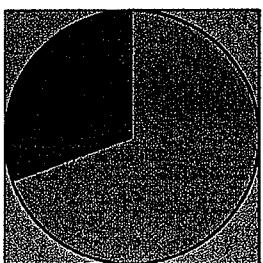
DA
 NE

2 Je vaš otrok vpisan v vrtec?



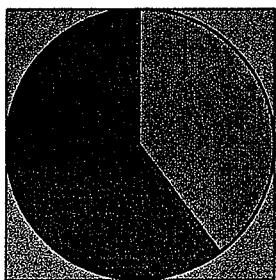
DA
 NE

3 Ali bi vpisali vašega otroka v tak program (poučevanje o glasbi in glasbenih instrumentih predšolskih otrok skozi igro med dnevnim varstvom)?



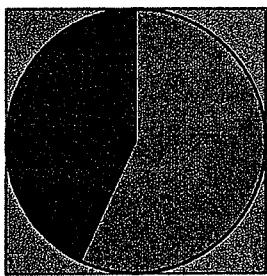
DA
 NE

4 Vas zanima igranje instrumenta, solo petja, članstva v pevskem zboru?



DA
 NE

5 Kakšna se vam zdi ideja združitve poučevanje glasbe in dnevnega varstva otrok?



ZANIMIVA
 NEZANIMIVA

S pomočjo ankete smo ugotovili, da bi tovrstne storitve pritegnile kar velik delež prebivalstva Slovenije oz. družin, zato menimo, da bomo že z zagonom pridobili kar nekaj stalnih strank.

4 Razvoj

V praksi je znano, da podjetje, ki v globalni ekonomiji želi plemenititi svoj kapital, za to potrebuje inovativnost. Danes postaja inovativnost ključen vzvod za ustvarjanje dodane vrednosti in osrednji vir diferenciacije ter konkurenčne sposobnosti. Zato kliče po spremembah v vodenju, organiziraju, delovanju. Ker smo šele na začetku delovanja, oz. v vazi ustanavljanja, mislimo da so naše ideje za trenutno stanje kar inovativne, ker je združevanje vrtca in glasbene šole pri nas še tabu tema in smo mi prvi, ki si upamo s tako idejo prodreti na trg. Razvoj podjetja bomo dosegli samo tako, če se bomo načančno posvetili preračunavanju in doslednem spremeljanju napredka. Ker ima naš team rad spremembe in čimveč novih idej, bomo sčasoma vključevali v naše storitve in ponudbo tudi novosti. Za razvoj in izvajanje storitev pa seveda potrebujemo osnovna sredstva, prostore, pohištvo, predmete za delo (klavir, violina, kitara, igrače za otroke...). Izvajanje storitev bomo tudi časovno zaporedno nadgrajevali.

5 Opravljanje storitev

5.1 Lokacija podjetja

Naše podjetja bo imelo sedež na štajerskem koncu in sicer v Spodnji Kungoti pri Mariboru. Izbrali smo tako lokacijo zato, ker je v tistem koncu veliko družin in konkurenca ni ob naslednjem koraku. Lokacija se nam zdi idealna, saj je zelo blizu osnovni šoli in vaški skupnosti, kjer se dnevno giblje največ ljudi. Je tudi blizu cerkve, tako da bomo vedno v središču pozornosti. Ker bo podjetje v bližini vsakega okoliškega doma, bo toliko privlačnejše za vse družine, ker jim otrok ne bo treba voziti daleč v glasbeno šolo in vrtec, temveč bo vse na enem mestu. Najeli smo prostore v pritličju na novo zgrajene poslovne stavbe v bližini otroškega igrišča, ki pa ima veliko oken in tako prepušča v poslopje ogromno dnevne svetlobe.



1 Poslovna stavba (vrtec) MUSIK d.o.o. Kungota

5.2 Poslovni prostori

Najeli smo 3 prostore v skupni kapaciteti 100m². Največji prostor bomo opremili za vrtec, druga dva prostora pa za poučevanje instrumentov, s tem da bo največjem prostoru tudi v popoldanskem času potekalo poučevanje instrumentov in solo petja, ter pevskega zbara. Seveda bo treba s pregradnimi stenami v največjem prostoru urediti tudi manjšo garderobo, umivalnico in stranišče.

- Kapacitete: prostor za vrtec (50m²),
- glasbena soba 1 (25m²),
- glasbena soba 2 (25m²)

5.3 Oprema

Za normalen zagon vsako podjetje potrebuje tudi opremo, material in določene pripomočke za delo. Za nakup opreme smo se odločali na podlagi cenovnih ugodnosti in kvalitete ponudbe.

S skupnimi zaključki smo prišli do odločitve, da bomo potrebo opremo kupovali pri naslednjih ponudnikih:

- prostor (urejen in varen za uporabo, z vsemi priljubčki- elektrika, voda, ogrevanje)
- potrebujemo sanitarno opremo (talne ploščice, wc školjko in umivalnik),
- montažerja, ki nam bo zmontiral umivalnico na priključke, ki so že napeljani v prostoru za vrtec,
- potrebujemo pohištvo, 5 otroških mizic, 20 stolčkov, 3 pisalne mize in 3 pisarniške stole, 3 velike omare za arhiviranje in razno dokumentacijo, ter manjšo garderobno omaro,
- risalne pripomočke za otroke
- pisarniški material
- električni kuhalnik za čaje, kave...
- hladilnik
- za delo potrebujemo klavir, violino, kitaro, stojala za note, metronome, mikrofone in druge glasbene pripomočke,
- Storitve lahko tehnično izboljšamo z nakupom hi-fi sistema za učenje solo petja, sistema za video karaoke, lcd televizorja in manjšega ozvočenja.

S pomočjo te osnovne opreme, bo naše delo lahko steklo po načrtih. Seveda bo potreben natančen izračun vseh teh stroškov, podjetij kjer bomo nabavljali in datumov nabave, da se ne bomo ušteli pri začrtanih ciljih. Prikaz vseh teh stroškov bo opredeljen v poglavju za bilanco stanja in poslovnega izida.

5.3.1 Nabava opreme

Večino opreme navedene v prejšnjem poglavju, bo treba nabaviti že kar na začetku zagona naših storitev. Najprej je seveda nujno imeti prostore pripravljene za vselitev opreme. Ker smo vzeli prostore v najem, ki so že urejeni in imajo osnovne potrebne priključke, je na nas le še, da opremo kupimo in jo smiselno porazdelimo po prostorih.

Postopek oz. vrstni red nabave in podjetij od katerih bomo nabavljali:

- Najprej bomo kupili sanitarno opremo, ker mora taka ustanova imeti nujno urejene prostore za osebno higieno. Školjko, umivalnik in ploščice bomo kupili preko spletne strani www.bolha.com,
- Kot drugo, nujno za delo potrebujemo glasbene instrumente, ter ostale glasbene pripomočke (violine, kitare, klavir, metronome, stojala za note in notne zvezke, ter gradiva za delo), ki jih bomo kupili v prodajalni Hartman v Mariboru.
- Tretje je v našem načrtu nabave pohištvo (stoli, mize, omare, ležišča za popoldansko počivanje otrok...), ki ga bomo nabavili pri Ikei.
- Nujno potrebujemo še kar nekaj raznovrstnih igrač za otroke,
- Pisarniško opremo bomo kupili preko DZS-ja.
- Potrebujemo še kuhalnik za kavo, hladilnik in računalnik za urejanje naše spletne strani in spremljanje na forumu. To opremo bomo nabavili preko www.mimovrste.si
- Če nam bo ostalo še kaj finančne zaloge za nakupovanje, imamo v načrtu, da pred začetkom delovanja kupito še hi-fi opremo, sistem za videokaraoke in mikrofone. Vse to bomo nakupili preko www.mimovrste.si.

Z nakup vse potrebne opreme nameravamo odštetiti od našega začetnega kapitala 15.000€. Koliko bomo dejansko odšteli za vso opremo, pa bo vidno iz kalkulacij, ki sledijo.

5.3.2 Predvideni stroški za nabavo opreme

- Wc školjka talni izliv - PERLA NOVA - J3262, DOLOMITE (105€),
- Umivalnik Dolomite + pipa - armatura Armal (30€),
- Kopalniške ploščice Chrome grigio chiaro 20x20, modre, Cisa, 7m² (175€),
- montaža kopalniške opreme, izvajalec bo Auguštin Marjan-Peter s.p. (350€)
- Hemingway digital piano dp501rw (600€),
- Šolska kitare, 4 komadi (400€),
- Šolske violine 4 komadi (2000€),
- 3 metronomi (100€),
- 3 stojala za note (90€),
- 3 pisalne mize (210€),
- 3 pisarniške stole (200€),
- 6 otroških mizic Mammut (150€)
- 20 otroških stolčkov Svala (160€),
- 3 arhivarne omare Schafer B 10 (687€),
- Garderobna omara s 30 obešalniki KIT Žički d.o.o. (200€),
- Pisarniški material, mape, pisala... (150€),
- Duktig mini otroška kuhinja (90€),
- 3 Mammut regalne omarice za shranjevanje igrač, knjig..(270€),
- Razne plišaste in druge igrače (200€),
- 20 zložljivih otroških ležišč (800€),
- Kuhalnik za kavo in čaj (50€),
- Manjši hladilnik za hlajenje raznih pijač in hrane (200€).

Ocenujemo, da bodo približni stroški nabave opreme na začetku znašali okoli 7350€. Ker bomo veliko različne opreme kupovali pri enakih dobaviteljih, računamo na popuste, tako da bodo stroški vsekakor nižji od izračunanih.

5.4 Predpisi

Za normalen zagon podjetja, bomo seveda mogli upoštevati določene predpise o zakonitem delovanju oz. opravljanju naših storitev.

Ker ne želimo tvegati, bomo natančno spoznali zakone, ki so določeni za delovanje naše ustanove.

5.4.1 Predpisi, ki pogojujejo zagon MUSIK d.o.o.

Predšolsko vzgojo, ki jo izvajajo javni in zasebni vrtci ureja ZVrt: Zakon o vrtcih (Uradni list RS, št. 100/05 - UPB2 in 25/08).

Temeljne naloge vrtcev so pomoč staršem pri celoviti skrbi za otroke, izboljšanje kvalitete življenja družin in otrok ter ustvarjanje pogojev za razvoj otrokovih telesnih in duševnih sposobnosti.

Predšolska vzgoja v vrtcih je sestavni del sistema vzgoje in izobraževanja in poteka po načelih:

- demokratičnosti,
- pluralizma,
- avtonomnosti,
- strokovnosti in odgovornosti zaposlenih,
- enakih možnosti za otroke in starše,
- upoštevaje različnosti med otroki, pravice do izbire in drugačnosti in ohranjanja ravnotežja med raznimi vidiki otrokovega telesnega in duševnega razvoja.

5.4.2 Še nekateri podzakonski predpisi za področje delovanja vrtcev:

- Pravilnik o dokumentaciji v vrtcu (Uradni list RS št. 41/97)
- Pravilnik o publikaciji vrtca (Uradni list RS št. 64/ 96)
- Pravilnik o vzgojno-varstvenih družinah (Uradni list RS št. 64/96, 76/08)
- Pravilnik o pogojih za občasno varovanje otrok na domu (Uradni list RS št. 41/97)
- Pravilnik o normativih in minimalnih tehničnih pogojih za prostor in opremo vrtca (Uradni list RS št. 73/00, 75/05, 33/08, 123/08)
- Pravilnik o normativih in kadrovskih pogojih za opravljanje dejavnosti predšolske vzgoje (Uradni list RS št. 75/05, 82/05, 76/08, 77/09)
- Sklep o programu za predšolske otroke (Uradni list RS št. 33/99)
- Odredba o postopnem uvajanju Kurikula za vrtce (Uradni list RS št. 40/99, 33/00)

5.4.3 Predpisi in cilji za delovanje glasbene šole

Glasbeno ter plesno vzgojo in izobraževanje v javnih in zasebnih glasbenih šolah ureja Zakon o glasbenih šolah (ZGla, Uradni list, št. 29/00, 60/06, 81/2006-UPB1).

V ZGla so določeni tudi cilji vzgoje in izobraževanja v glasbenih šolah, in sicer:

- odkrivanje in razvijanje glasbene in plesne nadarjenosti,
- sooblikovanje osebnosti in načrtno izboljševanje glasbene izobraženosti prebivalstva,
- doseganje ustreznega znanja in pridobivanje izkušenj za začetek delovanja v ljubiteljskih instrumentalnih ansamblih, orkestrih, pevskih zborih ter plesnih skupinah,
- pridobivanje znanja za nadaljnje glasbeno in plesno izobraževanje,
- omogočanje umetniškega doživljjanja in izražanja,
- vzgajanje za multikulturalno družbo, hkrati pa razvijanje in ohranjanje lastne kulturne in naravne dediščine.

5.4.4 Nekateri podzakonski akti za področje delovanja glasbenih šol:

- Pravilnik o dokumentaciji v glasbenih šolah (Uradni list RS, št. 44/01, 1/04, 66/06)
- Pravilnik o izvajanju pouka v glasbenih šolah (Uradni list RS, št. 82/03)
- Odredba o smeri strokovne izobrazbe, ki jo morajo imeti učitelji, korepetitorji in knjižničarji v
- Pravilnik o zbiranju in varstvu osebnih podatkov v glasbenih šolah (Uradni list RS, št. 117/04)
- Pravilnik o obrazcih javnih listin v glasbeni šoli (Uradni list RS, št. 44/08)

Da bomo lahko poslovali po vseh zakonih, moramo dobro poznati vse te zakonske akte in jih seveda tudi upoštevati. Tako ne bomo prišli v navzkriž z zakonom in se bomo s tem izognili tudi morebitnim denarnim kaznim, ki bi povzročali stroške v našem poslovanju in s tem tudi lahko ogrozili delovanje našega podjetja.

5.5 Potek izvajanja storitev

Naše storitve bodo vsem potencialnim strankam na voljo od ponedeljka do petka in sicer od 6.30h do 15.30h glasbeni vrtec in od 16h do 19h poučevanje instrumentov, ter solo petja.

Glasbeni vrtec		Poučevanje instrumentov	
Delovni čas (pon.-pet.)	6.30h-15.30h	violina	Od 16h do 19h
		klavir	Od 16h do 19h
		kitara	Od 16h do 19h
		solo petje	Od 16h do 19h

3 Potek izvajanja storitev

5.6 Zaposleno osebje

Da bo naše podjetje funkcionalo na nivoju, bo našo ekipo sestavljalo nekaj odličnih glasbenikov in vzgojiteljev. Odločili smo se, da bo team zaposlenih sestavljen iz naslednjih članov:

- Luka Vukan, direktor

Rojen leta 1989 v Mariboru. Trenutno stanujem na Črnivcu 24a, v občini Radovljica. Vedno sem dosegeljiv na mobilnem telefonu (040-671-221) ali na elektronski pošti (sn2per@hotmail.com). Trenutno se pripravljam na maturitetni preizkus, že odločen, da po končani maturi zaženem podjetje MUSIK d.o.o. Nimam še izkušenj iz vodenja podjetja, vendar se s trudom in voljo da vse doseči. Skozi šolanje sem si pridobil kar nekaj znanja o gospodarstvu, zato ga bom tudi vestno uporabil. Angleščina mi ne dela nikakršnih težav, zato bom z lahkoto spremiljal dogajanje v poslovнем svetu. Z računalniki se kar dobro znajdem in bo s tem olajšano tudi moje pisarniško delo. Skrbel bom tudi za reklamo podjetja, za računovodske storitve pa se bom povezal z računovodskim servisom iz Zgornje Kungote.

- Mojca Praprotnik, akademska violinistka in vzgojiteljica

Rojena je 3. julija 1979 v Mariboru in stanuje v Spodnji Kungoti. Njena kontaktna številka je 041-876-880, lahko pa jo dobite tudi na mail: mojcap@gmail.com. Mojca je profesorica viole, poučuje pa tudi violino. Izobraževala se je na akademiji za glasbo v Ljubljani in doštudirala violo. Sodelovala je v različnih zasedbah, orkestrih (komornih), ansamblih. Ima 9 let izkušenj na področj poučevanja violine, viole, ter godalnega orkestra in je kvalificirana za vzgojiteljstvo. V našem podjetju bo članica teama, ki bo skrbel za dpoldansko varstvo otrok, v popoldanskem času pa bo poučevala vse željne igranja violine ter viole (petje, pevski zbor).

- Manca Brum, profesorica klavirja in vzgojiteljica

Rojena 23.4.1980 v Ljubljani in trenutno stanujoča na Slovenski cesti 14, v Ljubljani. Njena kontaktna številka je (040-334-112), lahko pa jo dobite tudi na mail (mancab). Njena kontaktna številka je (040-334-112), lahko pa jo dobite tudi na mail (mancab@hotmail.com). Šolala se je na konservatoriju v Ljubljani in kasneje študirala klavir in opravila izpite za vzgojiteljico. V obeh smereh ima že kar nekaj izkušenj, tako da svoje delo opravlja vestno in na najvišji možni ravni, zato bo zelo dober in pomemben člen našega podjetja. V dopoldanskem času bo vzgojiteljskega teama, v popoldanskem času 3krat na teden pa bo poučevala tudi vse željne znanja igranja klavirja.

- Darko Mali, akademski kitarist in tonski tehnik

Roven 28.4.1981 v Kranju. Trenutno živi v Radovljici. Lahko ga pokličete na telefon (040-334-225) ali pa ga kontaktirate preko maila (mali@hotmail.com). Po končani srednji glasbeni šoli v Ljubljani se je šolal v Bostonu, tam opravil profesionalne izpite za kitaro in si pridobil naziv akademskega glasbenika. Do sedaj je sodeloval že z mnogimi zanimimi imeni (Bon Jovi, Robbie Williams...), tako da bo zelo dobro poskrbel za vse željne znanja kitare. Vsakodnevno se bo pridružil tudi vrtcu, kjer bo 1h zabaval najmlajše z igranjem kitare. V popoldanskem času bo na voljo vsem, ki bi se radi naučili igrati kitaro.

6 Menedžment

6.1 Organizacija

S pomočjo organizacijske strukture lažje in bolj pregledno ponazorimo delovanje podjetja, delovne skupine in delovna mesta.

Organizacijska shema MUSIK, d.o.o.

PODJETJE MUSIK, d.o.o.

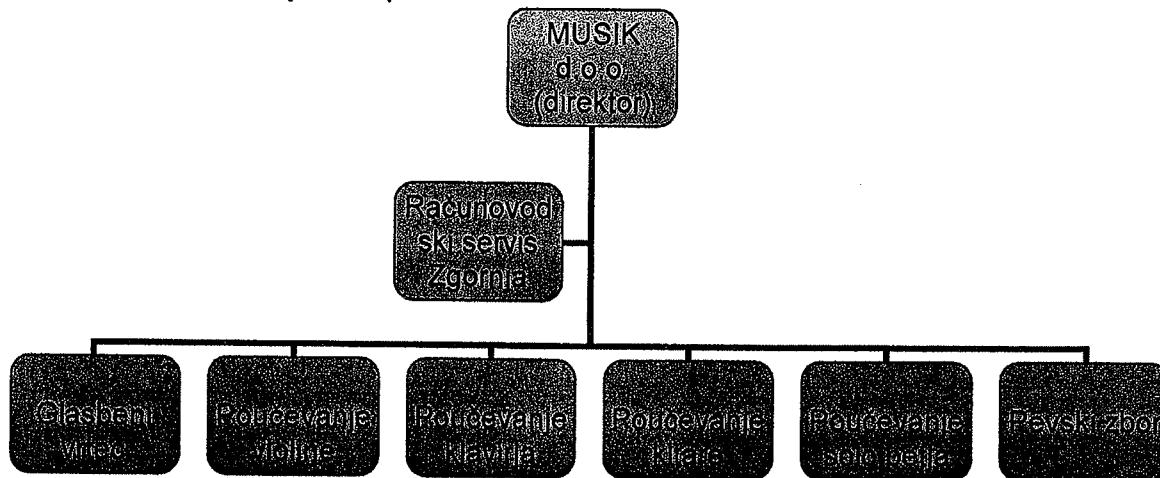
Direktor.: Luka Vukan

Partnerji: Računovodski servis Zgornja Kungota

Tržno komuniciranje: Luka Vukan

Oddelki:

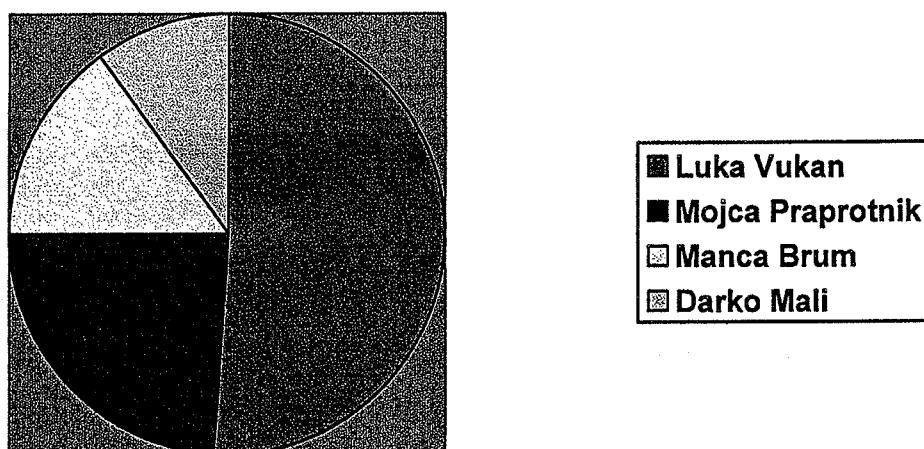
1. Glasbeni vrtec: Mojca Praprotnik
2. Poučevanje violine: Mojca Praprotnik
3. Poučevanje klavirja: Manca Brum
4. Poučevanje kitara: Darko Mali
5. Poučevanje solo petja: Mojca Praprotnik
6. Pevski zbor: Mojca Praprotnik



6.2 Lastništvo:

V našem podjetju ima vsak od članov teama določen delež. Sporazumno, glede na vložen kapital smo ugotovili, da so deleži posameznikov naslednji:

- Luka Vukan: 51% delež
- Mojca Praprotnik: 24% delež
- Manca Brum: 15% delež
- Darko Mali: 10% delež



6 Deleži posameznikov v podjetju

6.3 Cilji podjetja:

Cilji našega podjetja so dolgoročni. Želimo se čim bolj približati strankam, da se bodo ob naših storitvah počutile čim bolj domače in udobno. Prilagajali se bomo različno plačilno sposobnim družinam, da bodo tudi manj finančno preskrbljeni otroci lahko uživali v naši ustanovi. Z našimi storitvami želimo razširiti znanje in zanimanje o glasbi. Da bomo dosegli uspeh, moramo poskrbeti tudi za dobro zaposlenih, tako da je naš cilj tudi zagotoviti dobre in stimulativne plače. Seveda je pa naš cilj tudi z najnižjimi možnimi stroški doseči zaželen dobiček. Naša vizija je ustvariti nekakšno skupnost, kjer se bodo vsi otroci počutili enakovredno.

6.4 Nagrajevanje zaposlenih:

Da bo naše podjetje izvajalo storitve na najvišji možni ravni in z veliko motivacije, je seveda potrebno poskrbeti tudi za dobro zaposlenih z nagrajevanjem ob uspešnem delu. Odločili smo se, da bomo zaposlene nagrajevali na podlagi uspešnega pridobivanja strank in zadovoljivosti naših storitev. Če bodo člani teama pri tem uspešni, se bo s tem zvišala tudi njihova mesečna plača v obliki raznih dodatkov. Če bodo prihodki presegali naša pričakovanja, pa bodo ob koncu leta vsi zaposleni deležni tudi dodatnih bonusov (13. plača, božičnica...). Plača zaposlenega bo odvisna tudi od števila pridobljenih strank. Z vsako novo stranko se bo dohodek zaposlenemu zvišal za določen odstotek.

6.5 Vloga zunanjih strokovnjakov:

Za opravljanje računovodskeih storitev, smo se odločili, da se povežemo z računovodskim servisom **Zgornja Kungota**, ki bo za nas opravljaj določena storitve:

- Storitve vodenja temeljnih poslovnih knjig (glavna knjiga, dnevnik glavne knjige),
- Storitve vodenja analitičnih evidenc kupcev in dobaviteljev (spremljanje terjatev in obveznosti, izpisi odprtih postavk),

- Računovodske storitve vodenja analitične evidence stroškov in prihodkov,
- Obračun osebnih prejemkov in vse evidence v zvezi s plačami za DURS in ZPIZ,
- Obračun drugih prejemkov fizičnih oseb: študentske napotnice, avtorski honorarji, podjemne pogodbe, potni stroški,
- Vodenje evidence osnovnih sredstev z obračuni amortizacije,
- Obračun davka na dodano vrednost,
- Obračun zamudnih obresti, izpis opominov,
- Izdelava računovodskega izkazov (izkaz poslovnega izida, bilanca stanja, izkaz gibanja kapitala, izkaz finančnih tokov),
- Izdelava davčne bilance,
- Periodična računovodska poročila in storitve po želji podjetja,
- Izdelava aktov in sklepov podjetja, povezanih z računovodskim poslovanjem (pravilnik o blagajniškem poslovanju, pravilnik o popisu, pravilnik o računovodstvu, akt o sistematizaciji delovnih mest.),
- Opravljanje elektronskega plačilnega prometa,
- Računovodske analize poslovanja,
- Kontrola poslovanja ter sprotno opozarjanje na računovodske nepravilnosti,
- Arhiviranje računovodske in poslovne dokumentacije,

Nudili nam bodo tudi finančno svetovanje:

- Svetovanje o možnih izboljšavah poslovne situacije.
- Finančno planiranje (kratkoročni in dolgoročni finančni načrti).
- Finančno analiziranje poslovanja (finančna slika o poslovanju lastnega podjetja ali finančna ocena poslovnih partnerjev).
- izbira ustrezne banke, kontakt z bankami, pogajanje o kreditih in obrestnih merah, priprava finančne dokumentacije za pridobitev posojil.
- Svetovanje o naložbah in finančnih odločitvah, svetovanje pri vlaganju prostih sredstev na domače in tujе finančne trge ter pri vlaganju v nepremičnine.

7 Kritična tveganja

7.1 Možna tveganja

Seveda se pri vsakem podjetju srečujemo z rabičnimi tveganji in tako se tudi v našem podjetju. Naša tveganja predstavlja predvsem količina povpraševanja po naših storitvah, torej je večji del uspeha odvisen samo od potrošnikov. Če bo povpraševanja manj od minimalnih pričakovanj, lahko našemu podjetju grozi propad. Ker bomo že na začetku vložili velik del sredstev, se bo potrebno še posebej potruditi, da ta tveganja omejimo. Če kupci ne bodo dovolj informirani o naši ponudbi, naše podjetje tvega obstoj. Tveganje obstaja, če stranke ne bodo redno plačevale računov naših storitev. Ob pojavu nove konkurenca na trgu s podobno zamislio, lahko zniža naš prihodek in s tem ogrozi normalno delovanje MUSIK d.o.o. Če se o poslovnih partnerjih ne bomo dovolj pozanimali, ti lahko ogrozijo naše poslovanje in zvišajo naše stroške.

7.2 Ukrepi za zmanjševanje tveganja

Za zmanjševanje tveganja, smo se odločili, da uvedemo naslednje ukrepe:

- več sredstev namenimo promociji našega podjetja,
- cenovno se čim bolj približamo potrošnikom,
- strogo varujemo našo poslovno idejo,
- v primeru neplačevanja odslovimo stranko,
- če se pojavi nova konkurenca, ponudimo strankam dodatne ugodnosti,
- dobro se bomo informirali o delovanju naših poslovnih partnerjev

8 Terminski plan aktivnosti za leto 2011

S terminskim planom aktivnosti ponazorimo načrt dela v našem podjetju, razvoj ideje, določanje ponudbe, kadra, analizo trga, lokacijo podjetja. Opredelimo plan dela po mesecih in tako imamo preglednejše predstavljene zastavljene cilje skozi celo leto.

Aktivnost	jan	feb	mar	aprīl	maj	jun	jul	avg	sep	okt	nov	dec
Pojavlja se ideja												
Natančna opredelitev ideje												
Izbira dejavnosti												
Izbira imena podjetja												
Lastnost podjetja												
Določanje kadra												
Določanje ponudbe												
Analiza trga												
Predvidena prodaja												
Lokacija podjetja												
Določanje poslovnih partnerjev												
Določanje zaposlenih												
Načrt nabave sredstev in nabava												
Oblíkovanje cen												
Trženje in oblikovanje												
Določitev stroškov												
Bilanca stanja												
Napoved za prihodnost												

4 Terminski plan aktivnosti 2011

9 Finančne projekcije

9.1 Razpoložljivi začetni kapital v €

Aktiva (sredstva)		Pasiva (viri sredstev)	
Osnovna sredstva-		lastniški kapital	30.000
Obratna sredstva		osnovni kapital	30.000
Skupaj	30.000		
Denarna sredstva	30.000		
Aktiva skupaj	30.000	Pasiva skupaj	30.000
5 Začetni kapital			

9.2 Predračun zagonskih stroškov in izračun denarnih tokov do začetka poslovanja v €.

	MAJ	JUN.	JUL.	AVG.
ZAČETNA DENARNA SREDSTVA	30.000	28.140	24.170	20.040
ODLIV	1.860	3.970	4.630	7.060
UREDITEV PROSTORA	660			
NAJEMNINA	1.200	1.200	1.200	1.200
OPREMA			1.160	2.320
INVENTAR		770	770	1.540
REKLAMA		2000	1500	2000
POTREBNA SREDSTVA	1.860	3.970	4.630	7.060
STANJE DENARNIH SREDSTEV	28.140	24.170	19.540	12.480

6 Predračun pred začetkom poslovanja

9.3 Preoblikovanje sredstev iz denarne v materialno obliko

MESEC	VRSTASPREMEMBE	SREDSTVA			VIRI SREDSTEV
		Osnovna dolgoročna sredstva	gibljiva kratkoročna sredstva	inventar	
MAJ	začetno stanje	Zagonski stroški	oprema	denar	lastniški kapital
MAJ	ureditev prostora	660		30.000	
	najemnina	1.200		-660	
JUNIJ	najemnina	1.200		-1.200	
	inventar			-770	
JULIJ	najemnina	1.200		770	
	reklama	2.000		-2.000	
AVGUST	najemnina	1.200		1.160	
	Oprema			-1.200	
	inventar	1.500		-1.160	
	reklama			-770	
	najemnina	1.200		-1.500	
	reklama			770	
	oprema	1.500		-1.200	
	inventar	2.000		-1.540	
	reklama			-2.000	
KONČNO STANJE:		10.960		3.480	3.080
					30.000

7 Preoblikovanje sredstev iz denarne v materialno obliko

9.4 Začetna bilanca v €

AKTIVA		PASIVA	
Stalna sredstva	14.440	Dolgoročni vir	
>zagonski vložek	10.960	Lastni kapital	30.000
>oprema	3.480		
 Obratna sredstva	 15.560		
>denarna sredstva	12.480		
TRR	12.000		
Blagajna	480		
>inventar	3.080		
 SKUPAJ AKTIVA	 30.000	 SKUPAJ PASIVA	 30.000

8 Začetna bilanca stanja

9.5 Planirana bilanca uspeha za prvo leto poslovanja

Pri načrtovanju bilance uspeha smo upoštevali

- na strani prihodkov predviden obseg prodaje storitev
- na strani odhodkov:
- Za amortizacijo glasbenih instrumentov 20% letno amortizacijsko stopnjo
- Pri zaposlovanju tri redno zaposlene delavce
- Pri nabavi opreme in inventarja sedanje tržne cene
- Pri davku na dobiček upoštevamo 21% stopnjo
- Zanemarili bomo prihodke in odhodke financiranja, ker predvidevamo, da se bodo občasni presežki oz. primanjkljaji izravnali.

PRIHODKI POSLOVANJA	118.900€
ODHODKI	118.618€
Materialni stroški	9.825
Bruto plače	80.592
Amortizacija	1.200
Nematerialni stroški	27.001
BRUTO DOBIČEK	282€
Davek od dohodka pravnih oseb 21%	47€
NETO DOBIČEK	235€

9 Planirana bilanca uspeh za prvo leto poslovanja

9.6 Denarni tok za eno leto poslovanja v €

9.7 Točka preloma

Za izračun točke preloma potrebujemo informacijski sistem, ki temelji na podlagi poznavanja strukture stroškov (fiksni in vriabilni stroški). Točko preloma bomo izrazili s številom ur poslovanja.

$$Q = \frac{\sum FC}{PC/eno - VC/eno}$$

$$Q = \frac{107.593\text{€}}{(118.900\text{€}/2.800uro) - (9.825\text{€}/2.800uro)}$$

$$Q = \frac{107.593\text{ €}}{42,46\text{ €}/uro - 3,51\text{ €}/uro}$$

$$Q = \frac{107.593\text{€}}{38,95\text{€}}$$

$$Q = 2762 \text{ ur}$$

Točko preloma bomo dosegli pri 2762 urah, kar pomeni 98,6% celotnega fonda ur. Delati bi morali skoraj 12 mesecev, da bi dosegli točko preloma. Odhodke bomo pokrili s stroški.

9.8 Kazalci

9.8.1 Gospodarnost ali ekonomičnost

$$E = prihodki / odhodki$$

$$E = 118.900\text{€} / 118.618\text{€}$$

$$E = 1,002$$

Podjetje posluje ekonomično, ker je razmerje med prihodki in odhodki večje od 1.

9.8.2 Produktivnost

P= prihodki / število zaposlenih

P= 118.900€ / 3

P= 39.633€/ zaposlenega

Produktivnost nam pove uspešnost zaposlenih. Pri nas en delavec ustvari 47.967€ prihodka v enem letu.

9.8.3 Kazalci rentabilnosti oziroma donosnosti

9.8.3.1 Rentabilnost

R= neto dobiček / vložena sredstva

R= 235€/ 30.000€

R= 0,009

R= 0,9%

Kazalec pokaže donosnost porabe vseh sredstev pri ustvarjanju dobička. Naša donosnost je 0,009 oziroma delež dobička vloženih sredstev je 0,9%.

9.8.3.2 Stopnja bruto dobička

Stopnja bruto dobička= bruto dobiček/prihodki

SBD= 282€ / 118.900€

SBD= 0.0024 * 100

SBD= 0.24%

Delež bruto dobička v prihodkih je 0.24%.

9.8.3.3 Stopnja neto dobička

Stopnja neto dobička = neto dobiček / prihodki

$$\text{SND} = 235\text{€} / 118.900\text{€}$$

$$\text{SND} = 0.0019$$

$$\text{SND} = 0.19\%$$

Delež neto dobička v prihodkih je 0.19%.

9.8.4 Količniki uspešnosti obračanja kapitala

9.8.4.1 Količnik obračanja celotnih sredstev

K.O.C.S. = prihodki / vložena sredstva

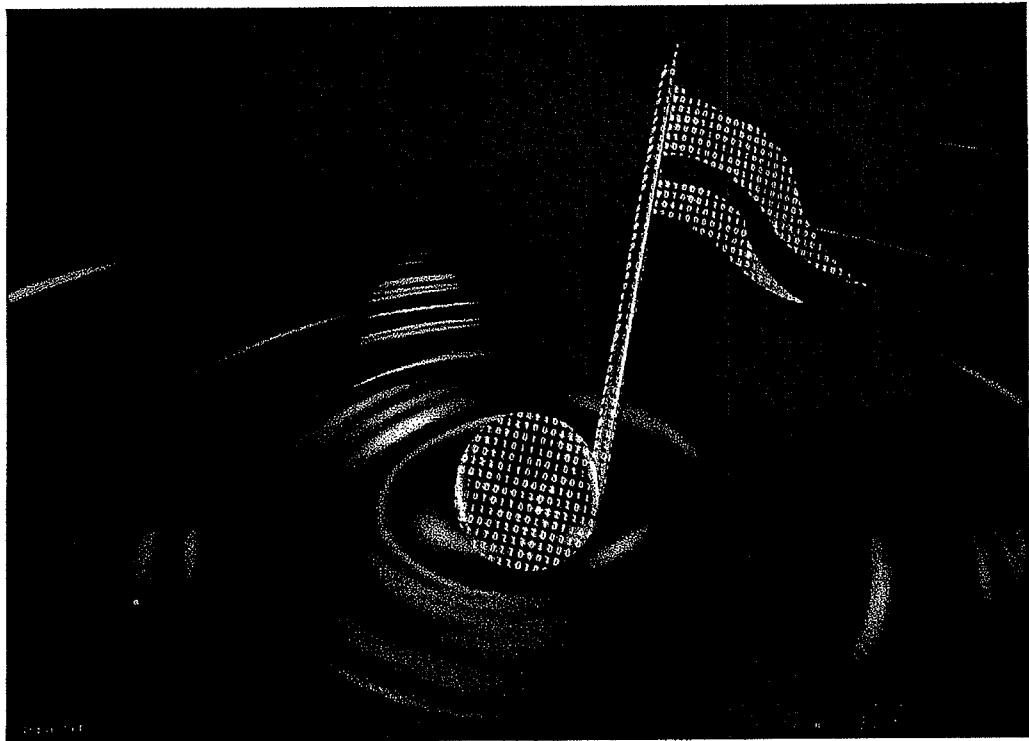
$$\text{K.O.C.S.} = 118.900\text{€} / 30.000\text{€}$$

$$\text{K.O.C.S.} = 3,96$$

S tem koeficientom merimo učinkovitost uporabe sredstev za ustvarjanje prihodkov od prodaje storitev.

10 Priloge

10.1 Logotip podjetja



2 Logotip podjetja

10.2 Vizitka:



3 Vizitka

10.3 Cenik storitev:

MUSIK d.o.o.	Mesečna članarina	1 ura
Glasbeni vrtec	150€ - 180€	/
Poučevanje violine	100€ - 140€	15€
Poučevanje kitare	100€ - 140€	15€
Poučevanje klavirja	100€ - 140€	15€
Poučevanje solo petja	100€ - 140€	15€
Pevski zbor	15€	/

11 Cenik

10.4 Anketa:

Anketa za podjetje MUSIK d.o.o.

Anketa je namenjena delu raziskave trga. Njeni rezultati nam bodo pokazali stanje potencialnih strank in zanimanje za naše podjetje.

1. Spol

- M
- Ž

2. Ali imate predšolskega otroka?

- Da
- Ne

3. Je vaš otrok vpisan v vrtec?

- Da
- Ne

4. Kolikšen je vaš mesečni obrok plačila vrtca?

- 100€ - 150€
- 150€ - 170€
- 170€ - 190€
- 190€ - 230€
- 230€ in več

5. Kakšna se vam zdi ideja združitve poučevanja glasbe (poučevanje instrumentov, solo petja, pevski zbor odraslih in otrok) in dnevnega varstva otrok (vrtca)?

- Zanimiva
- Nezanimiva

6. Ali bi vpisali vašega otroka v tak program (poučevanje o glasbi in glasbenih instrumentih predšolskih otrok skozi igro med dnevnim varstvom)?

- Bi
- Ne bi

7. Vas zanima znanje igranja instrumenta, solo petja, članstva v pevskem zboru (če da, ustrezno obkrožite)?

- Da
- ne

