

# SADRŽAJ

<b>Uvod</b> .....	2
<b>1 Izvještaj o zamisli</b> .....	3
1.1 Opis proizvoda ili usluge koja je ponuđena.....	3
1.2 Opisuje koristi od proizvoda i usluge sa detaljnim opisom koji “problem” on/ona rješava.....	3
1.3 Ciljno tržište. ....	3
1.4 Prikaz pozicioniranosti proizvoda na ciljnom tržištu u odnosu na proizvode konkurencije.....	4
1.5 Prikaz načina proizvodnje i distribucije sa detaljnim opisima proizvodnih postupaka i distribucijskih kanala.....	4
<b>2 Analiza izvodljivosti</b> .....	5
2.1 Analiza izvodljivosti proizvoda.....	5
2.2 Analiza tržišne izvodljivosti.....	5
2.3 Analiza organizacijske izvodljivosti.....	5
2.4 Analiza finansijske izvodljivosti.....	5
<b>3 Analiza industrije</b> .....	6
3.1 Sila prijetnje ulaska zamjenskih proizvoda.....	6
3.2 Prijetnja od ulaska novih konkurenata.....	6
3.3 Konkurencija postojećih firmi.....	6
3.4 Pregovaračka moć kupaca.....	6
3.5 Pregovaračka moć dobavljača.....	7
<b>4 Analiza konkurenata</b> .....	7
4.1 Direktni konkurenti.....	7
4.2 Indirektni konkurenti.....	7
4.3 Budući konkurenti.....	8
<b>5 Analiza etičkih i zakonskih propisa</b> .....	8
5.1 Etlici kodeksi ponašanja.....	8
5.2 Pravno organizacioni oblici započinjanja biznisa.....	8
<b>6 Izgradnja biznis modela</b> .....	9
6.1 Temeljna strategija.....	9
6.2 Strateški resursi.....	9
6.3 Mreža partnerstava.....	9
6.4 Interfejs kupaca.....	10
<b>7 Osnivanje poduzetničkog tima</b> .....	10
7.1 Poduzetnik/poduzetnici.....	10
7.2 Ključni ljudi.....	10
7.3 Savjetnici.....	11
<b>8 Finasiranje poduzetničkog poduhvata</b> .....	11
8.1 Financijske prognoze potrebnih prihoda i rashoda.....	11
8.2 Izvori finansiranja.....	11
<b>Zaključak</b> .....	12
<b>Literatura</b> .....	13

<http://www.MATURSKIRADOVI.NET/>

## U V O D

U ovom seminarskom radu ćemo se baviti analizom poslovanja jedne prodavnice mješovite robe, koja u svom asortimanu posebno ističe ponudu uvijek svježeg voća i povrća, školskog pribora te malih kućanskih aparata. Prodavnica "M&M", kako je zvanično registrirana kao samostalna trgovinska radnja, egzistira na području Brčko Distrikta već punih 10 godina. Na početku je to bila prodavnica na jednoj lokaciji i bavila se isključivo prodajom prehrambenih proizvoda. Danas, prodavnica "M&M" postoji na tri lokacije i proširen je znatno asortiman robe. Planovi za budućnost su otvaranje vlastite veleprodaje te supermarketa na atraktivnoj lokaciji. Vlasnik preduzeća je i glavni menadžer preduzeća, on se bavi odlukama za budućnost, te organizuje zaposlene i prodaju tako da sve funkcioniše kvalitetno i fleksibilno. Kroz naredna poglavlja ćemo obraditi lanac prodavnica "M&M". a to su:

- **Izveštaj o zamisli,**
- **Analiza izvodljivosti,**
- **Analiza industrije,**
- **Analiza konkurenata,**
- **Analiza etičkih i zakonskih propisa,**
- **Izgradnja biznis modela,**
- **Osnivanje poduzetničkog tima,**
- **Finansiranje poduzetničkog poduhvata.**

# 1. IZVJEŠTAJ O ZAMISLI

## 1.1. Opis proizvoda ili usluge koja je ponuđena.

Prodajni asortiman prodavnica "M&M" čine sljedeće grupe proizvoda:

- Prehrambeni proizvodi,
- Svježe voće i povrće,
- Školski pribor,
- Mali kućanski aparati,
- Kozmetika i sredstva za higijenu,

Prodavnice u saradnji sa BH Telecomom nude i Ultra start pakete, te ponudu mobitela u prepaid i postpaid ponudi. Ponuda ponuđenih grupa proizvoda je široka, tako da za svačiji ukus postoji ponešto. Veće količine i narudžbe preko 100KM po mogućnosti i zahtjevu kupca se mogu dostaviti na adresu kupca.

## 1.2. Opisuje koristi od proizvoda i usluge sa detaljnim opisom koji „problem“ on/ona rješava.

Koristi od proizvoda su svakako velike, jer kupac na jednom mjestu može da kupi i da nađe razne proizvode široke potrošnje. Prodavnice su na solidnim lokacijama tako da i to utiče na dobro poslovanje. Cijene su konkurentne, dosta proizvoda se nabavlja direktno od proizvođača (mliječni proizvodi, brašno, pekarski proizvodi itd.) što dodatno postiže kvalitetan asortiman, jer ljudima se nude svježiji proizvodi i proizvodi čiji je datum proizvodnje u bližoj prošlosti. Usluga dostave za veće količine proizvoda je takođe dodatan stimulans za kupce da proizvode kupuju u prodavnicama „M&M“. Prodavnica u svoju ponudu pokušava da stavi što više domaćih proizvoda i proizvoda iz regiona, jer menadžer firme smatra da treba podržati domaće proizvođače i da mi imamo solidan kvalitet u odnosu na zapadno tržište.

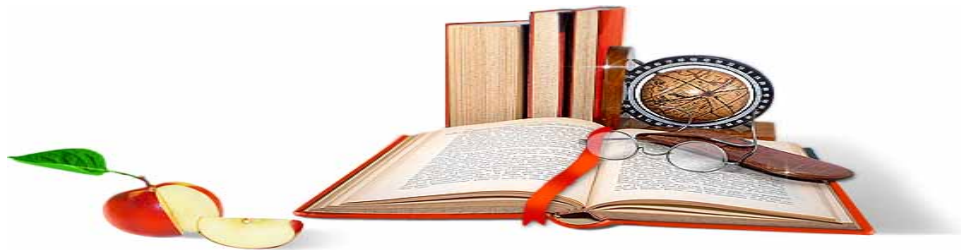
## 1.3. Ciljno tržište.

Gledajući sa geografskog aspekta ciljno tržište prodavnice je područje Brčko Distrikta tj. užeg centra grada. U užem centru grada postoje tri prodavnice „M&M“ tj. naseljima Klanac, Ivici i u Grčici. Upravo ta naselja se najviše snadbjevaju u ovim prodavnicama i glavno ciljno tržište su upravo zadovoljenje kupaca iz ovih naselja. Na Klancu je skladište prodavnice tako da se kupci koji žele da kupe veće količine robe, uglavnom

---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----

[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA  
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)  
[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)  
[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://WWW.MATURSKIRADOVI.NET)



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)