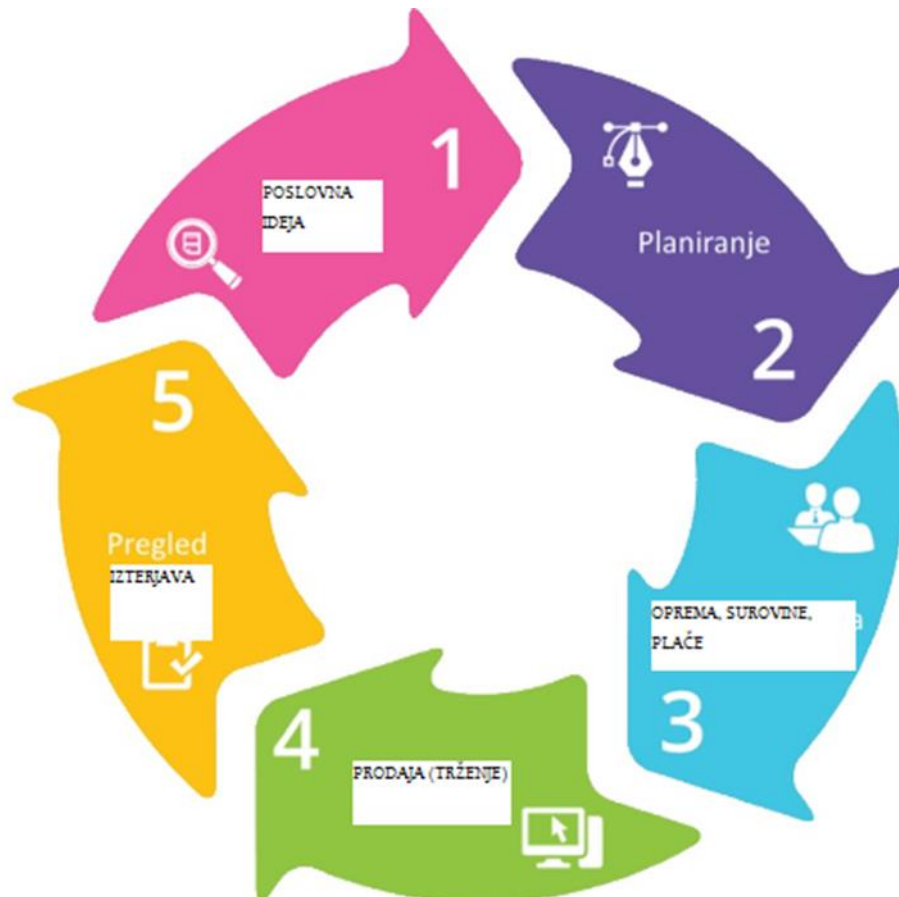


FINANCIRANJE POSLOV

Na podlagi spoznanj ved, kot so ekonomija, pravo in naravoslovje so vse družbe izbrale kapitalizem kot uspešen družben sistem. Ne čisto vse, če smo natančni. Vendar v globalnem gospodarstvu pravzaprav ni veliko prostora za drugačne. Poleg tega se je nekaj družbenih sistemov nedavno izkazalo za precej neučinkovite. Zato mora podjetnik razmišljati o svojem podjetju kot o financiranju posla, ki bo prinesel več, kot je vložil.



Slika 1 7P boljše opiše dejavnike pri trženju storitev vir: <https://slideplayer.si/slide/17103114/>

Načrt financiranja je zato pomemben del poslovnega načrta, saj opisuje način kako bomo zbrali denar in čas, ko ga potrebujemo.

Tako kot prodajno načrtovanje opravimo to vsako leto v naprej.

Načeloma bomo skušali financirati in prodati nekaj, kar trga zanima in kupci želijo.

Dobičkonosno tržišče je tisto, kjer imajo ljudje ali podjetja, želje ali potrebe, ki jih do sedaj še nihče dovolj dobro (kakovostno ali količinsko) ne zadovoljuje.

Koliko



Slika 2 Viri denarja so lahko različni

Ko naredimo letni načrt šele ugotovimo, koliko denarja bo potrebovali. Uporabimo vse kar je na voljo, izberemo tiste vire, ki imajo nizke stroške.

Kar smo prihranili (20%)

Kar bodo prispevali poslovni partnerji 20%

Sposodili bodi sorodniki

Kreditni bank (10%)

Leasing (12%)

Poslovni investitorji (35%)

Vsako financiranje povzroči stroške, če drugega ne, oportunitete, vse v letnem načrtu vključimo v stroške storitev in jih, končno, prevalimo na kupce.

Ko je poslovnega leta ali enega obrata konec pregledamo prihodke in ugotovimo stroške.



Če je prihodkov več, to imenujemo dobiček (pred davki).

Lahko ga izplačamo lastnikom, lahko pa pustimo v podjetju za širitev poslova.

Če je stroškov več je to izguba, ki jo bo treba pokriti v naslednjih letih.