UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

POSLOVNI NAČRT ŠPORTNO REKREATIVNEGA CENTRA ULA D.O.O.

Ljubljana, 2016 URŠKA BERČON

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Urška Berčon, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Poslovni načrt športno rekreativnega centra Ula d.o.o., pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem Rokom Stritarjem.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil/-a samostojno;

2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;

3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel/-a, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;

4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;

5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;

6. da sem pridobil/-a vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil/-a;

7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal/-a v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil/-a soglasje etične komisije;

8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;

9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;

10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____ Podpis študentke:_____

KAZALO

UVOD **1**
1 OPREDELITEV POJMA PODJETNIŠTVO IN PODJETNIK **1**
2 USTANOVITEV PODJETJA **3**
3 POMOČ MLADIM PODJETNIKOM **5**
3.1 Začetek podjetniške poti 5
3.2 Podjetno v svet podjetništva – PVSP 6
3.3 Podjetniški inkubator 6
3.4 Zavod mladi podjetnik – spletni portal Mladi podjetnik 7
3.5 Coworking 7
3.6 Slovenski podjetniški sklad 7
4 POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA **8**
5 OPIS PODJETJA **9**
5.1 Proizvodi oziroma storitve podjetja 9
5.1.1 Ponudba športno rekreacijskega centra 9
5.1.2 Vodene vadbe 9
5.1.2.1 Relax 9
5.1.2.2 Zlata leta 9
5.1.2.3 Mami & baby 9
5.1.2.4 Pilates zdrava hrbtenica 10
5.1.2.5 Pilates 10
5.1.2.6 Funkcionalni trening 10
5.1.2.7 Tae Bo 10
5.1.2.8 Zumba 10
5.1.2.9 Insanity 10
5.1.3 Nevodene vadbe 11
5.2 Poslovni model podjetja 11
5.3 Ime podjetja in blagovne znamke 11
6 ANALIZA TRGA **11**
6.1 Opredelitev potrebe, zaznane v tržni priložnosti 11
6.2 Kupci 12
6.3 Konkurenca 12
6.4 Obseg trga in trendi 13
7 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI **14**
7.1 Utemeljitev priložnosti 14
7.2 Utemeljitev konkurenčne prednosti 14
7.3 Velikost tržnega deleža 16

8 NAČRT TRŽENJA ... 16
8.1 Izdelki in storitve ... 16
8.2 Cenovna strategija ... 17
8.3 Tržne poti ... 17
8.4 Trženjsko komuniciranje ... 18
8.5 Trženje storitev – trije P-ji (people, process, physical evidence)* ... 19
9 NAČRT PROIZVODNEGA ALI STORITVENEGA PROCESA ... 19
9.1 Ključni faktorji poslovnega procesa ... 19
9.2 Izvedbeni proces ... 20
9.3 Potrebe po zaposlenih in delovni čas ... 21
9.4 Cenik storitev ... 21
9.5 Zunanji sodelavci in zunaj najeta podjetja ... 22
9.6 Ključne tehnologije ... 23
10 DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA ... 23
10.1 Vizija in poslanstvo ... 23
10.2 Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja ... 23
10.3 Identificiranje priložnosti za rast podjetja (v okviru prvih deset let poslovanja) 24
11 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI ... 24
11.1 Vodstvo podjetja ... 24
11.2 Ključni kadri ... 25
11.3 Načrt zaposlovanja ... 25
11.4 Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju ... 25
11.5 Organizacijska struktura ... 26
12 SPLOŠNI TERMINSKI PLAN ... 26
12.1 Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu ... 26
12.2 Terminski načrt ... 26
13 FINANČNI NAČRT ... 27
13.1 Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina ... 27
13.1.1 Vodene vadbe ... 27
13.1.2 Fitnes ... 27
13.1.3 Tenis ... 28
13.1.4 Odbojka na mivki ... 28
13.1.5 Namizni tenis ... 29
13.1.6 Solarij ... 29
13.1.7 Oddaja manjše telovadnice ... 29
13.1.8 Oddaja dodatnega prostora ... 30

13.1.9 Oddaja bara ... 30
13.2 Variabilni stroški ... 30
13.3 Fiksni stroški ... 31
13.4 Točka preloma ... 31
13.5 Dobiček ... 32
13.6 Opredelitev opreme ter denarja, potrebnega za zagon poslovanja ... 32
13.7 Viri financiranja in deleži v podjetju ... 33
13.8 Analiza donosnosti ... 33
14 ANALIZA OBČUTLJIVOSTI ... 34
14.1 Kritična tveganja in problemi ... 34
14.2 Občutljivost dobička s spreminjanjem ključnega ali reprezentativnega proizvoda (simulacije) ... 34
SKLEP ... 36
LITERATURA IN VIRI ... 37

KAZALO TABEL

Tabela 1: Razlike med samostojnim podjetnikom in družbo z omejeno odgovornostjo ... 5
Tabela 2: Urnik vodenih vadb ... 20
Tabela 3: Cenik storitev ... 22
Tabela 4: Stopnja donosa ... 34

KAZALO SLIK

Slika 1: Slika športno rekreativnega centra ... 16
Slika 2: Prikaz izračuna dobička ... 32

UVOD

Diplomsko delo je poslovni načrt športno rekreativnega centra ULA d.o.o. Temeljni cilj diplomskega dela je pripraviti celovit poslovni načrt športno rekreativnega podjetja.

Namen samega poslovnega načrta je preveriti možnost uspeha in tveganj kot prvi korak v smeri realizacije poslovne ideje. Končni rezultat poslovnega načrta nam bo jasneje pokazal uspeh delovanja športno rekreacijskega centra oziroma bo pokazal, na katerih področjih bo treba določene zadeve še podrobneje preveriti. Z realizacijo ideje o športno rekreativnem centru se bodo uresničile sanje dveh ambicioznih žensk, ki skrbita za zdrav način življenja in ga želita prenesti tudi na ostale občane. Z izobraženo vaditeljico in pravim načinom dela zagotavljamo tako boljše fizično kot tudi psihično počutje. V samem centru se nam bodo pridružili tudi najmlajši, kar nam je v izredno veselje, saj želimo starše spodbujati k športnemu načinu življenju otrok. Predvsem pa želimo spremeniti miselnost občanov, da je težko uskladiti šport in hiter način današnjega življenja.

V poslovnem načrtu so opredeljene prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti ustanovitve podjetja. Opredeljeni so vizija in cilji ter strategija, kako voditi podjetje. Za dosego ciljev bo potrebno zbrati veliko podatkov o konkurenci, njihovih cenah storitev, načinu dela in vodenju samega podjetja, izvesti anketo o željah bodočih strank, ki so v današnjem okolju izredno zahtevne in za svoj denar želijo strokovnost ter dobro izdelano storitev in natančno preučiti okolje, v katerem se podjetje odpira.

Strukturo diplomskega dela predstavlja teoretični del, ki opisuje podjetnika, podjetništvo, prednosti in slabosti podjetja, za katerega se kasneje odločimo. Ko preverimo svoje teoretske možnosti o odprtju podjetja, je na vrsti raziskava trga,na podlagi katere se pripravi poslovni načrt. S poslovnim načrtom želimo preveriti, ali je naša ideja dovolj dobra, da iz nje zraste podjetje. Delo temelji na lastnih ugotovitvah in izkušnjah pri vodenju raznih dogodkov ter različnih vodenih vadb lastnic podjetja.

Kot uvod v sam poslovni načrt pa je napisano nekaj teorije, predvsem kdo je podjetnik in kaj je podjetništvo ter kako so se spreminjale teorije podjetništva. Pred realizacijo projekta smo v občini Zagorje ob Savi preverili še možnosti, ki jih država, občina in različne druge institucije ponujajo mladim podjetnikom pri prvih korakih do uresničitve ideje oziroma do različnih izobraževanj, ki jih mladi podjetnik v okviru svojih financ sploh zmore privoščiti.

1 OPREDELITEV POJMA PODJETNIŠTVO IN PODJETNIK

Podjetništvo je področje, v katerem sta nujni ustvarjalnost in inovativnost. Ključ do uspešnosti je bil v preteklosti fizično premoženje podjetja, v današnjem času pa dajemo prednost človeškemu kapitalu – znanju. Orodje podjetij so postale produkcije idej in

sposobnosti zaposlenih. V podjetništvu se povezujeta dva vira: tako ljudje, kot opredmetena sredstva. Ta kombinacija omogoča uresničitev podjetniške priložnosti.

Teorijo podjetništva veljaki razumejo različno:

- Podjetništvo, kot zapisuje Vahčič (2000, str. 50), je kot poskus ustvariti dodano vrednost z odkrivanjem poslovnih priložnosti, obvladovanjem tveganj, ki ustrezajo tej priložnosti, ter s komunikacijskimi in poslovodnimi sposobnostmi in znanjem mobilizirati človeške, finančne in materialne vire, potrebne za uspeh podjetja.
- Shane in Venkataraman (2000) podjetništvo definirata kot dejavnost, ki vključuje odkritje, ovrednotenje in izrabo poslovnih priložnosti, z namenom uvajati nove izdelke in storitve, načine organiziranja, trženja, procesiranja surovin s pomočjo organizacijskih dosežkov, ki predhodno niso obstajali.
- Antonič, Hisrich, Petrinin Vahčič (2002) razumejo podjetništvo kot proces, ki mu podjetniki namenjajo svoj čas in prizadevanja, prevzemajo pripadajoča finančna, psihična in družbena tveganja za ustvarjanje nečesa novega, vrednega, in prejmejo pripadajoče nagrade v obliki denarja, osebnega zadovoljstva in neodvisnosti.

Ključna oseba v razvoju podjetništva je podjetnik. Veliko avtorjev pripisuje podjetniku vlogo agenta gospodarskih sprememb in razvoja. V nadaljevanju so izbrane nekatere opredelitve, povzete po Kampuš Trop 2000, 2003:

- Po klasični ekonomski teorije podjetnik kombinira zemljo, delo in kapital v uspešno industrijsko podjetje. Je lastnik in pomembno odločilen dejavnik rasti in porazdelitve bogastva v družbi.
- Neoklasična ekonomska teorija pripisuje podjetniku manjšo vlogo in ga obravnava kot pasivnega udeleženca, ki se samo odziva na tržni položaj v razmerah popolne konkurence, ki določa cene in povpraševanje. Teorija temelji na modulu splošnega ravnotežja.
- Schumpeter opredeljuje podjetnika kot inovatorja. Zna uporabiti znanje, tako da doseže dobiček. Zaradi uvajanja novih izdelkov ali storitev ruši ravnotežje na trgu, a le-to se sčasoma vnovič vzpostavi celo na višji ravni.
- Podjetnik je za Cassona strokovnjak, ki je sposoben preudarno odločati o virih. Sposoben je uresničiti lastne interese. Kot bistveni razlog za uspeh pa navaja razpolaganje z ustreznimi informacijami in njihovo interpretacijo.

Na podlagi različnih pogledov na pojem podjetnika lahko ugotovimo, da je podjetnik človek, ki s svojimi sposobnostmi, znanjem in sredstvi išče ter kombinira proizvodne dejavnike tako, da realizira donosne podjetniške priložnosti ter s tem prispeva k razvoju gospodarstva in družbe (Plut & Plut, 1995, str. 49).

Kot zapisuje Špilak (1999, str. 42) pa lastnosti in sposobnosti podjetnika, ki za podjetniško uspešnost niso nujne, imenujemo podpiralne lastnosti in so zlasti naslednje značajske lastnosti:

- iznajdljivost,
- ustvarjalnost,
- prodornost,
- vztrajnost,
- mirnost,
- čustvena vzdržanost,
- odločnost,
- duhovna odpornost,
- delavnost,
- umirjena trma,
- pomnjenje,
- duševna uravnovešenost in
- radovednost

Danes pa se pod pojmom podjetništva, podjetnika in podjetniškega znanja skriva precej več kot pred 10 ali več leti. Sodoben podjetnik mora imeti tudi številna tehnološka znanja in širši domet kot podjetnik iz ekonomskega učbenika. Sodobni podjetnik je »multipraktik«. Znanju iz financ je potrebno dodati še znanja o družbenih medijih, znanja iz programskega jezika, znanja o optimizaciji spletnih strani.

Pred samo odločitvijo o odprtju podjetja pa je potrebno preveriti, kako odpreti podjetje, kakšno obliko podjetja lahko odpremo, predvsem pa s poslovnega vidika preučiti, kakšne so prednosti in slabosti oblike podjetja, med katerimi se odločamo.

2 USTANOVITEV PODJETJA

Ustanovitev podjetja ali družbe v Sloveniji določa Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD). Zakon o gospodarskih družbah opredeljuje različne pravno-organizacijske oblike. Najpogostejši sta samostojni podjetnik in družba z omejeno odgovornostjo. Druge možne oblike so še: družba z neomejeno odgovornostjo, javna delniška družba, komanditna družba in zasebna kapitalska družba.

Na podlagi dostopnih podatkov s portala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES) ugotavljamo, da je v Republiki Sloveniji največ registracij podjetij opravljenih kot samostojni podjetnik (v nadaljevanju s.p.)oziroma kot družba z omejeno odgovornostjo (v nadaljevanju d.o.o.).

Ker se mladi podjetniki odločajo predvsem za eno od omenjenih oblik, je prav, da opredelimo dejavnike, ki vplivajo na odločitev, katero od oblik podjetja odpreti in razlike med njimi.

Samostojni podjetnik lahko začne opravljati dejavnost, ko je pri AJPES vpisan v Poslovni register Slovenije. Osnovni kapital ni potreben. Podjetnik odgovarja z vsem svojim premoženjem.

Družbo z omejeno odgovornostjo mora poslovodja prijaviti za vpis v register pri registrskem organu ali na točki Vse na enem mestu (v nadaljevanju točka VEM), kakor to določata zakon, ki ureja poslovni register, in zakon, ki ureja sodni register, ki prijavo posreduje registrskemu organu. Osnovni kapital mora znašati vsaj 7.500,00 EUR, vsak osnovni vložek pa vsaj 50,00 EUR. Osnovni vložek je lahko zagotovljen v denarju ali kot stvarni vložek. Kot stvarni vložek se lahko zagotovijo premičnine in nepremičnine, pravice in podjetje ali del podjetja. Pred prijavo za vpis v register mora vsak družbenik zagotoviti vsaj eno četrtino osnovnega vložka, vrednost vseh zagotovljenih vložkov pa mora znašati najmanj 7.500,00 EUR. Za obveznosti d.o.o. družbeniki niso odgovorni.

Eden izmed dejavnikov, ki vplivajo na odločitev, je predvsem višina pričakovanega dobička, saj so stopnje obdavčitve dobička za s.p. in gospodarsko družbo zelo različne.

Pomembno je tudi, koliko odgovornosti je posameznik pripravljen nositi, saj je s.p. absolutno odgovoren in odgovarja z vsem svojim premoženjem, medtem ko družbenik v gospodarski družbi odgovarja le z vloženim kapitalom.

Vedeti je potrebno tudi, da lahko samostojni podjetnik razpolaga s prisluženim denarjem povsem prosto**,** kar pa ne velja za družbenika v gospodarski družbi, saj prisluženi denar ni njegov, temveč je to denar podjetja. V primeru, da si ga družbenik izplača v žep, je ta denar dvakrat obdavčen. Prvič kot dobiček, nato pa še kot dobiček, ki je izplačan lastniku v žep. Dobiček samostojnega podjetnika je hkrati tudi njegova plača, kar pomeni, da svoje plače ne more uveljavljati kot strošek. Na drugi strani si družbenik v gospodarskih družbah svojo plačo izplačuje, zato mu le-ta predstavlja strošek.

Razlika je tudi v vodenju poslovnih knjig. Ločimo enostavno knjigovodstvo in dvostavno knjigovodstvo.

Razlika med enostavnim in dvostavnim knjigovodstvom je v zapisu. Pri enostavnem knjigovodstvu znesek zapišemo samo enkrat, pri dvostavnem knjigovodstvu pa se vsak znesek vpiše dvakrat, na dve mesti. Za enostavno knjigovodstvo se lahko odloči vsak samostojni podjetnik, ki opravlja dejavnost in izpolnjuje vsaj dva od spodnjih kriterijev:

- povprečno število delavcev ne presega tri,

- letni prihodki so nižji od 50.000 EUR
- povprečna vrednost aktive, izračunana kot polovica seštevka vrednosti aktive na prvi in zadnji dan poslovnega leta, ne presega 25.000 EUR

Enostavno knjigovodstvo lahko uporabljajo vsi, ki opravljajo dejavnost in v prvem poslovnem letu ne zaposlujejo povprečno več kot tri delavce.

Ko podjetnik navedena merila preseže, mora začeti voditi poslovne knjige po kriterijih dvostavnega knjigovodstva. Sistem vodenja poslovnih knjig podjetnika se v skladu z zgoraj navedenimi merili določi na podlagi podatkov iz zadnjega letnega poročila.

Tabela 1: Razlike med samostojnim podjetnikom in družbo z omejeno odgovornostjo

Osebna odgovornost	DA (z vsem osebnim premoženjem)	NE (le z vloženim kapitalom oz. kapitalom podjetja)
Osnovni kapital	Ni potreben	7.500 EUR (lahko v denarju, v sredstvih ali kombinirano)
Ustanovitveni stroški	Brezplačno	Enostaven postopek: brezplačno Zahteven postopek: pri notarju po notarski tarifi
Obdavčitev dobička	Progresivna lestvica do 50%	17% (davek od dohodkov pravnih oseb - vedno enaka stopnja)
Vodenje poslovnih knjig	Normirani odhodki (25 %) ali Enostavno knjigovodstvo ali Dvostavno knjigovodstvo	Dvostavno knjigovodstvo

3 POMOČ MLADIM PODJETNIKOM

3.1 Začetek podjetniške poti

Zaradi visoke stopnje brezposelnosti med mladimi se le-ti pogosto odločijo za samozaposlitev. Biti sam svoj šef je ena izmed večkrat slišanih prednosti podjetništva. Odpreti svoje podjetje res ni težko, vendar je s svojo idejo oziroma znanjem težko prodreti na trg in ustvariti prihodke, s katerimi bi se podjetje lahko razvijalo. Trg je zahteven, zato je priporočljivo izkoristiti možnosti, ki nam jih ponuja družba, da preverimo, ali smo na pravi poti, tako z idejo kot z znanjem, da bi uspešno vodili svoje podjetje.

Večina mladih podjetij oziroma podjetnikov se v prvi fazi podjetništva srečuje predvsem s finančnimi težavami in vprašanjem, kje pridobiti pravo teoretično pomoč za zagon podjetja. Tako skuša Republika Slovenija skupaj z evropskimi sredstvi pomagati mladim

podjetnikom z različnimi pristopi. Predvsem se mladi poslužujejo raznih brezplačnih delavnic, zaposlitvenih projektov (v nadaljevanju PVSP), podjetniških inkubatorjev, subvencij, fundacij ipd.

Pred končno odločitvijo o ustanovitvi podjetja smo se družbenici udeležili kar nekaj delavnic, zaposlitvenih projektov, posvetovalnih skupin o možnostih pridobivanja subvencij ipd. Nekaj teh pomoči in programov je predstavljenih v nadaljevanju, da pokažemo mladim, da obstajajo možnosti pridobivanja znanj in pomoči tudi brez velikih finančnih vložkov. Predstavitev pomoči je namenjena kot pomoč mladim podjetnikom, ki so se znašli v enaki situaciji, z enakimi strahovi pred začetkom podjetniške poti. V prilogi 6 so kratke izjave udeležencev nekaterih projektov in delavnic, ki so danes uspešni podjetniki v zasavski regiji in so z dano pomočjo uspeli prebroditi začetniške težave.

3.2 Podjetno v svet podjetništva – PVSP

Podjetno v svet podjetništva (PVSP) je model podjetniškega izobraževanja, ki omogoča udeležencem, da v spodbudnem okolju razvijejo svojo podjetniško idejo in si pridobijo znanja ter veščine, potrebne za njeno uresničitev.

Zasnoval ga je Regionalni center za razvoj in ga leta 2010 začel izvajati v občini Zagorje ob Savi. V letu 2013 je postal slovenski projekt, ki se izvaja v vseh dvanajstih statističnih regijah. Njegovo izvajanje finančno omogočata Evropski socialni sklad in Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti.

Mentorski sistem mladim nudi podporo in stalno pomoč pri oblikovanju in razvijanju njihove podjetniške ideje v uspešno podjetje, spremljajoči izobraževalni program pa poskrbi za številna znanja in veščine, ki jih potrebuje podjetnik pri svojem delu.

Ta podpiše pogodbo o zaposlitvi za določen čas štirih mesecev, ko z individualnim in skupinskim delom razvija svojo idejo, preverja rešitve in se pripravlja na podjetniško pot.

3.3 Podjetniški inkubator

Inkubator je ustanova, ki ima v lasti prostore, ki jih za določen čas(običajno do treh let) pod ugodnimi pogoji oddaja novo nastalim podjetjem, hkrati pa jim ponuja tudi svetovalne, upravne in pisarniške storitve.

Podjetniški inkubatorji so v najrazvitejših državah že nekaj desetletij pomemben del infrastrukture za razvoj podjetništva. V Sloveniji smo prvi inkubator uradno dobili leta 1992v Sežani, čeprav smo nekaj podobnega imeli že leta 1988, ko se je z nekaterimi ukrepi skušalo zajeziti rastočo brezposelnost in se hkrati prilagajati zahodnemu tržnemu gospodarstvu.

Podjetniški inkubatorji so namenjeni spodbujanju podjetništva ter odpiranju novih delovnih mest, gospodarski obnovi regije in njenemu razvoju. Vstopajočim v podjetništvo nudijo sodobno opremljene poslovne prostore in spodbudno delovno okolje za uspešen začetek poslovne poti. Poleg najugodnejše rešitve prostorskega problema pa je podjetnikom na voljo široka paleta storitev, različne oblike svetovanja in izobraževanja ter pomoč pri pridobivanju finančnih sredstev.

3.4 Zavod mladi podjetnik – spletni portal Mladi podjetnik

V današnji elektronski dobi, ko brez spleta ne znamo živeti, je spletni portal Mladi podjetnik odličen pomočnik in priročnik pri vseh fazah podjetništva. Portal je namenjen ljudem, ki so v začetni fazi odpiranja svojega podjetja, pa tudi tistim, ki se na svoji poti srečujejo z različnimi podjetniškimi problemi.

Večina informacij in izobraževanj je brezplačnih, nekaj pa jih je na voljo tudi za racionalno plačilo. Zavod organizira tudi MP šolo in omogoča podjetnikom sodelovanje v projektu MPcoworking in uporabo MP virtualne pisarne.

3.5 Coworking

Coworking je sodoben način dela, ki samozaposlenim in drugim profesionalcem omogoča, da si občasno ali stalno delijo "sodelavni" prostor in opremo z drugimi ustvarjalci iz svoje ali sorodnih panog.

3.6 Slovenski podjetniški sklad

Vsako podjetje se v začetni fazi srečuje s problemom financiranja. Slovenski podjetniški sklad je javna finančna institucija Republike Slovenije, ki je bila ustanovljena z namenom dodeljevanja finančne podpore slovenskim podjetnikom.

Sklad skrbi, da so državne pomoči razdeljene po vseh življenjskih fazah razvojnega ciklusa podjetja. Izvajajo dva programa finančnih spodbud, in sicer za podjetja, mlajša od pet let, in podjetja, starejša od 5 let.

Ker so v sklad vključeni elementi državne pomoči, so cenejši vir financiranja za končne uporabnike, kot če bi jih le-ti prejeli na trgu.

Sklad stremi k uspešnejšemu podjetništvu in želi izboljšati raven slovenskega gospodarstva.

Zaradi danih subvencij je sklad pomagal že tisočim podjetnikom.

4 POVZETEK POSLOVNEGA NAČRTA

Naše podjetje se imenuje ULA d.o.o. V podjetju se ukvarjamo s športno rekreativnimi storitvami za vso družino. V regiji, kjer delujemo, sicer obstaja več ponudnikov podobnih storitev, vendar nobeden nima vseh storitev na enem mestu. To je naša ključna prednost pred konkurenti, saj lahko na vadbo pride celotna družina. Naša ponudba vključuje tudi varstvo otrok, da se lahko starši brez skrbi rekreirajo. Število rojstev v Sloveniji sicer upada, vendar pa se starši za otroke odločajo kasneje, tako da je povprečni standard višji in so tako za svoje otroke pripravljeni porabiti več denarja. To v našem primeru pomeni večje število otrok v društvu, ki ima v našem centru v najemu manjšo telovadnico za telovadbo otrok.

V podjetju ponujamo več vrst vodenih vadb, fitnes, tenis, odbojko, namizni tenis, solarij, v samem objektu pa je tudi bar za druženje po vadbah. Bar ima v najemu lokalni gostinec. Vaditeljica vodenih vadb je strokovno usposobljena, drugi sodelavci pa so predvsem študentje, katere bi kasneje skušali redno zaposliti. V začetku našega delovanja bo redno zaposlena le vaditeljica, ki bo hkrati tudi direktorica podjetja.

Ideja o tovrstnem centru se je v naših glavah porajala že zelo dolgo, priložnost pa smo dobili, ko se je vodstvo občine odločilo za nas in nam zaupalo v vodenje celoten objekt, ki smo ga spremenili v športno rekreativni center za vso družino.

Naša ključna prednost je vsekakor, da ponujamo možnost različnih rekreacij na enem mestu. V primerjavi s konkurenco smo cenejši, kar želimo obdržati tudi na dolgi rok. V bodoče želimo naš center razširiti v smislu gradnje objektov za različne dejavnosti, ki jih pri nas še ni.

Delujemo na območju zagorske občine, naš center pa je namenjen vsem generacijam, saj ponujamo veliko različnih dejavnosti. Ključni segment predstavljajo ljudje, ki se ukvarjajo s športom oziroma si želijo ukvarjati s športom tudi v bodoče oziroma vsi, ki bi si želeli šport prenesti v svoj način življenja.

Za začetek je bilo potrebno vložiti lasten kapital, in sicer obe od ustanoviteljic po 15.000 evrov (v nadaljevanju EUR). Zaradi nizkih stroškov bi lahko točko preloma dosegli po osmih mesecih delovanja. V bližnji prihodnosti ne razmišljamo o investitorjih, želimo le, da bi lahko v centru redno zaposlili dodatno osebje.

5 OPIS PODJETJA

5.1 Proizvodi oziroma storitve podjetja

5.1.1 Ponudba športno rekreacijskega centra

Športno rekreacijski center, ki ga ustanavljamo, bo na enem mestu ponujal vodene vadbe za skupine oziroma posameznike,in individualne športne dejavnosti. Za vodene vadbe rabimo športno obleko in obutev, blazino za izvajanje vadb na tleh in brisačo, pri vadbi Relax pa tudi odeja, lahko tudi vzglavnik. Pri vadbah, ki so kondicijskega pomena,blazine ne potrebujemo. Poleg vadb so v centru še solarij, manjša telovadnica, ki se bo oddajala v najem drugim športnim društvom za izvajanje njihovih športnih dejavnosti, in kotiček za najmlajše, v katerem bo poskrbljeno za varstvo otrok, ki jih bodo starši pripeljali s seboj na vadbe. V sklopu centra je bar, ki ga bo imel v najemu lokalni gostinec. Daljši opisi vadb so v Prilogi 1.

5.1.2 Vodene vadbe

5.1.2.1 Relax

Relax je oblika sproščanja telesa in duha. Vadba zajema dihalne vaje, raztezanje, vodeno meditacijo. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi. Vadba zajema 30 minut intenzivnejšega pilatesa in 30 minut sproščanja. Vadba je primerna za vse starosti.

5.1.2.2 Zlata leta

Gre za prilagojen način vadbe za ženske in moške v zrelejših letih. Z redno vadbo se ohranja telesna vitalnost in kondicija, izboljša se občutek za ravnotežje in s tem zmanjša verjetnost padcev. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi. Tempo in intenzivnost vadbe se prilagajata glede na želje in zahtevnost vadečih.

5.1.2.3 Mami&baby

Vadba, ki je primerna za vse mamice z dojenčki, starimi od sedem tednov do enega leta. Mamice okrepijo telesni center ali *»Powerhouse«*, pridobijo kondicijo in najpomembnejše –preoblikujejo telo. Zaradi prostorske stiske(na vadbo prideta dva) sprejmemo do maksimalno 20 mamic. Pri vadbi otrokom pripravimo otroški kotiček, da se v primeru, da nočejo sodelovati z materjo, igrajo po svoje. V spomladanskih mesecih oziroma v mesecih, ki so prijetni za preživljanje časa na prostem, organiziramo vadbo zunaj, ki smo jo poimenovali »vozičkanje«. Tu gre predvsem za sprehod in izvajanje vaj ob vozičku.

5.1.2.4 Pilates zdrava hrbtenica

To je prilagojen način vadbe za zdravo hrbtenico. Vadba je še posebej primerna za osebe z bolečinami v hrbtenici in za mamice v času nosečnosti. Poudarek je na krepitvi stabilizatorjev trupa, vajah za hrbtne mišice in mišice medeničnega dna. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi.

5.1.2.5 Pilates

Je skupinska vadba, s katero se okrepijo ali »zbudijo« težje dostopne, manjše in šibkejše mišice, ki pripomorejo k zdravi telesni drži. Vadba vključuje vaje za krepitev, gibljivost, dihanje ter vaje,pri katerih za obremenitev uporabljamo upor. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi.

5.1.2.6 Funkcionalni trening

Način treninga je prilagojen fizičnim zmogljivostim posameznika. Za to obliko vadbe ni potreben ritem,namenjen je tistim, ki želijo porabiti več kalorij, kompleksno in hitreje oblikovati telo ter hkrati izboljšati vzdržljivost. Zaradi intenzivnosti, ki jo vadba zahteva, in prostora, ki ga potrebujemo za pravilno izvajanje treninga, je maksimalno število udeležencev le 20.

5.1.2.7 Tae Bo

Tae Bo je visoko intenzivna vadba z elementi borilnih veščin, ki se izvaja ob ritmih moderne energične glasbe. Vsebuje vaje za krepitev in oblikovanje problematičnih delov telesa, kot so trebuh, noge in zadnjica. Zadnjih od 5 do 10 minut je še posebej namenjenih razteznim vajam. Zaradi intenzivnosti, ki jo vadba zahteva, in prostora, ki ga potrebujemo za pravilno izvajanje treninga, je maksimalno število udeležencev le 20.

5.1.2.8 Zumba

Združuje mešanico energične latinsko-ameriške in pop glasbe z edinstvenimi kombinacijami gibov. V sklopu vadbe se ustvarja dinamičen, zelo zanimiv in izrazito učinkovit fitnes sistem. Vadba zajema osnovna načela fitnesa, ki stremijo k maksimalni porabi kalorij in s tem bistveno pripomorejo k zmanjševanju maščobnih oblog in oblikovanju mišic celotnega telesa. Zaradi ritmične vadbe oziroma plesnega gibanja je vadba omejena na maksimalno 20 oseb.

5.1.2.9 Insanity

Insanity je intenzivna vadba, prilagojena predvsem tistim, ki jim šport predstavlja način življenja, saj zahteva odlično predhodno telesno pripravljenost. Vadba se začne z rahlim ogrevanjem, da se telo primerno ogreje, nato pa sledi 45 minut treninga brez premora.

5.1.3 Nevodene vadbe

- Tenis
- Odbojka na mivki
- Fitnes
- Namizni tenis

Oddaja prostorov za druge športne aktivnosti za športna društva in najem dvorane za razne prireditve (oddaja pokritega dela tenisa za razna športna tekmovanja in prireditve).

Ponujali bomo tudi možnost sončenja v vrhunskem solariju ErgolineTurboPower 600 Avantgarde.

5.2 Poslovni model podjetja

Za storitve so strankam na voljo urne, mesečne oziroma letne karte, ki jih kupijo na recepciji centra oziroma preko spleta. Prihodek podjetju predstavljajo tudi mesečna najemnina za bar in oddaja manjše telovadnice raznim društvom za njihove dejavnosti ter oddaja dvorane, kjer sta dve pokriti teniški igrišči za večnamenske potrebe (prireditve raznih športnih aktivnosti, npr. izvedba državnega prvenstva v karateju, namizni tenis, plesne prireditve, najem za zaključene družbe, teambuilding,…).

Našim strankam zagotavljamo profesionalno vodene vadbe z vaditeljico, ki ima potrebne licence. Stranke bodo v našem centru deležne strokovnosti vaditeljev, dobrega vzdušja in možnost, da vsak posameznik oziroma celotna družina najde nekaj zase ter pozabi na vsakodnevne skrbi. Želja lastnikov je predstaviti strankam pomen gibanja in skrb za dobro počutje.

5.3 Ime podjetja in blagovne znamke

Ime Športno rekreacijski center ULA d.o.o. izvira iz imena ene izmed lastnic, Urške Berčon. ULA je vzdevek, po katerem je poznana v Zasavju,saj jo vsi kličejo po vzdevku in ne imenu. Blagovnih znamk družba v prvih letih ne načrtuje, saj so vadbe poznane in imajo svoj izvor, vendar le-tega ne izključujemo.

6 ANALIZA TRGA

6.1 Opredelitev potrebe, zaznane v tržni priložnosti

Naša ideja o športno rekreacijskem centru bo lahko zaživela, saj tovrstnega centra v Zagorju ob Savi ni. Obstajajo razne vadbe, ki pa niso združene na enem mestu, oziroma so

namenjene le določenim skupinam (npr. skupinske vadbe za zaposlene v določenem podjetju, vodenje neprofesionalnih vaditeljev, neprimerne lokacije).

Glavna potreba, ki jo bo naše podjetje zadovoljilo pri naših strankah oziroma kupcih, je potreba po gibanju in zdravem načinu življenja. Poskrbeli bomo za občutek vsakega posameznika, da je storil nekaj dobrega zase.

6.2 Kupci

Vsi naši kupci želijo zadovoljiti iste skupine potreb, predvsem fizične potrebe, družbene in tudi potrebe po samopotrjevanju. Kupce na trgu naših storitev za široko potrošnjo razdelimo na različne segmente.

Demografske značilnosti kupcev:

- Kupci glede na področje bivanja; kar predstavlja predvsem mesto Zagorje ob Savi in okoliške vasi. Izkušnje kažejo, da iz drugih mest ni večjega števila udeležencev.
- Kupci po spolu;vodene vadbe obiskuje večje število žensk, medtem ko se moški raje odločajo za individualne športe.
- Kupci po starosti; center obiskujejo tako mladostniki, otroci, osebe srednjih let, kot starejši občani.

Psihografske značilnosti kupcev:

- Kupce na podlagi ukvarjanja s športom delimo na; začetnike, amaterje, profesionalne akterje.
- Kupce delimo tudi na tiste, ki jih zanimajo vodene vadbe, in na tiste, ki se odločajo bolj za individualne športe.
- Kupci, ki prihajajo v center predvsem zaradi varstva otrok med vadbami.

Socialno ekonomske značilnosti kupcev:

- Kupci z višjimi dohodki se v večji meri odločajo za individualne športe oziroma individualne vadbe.

6.3 Konkurenca

Konkretnih registriranih društev oziroma družb, ki bi pokrivale vse naše aktivnosti, v zagorski občini sploh ni. Preko društva deluje le ena od ustanovitvenih članic Športno rekreacijskega društva ULA, ki pa bo v nov center pripeljala tudi svoje stranke, ki ji sledijo zaradi njenih dolgoletnih izkušenj. Sedem kilometrov vožnje stran od našega centra je registrirano društvo Spin, ki deluje le v popoldanskem času in predstavlja konkurenco v vodenih vadbah in fitnesu (v Prilogi 5 je cenik njihovih vadb, ki so nekoliko višje kot naše, vendar imajo možnost nakupa kombiniranih vadb, ki vsebujejo tako vodeno vadbo kot

obisk fitnesa). Imajo tudi zakupljeno telovadnico za igranje badmintona. Navedeno društvo nam predstavlja najbližjo konkurenco. Iz objavljenih podatkov je razvidno, da je imelo društvo Spin v letu 2014 presežek prihodkov v višini 1.440,00 EUR, medtem ko so imeli v letu 2015 presežek odhodkov v višini 1.296,00 EUR. Prihodki od dejavnosti so se v letu 2015 glede na leto 2014 zmanjšali za 11%. Predvsem iz naslova donacij, ki so se zmanjšale za več kot 50%, prav tako niso imeli prihodkov iz članarin in prispevkov članov. Skupni stroški so v letu 2015 nižji, in znašajo 34.560,00 EUR, vendar so se povečali stroški porabljenega materiala in prodanega trgovskega blaga za 20%. Zmanjšali pa so se stroški storitev za 13% na 21.572,00 EUR.

Predvidevamo, da tudi zaradi našega pojavljanja na trgu v času, ko smo organizirali razne vadbe preko društva.

Ostala konkurenca so podjetja, ki imajo za svoje zaposlene organizirano vodeno vadbo enkrat tedensko. Športno društvo Pon do kwan, ki je karate društvo, ima dvakrat tedensko organizirano vodeno aerobiko, kar pa nam ne predstavlja konkurence, saj je naša vaditeljica sodelavka v tem projektu.

Pravo konkurenco vidimo v drugih občinah oziroma nam najbližji občini Trbovlje, kjer je Center LaDiva z vodeno vadbo Zumbe in solarijem,njihova glavna dejavnost pa je lepotni salon.

Vendar kot predvidevamo in vidimo iz lastnih izkušenj, se ljudje za aktivnosti ne odpeljejo nekaj kilometrov stran od doma, ampak se udeležijo vadbe, ki jim je najbližja oziroma izberejo tisto, ki jo imajo v kraju bivanja.

Glavne prednosti nam predstavljajo zelo različne aktivnosti na enem mestu za celotno družino, obratovanje centra skozi vse leto, tako v dopoldanskem, kot v popoldanskem času, in lega objekta v mirnem okolju, obdanem z naravo. V okviru centra je tudi bar za počitek in druženje po vadbah.

6.4 Obseg trga in trendi

Občina Zagorje ob Savi leži v osrčju Slovenije. Obsega 147 km2 površin, na katerih živi okrog 17.100 prebivalcev (17.082 prebivalcev na dan 1.1.2010, od tega 8.384 moških in 8.698 žensk).

Nekaj podjetij v občini nudi svojim zaposlenim enkrat na teden vodeno vadbo, a njihovih cen ne poznamo. Športno društvo Spin, ki nam predstavlja najmočnejšega konkurenta, ima za vodene vadbe višje cene (Priloga 5), vendar ima v ponudbi tudi drugačne vadbe kot v našem centru, izjema je fitnes.

Na podlagi izdelane ankete smo ocenili, da trenutno 45,7% oziroma 179 anketirancev ni športno aktivnih in 54,3% oziroma 213 anketirancev je športno aktivnih. V anketo smo zajeli 392 ljudi.

Na podlagi izvedene ankete o športno aktivnih občanih (54,3%) ocenjujemo, da je športno aktivnih 9.275 prebivalcev.

7 UTEMELJITEV PRILOŽNOSTI

7.1 Utemeljitev priložnosti

Največja prednost pred konkurenco je ta, da bo v centru večje število aktivnosti na enem mestu, kar so ljudje podprli v večji meri. Ideja po ustanovitvi podjetja se je porajala v naših glavah že dalj časa, vendar za želje, ki smo jih imeli, ni bilo nikoli prave dvorane oziroma centra, kjer bi se dejavnosti lahko izvajale. Dvorana, ki že stoji in je bila v preteklosti že namenjena športnim dejavnostmi, je zadnja leta samevala zaradi neusklajenosti lastnikov. Ta zadeva se sedaj ureja in ponudila se je priložnost, da center dobimo v najem. S tem se je uresničila velika želja bodočih lastnic podjetja. Ker nimamo dovolj svojih sredstev, da bi dvorano lahko odkupili, smo se odločili za najem. Glede na kalkulacije ni vidnih večjih donosov, zato v bližnji prihodnosti ne bomo iskali investitorjev. Centra v prvih letih delovanja ne bomo uspeli dograjevati, vendar ostajajo želje, da centru dogradimo še kakšen prostor za druge aktivnosti.

Glede na vse večje zanimanje ljudi za zdrav način življenja je to lepa priložnost za uresničitev zadanih ciljev. Na podlagi tržne analize smo ugotovili, da je povpraševanje za tovrstne športne dejavnosti veliko, saj le-teh v Zagorju ob Savi primanjkuje.

Iz rezultatov ankete je bilo razvidno, da se ljudje ukvarjajo s športom in si želijo športnega življenja še naprej, kar predstavlja pozitivno prednost za naš center. Na podlagi vprašanja o želenih vadbah smo se približali občanom, saj je največ zanimanja prav za vodene vadbe, tenis in fitnes. Zanimalo nas je mnenje anketirancev o pripravljenosti plačila za tovrstne zadeve, na podlagi česar smo lahko oblikovali cenik vadb. Pri določanju cen smo upoštevali anketo in našo najmočnejšo konkurenco, društvo Spin, saj smo ponudili nižje cene kot omenjeno društvo. Anketa je pokazala tudi zanimanje za varstvo otrok v času vadb, kar predstavlja priložnost, da bodo na vadbo prišli tudi starši, ki nimajo možnosti varstva otrok (Priloga 2 in 3).

7.2 Utemeljitev konkurenčne prednosti

Najbolj opazna prednost našega podjetja bo predvsem celostna ponudba športno rekreacijskega centra v smislu, da bomo ponujali več aktivnosti na enem mestu. Tako se bo lahko rekreirala cela družina hkrati. Po vadbi oziroma igranju si bodo lahko obiskovalci nabrali novih moči v dobrem ambientu in pestri izbiri osvežilnih pijač v baru. Center bo

imel na razpolago večje parkirišče in je hkrati nekoliko odmaknjen od vsakodnevnega vrveža. Iz Slike 1 je razvidna lokacija športnega centra.

Na naši spletni strani bodo ažurni podatki o rezervacijah tenis igrišč in odbojke na mivki, da bodo obiskovalci v vsakem trenutku preverili proste termine.

V okolici centra bodo imeli obiskovalci povezavo do brezžičnega interneta (Wi-Fi).

Vsi obiskovalci bodo lahko brezplačno uporabljali brisače in pili ustekleničeno vodo.

Na voljo bo tudi magnetna tabla pred samim centrom za rezervacijo tenis igrišč in igrišča za odbojko na mivki, kjer si bodo lahko obiskovalci osebno rezervirali termine ob obisku vadbe oziroma tudi izven delovnega časa centra.

V prihodnosti načrtujemo tudi povečati ponudbo, kot je v zasavski regiji še ni. Ker se center nahaja pod hribom, ki je iz dveh strani obdan s skalovjem, bomo v prihodnosti zgradili plezalno steno in privabili plezalne navdušence. Prav tako ni v naši regiji prostora za balinanje, zato bomo zgradili tudi balinišče.

Center bo odprt vse dni v letu, tako dopoldne, kot popoldne, saj takšnega centra v Zasavju ni.

Center je družinsko usmerjen, zato smo se odločili, da bomo tudi dobrodelni. Prav tako bomo skušali v okviru dobrodelnosti pomagati tudi lokalnim izdelovalcem, da se bodo lahko predstavili v recepciji centra. To pomeni priložnost za lokalne ustvarjalce in izdelovalce ter njihove izdelke,ki nimajo marketinških sposobnosti,da bi te izdelke predstavili. Gre predvsem za kuharske mojstrovine naših starejših, mlajše generacije pa predvsem izdelujejo dišave, mila, kvačkane izdelke, izdelke ročno poslikanih stvari ipd.

Ker obe lastnici izredno veliko časa posvetita tudi dobrodelnosti, bomo s tem nadaljevali tudi v športnem centru, predvsem z zbiranjem prehrambnih izdelkov s podaljšanim rokom trajanja, ki jih predamo Rdečemu križu, zamaškov plastenk in hrane za pomoč živalim.

Slika 1: Slika športno rekreativnega centra

Vir:Agencija RS za okolje(atlas okolja), 2016.

7.3 Velikost tržnega deleža

Na podlagi ankete ocenjujemo, da je športno aktivnih 9.275 prebivalcev Zagorja ob Savi, kar pomeni, da je naš tržni delež 2,3%.

8 NAČRT TRŽENJA

8.1 Izdelki in storitve

Naše storitve se v primerjavi z drugimi ne razlikujejo bistveno, saj so vadbe poznane in se jih izvaja že kar nekaj desetletij, prav tako nimamo svojih produktov, ki bi jih tržili.

Prednost naših storitev vidimo v dobri izvedbi vaj in pozitivnih ljudeh, ki vadbe izvajajo. Bistvo pri vodenih vadbah je prilagoditi program vsem udeležencem in jih znati motivirati v primeru težav pri sledenju ritma oziroma bolje pripravljenih udeležencev. Skupinske vadbe je potrebno oblikovati glede na potrebe in pričakovanja strank, ki pa se pokažejo tekom vadb.

Naše storitve lahko koristijo tako moški kot ženske, le da v nekaterih storitvah prednjačijo moški, drugje ženske. Moški se raje udeležujejo fitnesa, namiznega tenisa in vodene vadbe Insanity, ostale vodene vadbe in solarij pa obiskujejo predvsem ženske. Prav tako lahko

vodene vadbe opredelimo po starosti, saj vadbe Zlata leta obiskujejo predvsem upokojenke, pilates ženske mlajše in srednje generacije, vadbo Mami&baby mamice z otroci oziroma tudi nosečnice, ki jih otroški smeh in jok ne motita. Relax in Zumbo lahko obiskujejo vse generacije, prednjačijo pa ženske srednjih let, Insanity in Tae Bo pa predvsem mlajše generacije. Obisk individualni vadb je starostno zelo raznolik. Če omenimo geografski segment, so obiskovalci predvsem iz občine Zagorje ob Savi.

Dandanes ljudje na vodenih vadbah povedo svoje mnenje, kaj si želijo in kaj pričakujejo od vadb, zato je vaditelju veliko lažje prilagoditi programe.

Na individualnih treningih, kjer ni prisotnih vaditeljev, pa si ljudje prilagajajo način treninga, kot jim v danem trenutku dopušča volja in pripravljenost za trening. Vaditelj lahko v primeru, da je opazovalec vadbe, spodbuja oziroma poda kakšno pozitivno misel. Vaditelji se ne bodo vmešavali v sam potek individualnih vadb.

8.2 Cenovna strategija

Glede na to, da naše podjetje še ne bo dobro uveljavljeno, smo se odločili za strategijo vodilnih cen, kjer bomo na začetku poskusili za svoje storitve postaviti nekoliko nižjo ceno, kot jo ima konkurenca. S tem predvidevamo, da bomo izgubljeni dobiček lahko nadomestili z večjim obsegom prodaje.

Vodenih vadb v poletnih mesecih ne načrtujemo, pri uporabi fitnes centra pa bi obiskovalcem med poletnimi meseci ponudili popust v obliki »dva meseca za ceno enega«. Odbojka na mivki prav tako ne bo na voljo vse leto, ampak le v poletni sezoni. To pa se seveda lahko spreminja, saj so pogoji za vadbo odvisni od vremena.

8.3 Tržne poti

Karte za naše storitve bodo stranke lahko kupile na recepciji centra, kjer bodo plačale in za to prejele člansko kartico, na kateri bodo osebni podatki ter vadba oziroma aktivnost, ki jo obiskujejo. Pri vodenih vadbah se jim bo na kartico zabeležil obisk vadbe, kjer bo razvidno, kakšne vrste mesečno karto imajo,razen v primeru, ko bodo imeli karto za mešane obiske vadb. Prav tako bodo prejeli karte vsi tisti, ki bodo obiskovali fitnes center, vendar tam obiski ne bodo omejeni.

Glede na to, da smo v elektronski dobi, bomo imeli možnost nakupov kart tudi preko spleta, kjer lahko stranke plačajo preko elektronske banke. Prav tako si bodo lahko vse rezervacije terminov aktivnosti rezervirali preko elektronske pošte, potelefonu ali osebno na recepciji.

Ker bomo storitveno podjetje, bomo pri izvajanju storitev uporabljali le neposredne prodajne poti, kar pomeni povezavo med ponudnikom in kupcem brez kakršnih koli vmesnih posrednikov.

8.4 Trženjsko komuniciranje

Naša družba se bo za trženje svojih storitev najbolj posluževala trženja preko interneta zaradi izredne hitrosti, ažurnosti in možne usmeritve na ciljno populacijo. Izdelano bomo imeli spletno stran, na kateri bodo vsi ažurni podatki o centru. Preko spleta bodo lahko naše stranke ažurno spremljale zasedenost določenih aktivnosti. Na spletni strani bodo objavljeni tudi vsi dogodki, ki se bodo v centru dogajali, zato menimo, da je ažurnost preko spletne strani in družbenih omrežij v tem trenutku zelo pomembna. Vsekakor ne sodelujejo vsi na družbenih omrežjih, zato je potrebno poskrbeti za privlačno spletno stran.

Cena spletne strani bo predvidoma 300,00 EUR brez davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV) in bo omogočala tudi spletno nakupovanje. Profil bomo imeli tudi na Facebooku, kjer bomo prav tako ažurirali podatke o celotnem dogajanju. Glede na sodobnost bomo namenili velik del internetnemu trženju. Poleg tega bomo pred začetkom odprtja delili letake po domovih, po lokalih,v Društvu upokojencev, po mladinskih centrih itn. To bomo izvajali vsak mesec in za tovrstno trženje namenili mesečno 50,00 EUR brez DDV.

Na začetku bi se posluževali tudi oglaševanja v lokalnem časopisu Zasavski tednik ki izhaja enkrat mesečno. Za oglas na notranji strani časopisa velikosti 18,5 x 7,9 cm bi odšteli 195,00 brez DDV. Oglasni prostor bi v začetku zakupili za dobo šest mesecev pri čemer bi dobili 9% popusta. Kasneje bi zakupili oglas dimenzij 5,8 x 3,7 cm za dobo štirih mesecev po ceni 62,00 EUR brez DDV s 4% popusta. V poletnih mesecih, julija in avgusta, se oglaševanja v Zasavskemu tedniku ne bi posluževali, s septembrom pa zopet ponovili enak ciklus oglaševanja.

Glasovni oglas bi imeli na lokalnem radiu Aktual Kum, in sicer v dolžini 15 sekund za obdobje štirih tednov v mesecu septembru,in sicer štirikrat dnevno za ceno 1.126,00 brez DDV. Odločili se bomo za predplačilo, pri čemer bomo prejeli 7% popusta. Aktualne novice bomo po potrebi oglaševali štirikrat dnevno, en teden v mesecu. Dolžina oglasa bo 10 sekund za ceno 235,00 brez DDV s 7% popusta ob predplačilu. Posluževali se bomo tudi pospeševanja prodaje, in sicer z redno mesečno nagradno igro za brezplačno mesečno karto za vodene vadbe, fitnes in štiri brezplačne ure tenisa v tekočem mesecu.

Poleg že uveljavljenih oglaševanj pa še vedno prisegamo na ustno izročilo in pohvale bodočih zadovoljnih strank.

8.5 Trženje storitev – trije P-ji (people, process, physical evidence)*

Naša družba je izključno storitvena, zato se zavedamo, da so zadovoljne stranke ključ do uspeha, za katere se bomo trudili in jim ponudili prave vadbe, kakršne želijo in potrebujejo.

Prvi P predstavlja ljudi. Sam proces delovanja predstavljajo vsi ljudje, ki bodo vstopili v naš center. To so vse stranke, ki se bodo udeleževale naših skupinskih ali posameznih vadb, stranke, ki bodo prišle le na kavico, otroci, ki se bodo igrali v otroškem kotičku, vsi tisti, ki bodo obiskovali solarij in tudi vsi naši zaposleni, ki bodo potrebno kvalificirani za delov centru.

Drugi P predstavlja proces. Proces delovanja mora biti pripravljen brezhibno in brez nepredvidljivih situacij, za kar bomo pri vodenih vadbah poskrbeli z vnaprej določenim urnikom, pri nevodenih vadbah in obiskih solarija pa bomo sproti skrbeli za ažurnost urnika. V primeru težav oziroma nepričakovanih zapletov bomo strankam skušali najti nov termin, ki ga ne bomo zaračunali.

Tretji P predstavlja fizične dokaze. Zavedamo se, da je tudi prvi vtis zelo pomemben, zato bomo poskrbeli za dobre fizične dokaze, kot so svetli, čisti in urejeni prostori. Otroški kotiček bo opremljen z živahnimi barvami, z veliko blazinami in predvsem z opremo, ki ne bo imela ostrih robov. Prav tako je potrebno poskrbeti za dobro prezračenost prostorov in primerno temperaturo za vadbo (20 do 22 stopinj Celzija).

9 NAČRT PROIZVODNEGA ALI STORITVENEGA PROCESA

9.1 Ključni faktorji poslovnega procesa

Center se nahaja izven vsakodnevnega vrveža, a hkrati še vedno na obrobju samega centra mesta Zagorje ob Savi. Center je obdan z velikim asfaltiranim parkirnim prostorom za najmanj60 avtomobilov. Od najbližje avtobusne postaje je oddaljen pet minut hoje. Dvorana nima neposrednih sosedov, zato ni potrebno skrbeti glede hrupa, glasne glasbe in aktivnosti po 22. uri. Obdana je z gozdičkom, ki v poletnih mesecih nudi dovolj sence za zunanje aktivnosti in hkrati daje popoln občutek vadbe v naravi. Sam center stoji na enem hektarju ozemlja, kjer se nahajata dve zunanji in dve notranji tenis igrišči. V kompleksu je manjša dvorana za vodene vadbe, večji fitnes center, prostor za solarij, moška in ženska garderoba z urejenimi sanitarijami in tuši, manjši prostor, namenjen otroškemu kotičku, prostor za oddajanje drugim športnim društvom, bar s pokrito teraso ter eno igrišče za odbojko na mivki. Na zemljišču je dovolj prostora za ureditev igrišča za košarko, balinanje, mini golf in plezalno steno. Notranjo dvorano s tenis igrišči lahko prekrijemo s prenosljivim parketom in jo tako uporabimo za kakšen drug namen. V dvorani je poleg tenis igrišč še montažna tribuna. Fitnes center, teniško igrišče in igrišče za odbojko na

mivki so v celoti opremljeni, vendar smo se odločili za dokup opreme v fitnesu za 5.500,00 EUR, in sicer rokavice, pasove, bandaže v vrednosti300,00 EUR, pripomoček za sklece, ki stanejo 50,00 EUR, palice za vzgibe v višini 50,00 EUR, profesionalno sobno kolo za 1.000,00 EUR, kolebnice, ročne uteži v vrednosti 200,00 EUR, multifunkcijsko kletko za 3.500,00 EUR in nastavljivo klop za potiske za 400,00 EUR. Za vodene vadbe bomo morali kupiti še 20 kolebnic, 20 steperjev, 20 ročnih uteži v vrednosti 700,00 EUR. Igrala za otroke bodo stala 1.500,00 EUR ter solarij pa 3.000,00 EUR. V fitnes in v bar bi postavili LCD televiziji v skupnem znesku 800,00 EUR.

Na našo družbo bodo vplivala sezonska nihanja, in sicer manjši obisk pričakujemo v poletnih mesecih, ko vodenih skupinskih vadb sploh ne bomo izvajali,v zimskih mesecih pa ne bo možno uporabljati tenis igrišč ter igrišča za odbojko na mivki.

9.2 Izvedbeni proces

Nevodene vadbe bodo na voljo strankam v času odpiralnega časa oziroma izjemoma po vnaprej dogovorjenem terminu.

V odpiralnem času centra bo možna tudi uporaba solarija in obisk bara.

V Tabeli 2 je izdelan urnik vodenih vadb, ki pa je vnaprej določen in se lahko po potrebi oziroma po dogovoru s strankami spremeni oziroma prilagodi. V kolikor se bo interes vadečih za določene vadbe povečal, bomo razpisali in prilagodili nove termine vadb. Urnik je bil izdelan na podlagi prejšnjih izkušenj in obiskov vadb. V občini je veliko strank, ki imajo različne termine dela (zjutraj, popoldan, ponoči), zato tudi prilagojen dopoldanski urnik. Vadba se izvaja tudi v primeru obiska ene same stranke, saj je iz izkušenj znano, da so jutranji termini vadb manj obiskani.

Tabela 2: Urnik vodenih vadb

URA	**PON**	**TOR**	**SRE**	**ČET**	**PET**
9.00-10.00	Mami/baby	Pilates	Zlata leta	Mami/baby	Zlata leta
10.15-11.15	pilates zdrava hrbtenica		Zumba		Zumba
18.00-19.00	pilates	Tae Bo	pilates zdrava hrbtenica	Zumba	pilates zdrava hrbtenica
19.15-20.15	Tae Bo	funkcionalni trening	Zumba	funkcionalni trening	Insanity
20.30-21.30	Zumba	Insanity	Relax	Tae Bo	Relax

9.3 Potrebe po zaposlenih in delovni čas

Športno rekreacijski center ULA bo odprt vse dni v letu. Delovni čas centra je razdeljen v dva termina, in sicer letni in zimski termin. Letni termin je v času od 01.04. do 30.09. (26 tednov), v tem času bo center odprt od 8.00 do 12.00 ure in od 17.00 do 23.00 ure. Zimski termin traja od 01.10. do 31.03. (26 tednov), ko bo center odprt od 8.00 do 13.00 ure in od 16.00 do 22.00 ure.

Plača direktorice bo na začetku delovanja 700,00 EUR neto.

Ostali sodelavci bodo plačani po urni postavki 6,00 EUR/uro neto.

Vaditelji, ki bi nadomeščali direktorico, pa 10,00 EUR/uro neto.

Vse plače oziroma avtorski honorarji bodo izplačani najkasneje do 15. dne v mesecu za pretekli mesec.

9.4 Cenik storitev

Cene posameznih storitev, ki jih ponuja Športno rekreacijski center ULA, je bil oblikovan na podlagi ankete, ki je bila izvedena med potencialnimi kupci, ki že obiskujejo naše vadbe, med obiskovalci Mladinskega centra Zagorje ter v enem izmed lokalnih vrtcev.

Cenik, ki je prikazan v Tabeli 3, je prilagojen glede na potencialne obiske naši strank. Vse cene so z DDV.

Cene vodeni vadb so razdeljene v tri sklope oziroma v tri cenovne razrede. Obiskovalec lahko vodene vadbe plača po obisku, lahko se odloči za nakup mesečne karte, ki zajema obisk vodene vadbe 2x na teden ali pa se odloči za nakup mesečne karte, ki zajema neomejeno število obiskov vodenih vadb. V primeru nakupa mesečnih kart, se kupec lahko odloči za obisk katerekoli vrste vodene vadbe.

Za obisk fitnesa ponujamo mesečno karto, med tem ko se bo vadba namiznega tenisa in odbojke na mivki plačala za eno uro uporabe. Prav tako se na najem manjše telovadnice zaračuna po urah najema.

Na različne cenovne sklope je razdeljen tudi zakup tenis igrišč. Ponujamo možnost najema igrišča za eno uro ali pa zakup tenis igrišča za celotno sezono.

Uporaba solarija se plača glede na minuto uporabe.

Tabela 3: Cenik storitev

Storitev	**Cena**
Vodene vadbe	
• posamezni obisk	5,00 EUR/obisk
• 2x tedenski obisk katere koli vadbe	30,00 EUR/mesec
• neomejeno število obiskov katere koli vadbe	45,00 EUR/mesec
Fitnes	35,00 EUR/mesec
Namizni tenis	4,00 EUR/uro
Odbojka na mivki	5,00 EUR/uro
Tenis	
• notranje igrišče	12,00 EUR/uro
• zimska sezonska karta 1x tedensko	250,00 EUR
• zunanje igrišče	5,00 EUR/uro
• letna sezonska karta 1x tedensko	100,00 EUR
Solarij	0,40 EUR/minuto
Oddaja manjše telovadnice	15,00 EUR/uro

9.5 Zunanji sodelavci in zunaj najeta podjetja

Med zunanjimi podjetji, ki jih bo naša družba potrebovala, bo le računovodski servis. V računovodskem servisu bodo podatke vnesli v program in uredili vse v zvezi z oddajanjem potrebnih poročil in obrazcev, saj bomo dokumentacijo, ki jo je potrebno predati računovodskemu servisu, skrbno uredili in pripravili sami stroški računovodskih storitev zato ne bodo visoki, in sicer po ponudbi znašajo 50,00 EUR brez DDV na mesec.

V primeru bolezni oziroma nepričakovane odsotnosti vaditeljice bomo najeli drugega vaditelja, ki ga bomo plačali preko avtorske pogodbe. Cena vaditelja vodene vadbe znaša 10,00 EUR/uro neto (12,90 EUR bruto).

Vzgojiteljice v otroškem kotičku in trenerji v fitnesu bodo študentje, ki si želijo s študentskim delom nekaj zaslužiti; predvsem so to študentje pedagoških smeri (vzgojitelji, športni pedagogi, ipd.). Vsekakor se bomo trudili pridobiti sodelavce tudi preko javnih del. Cena ure bo znašala 6 EUR/uro neto (7,83 EUR bruto).

V centru bosta vedno prisotna ena vzgojiteljica in en trener fitnesa. Delovni čas bo deljen, glede na urnik centra. Sodelavci si bodo sami izbirali termine dela, vsaj v primeru, če se bodo te stvari lahko dogovorili med seboj. V primeru, da bodo težave, jim bo urnik

določilo vodstvo. V poletni sezoni bodo trenerji fitnesa in vzgojiteljice imeli 10-urni delovnik, v zimski sezoni pa 11-urni delovnik. Trenerji in vzgojiteljice bodo imeli deljene delovne čase, in sicer po dogovoru, da ne presežejo 8-urnega delavnika oziroma 40ur na teden. Stroški dela na dan tako znašajo v poletni sezoni 120,00 EUR neto (156,8EUR bruto). V zimski sezoni bo stroškov dela na dan 132,00 EUR neto (172,26EUR bruto). Plača redno zaposlene direktorice znaša 700,00 EUR neto (1.000,00 EUR bruto) na mesec. Pripada ji tudi malica v enkratnem znesku 3,45 EUR/dan.

V našem primeru študentski servis v našem imenu izvede prijavo in plačilo prispevka za obvezno zdravstveno zavarovanje.

9.6 Ključne tehnologije

Ključno znanje pri našem podjetju predstavljajo vaditelji vodenih vadb, ki potrebujejo vsa potrebna dovoljena oziroma certifikate za opravljanje storitev. Predvsem pa mora biti vaditelj motivator, dobro kondicijsko pripravljen, vajen mora biti dela z ljudmi, urejen, izžarevati pozitivno energijo in vsekakor mora biti športnik po duši. Glede na urnik vodenih vadb bo dovolj en vaditelj, razen v primeru bolezni ali druge odsotnosti bo zanj potrebno najti zamenjavo.

Za otroke mora skrbeti nekdo, ki je pedagoško usmerjen in ima znanje za delo z otroki.

Trener fitnesa mora imeti znanje oziroma poznati anatomijo telesa, osnove prehrane, imeti mora izkušnje z vadbami in pri delu z ljudmi. S tem znanjem je vadba varnejša, rezultati pa se dosežejo hitreje.

10 DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA

10.1 Vizija in poslanstvo

Naša vizija je postati najbolj obiskan in vsestranski rekreacijski center v Zasavju.

Naše poslanstvo je obiskovalcem zagotoviti zadovoljne obraze, smejoče oči in utrujena telesa, ki še vedno izžarevajo pozitivno energijo.

10.2 Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja

Športni center bo svoja vrata odprl šele v mesecu septembru, zato ni pričakovati večjih prihodkov v začetnem obdobju. Ker je v projekt potrebno vložiti veliko kapitala, na začetku ne bomo mogli redno zaposliti vaditeljev in vzgojiteljic, zato jih bomo plačevali preko študentskega servisa. Redno zaposlena bo le direktorica podjetja. Naš cilj pa je, da skušamo s pridobljeno državno pomočjo, subvencijami, tudi redno zaposliti potreben kader. V prihodnjih letih bomo začeli tudi s pridobivanjem raznih gradbenih dovoljenj za

izgradnjo igrišča za mini golf in plezalne stene. Drugih projektov v okviru petih let ni predvidenih.

Prihodki bodo vidni že s prvim dnem delovanja vseh vodenih in individualnih vadb, saj se center odpre jeseni, ko je največ zanimanja za telesne aktivnosti v dvoranah.

V prvem letu poslovanja beležimo manjšo izgubo, vendar le-ta v drugem letu preide v dobiček, ki se nadaljuje tudi v prihodnosti.

10.3 Identificiranje priložnosti za rast podjetja (v okviru prvih deset let poslovanja)

Glede na to, da ljudje za vadbe ne želijo prevoziti dolgih relacij, ampak se odločajo predvsem za obisk okoliških dejavnosti, ne razmišljamo o širitvi na druge trge. Širitev obstaja le v primeru, da se nam ponudi možnost, da v katerem drugem kraju izvemo za podobno lokacijo in podoben objekt,ki bi ga lahko preoblikovali v podoben center, vendar te možnosti še nismo našli.

Da nas bodo obiskovali ljudje tudi iz malce bolj oddaljenih mest oziroma vasi, lahko pričakujemo le v primeru, da nam uspe zgraditi igrišče za mini golf in plezalno steno, ki ju v bližini ni. Za to si bomo vsekakor prizadevali. Zaradi neposredne bližine hriba, obdanega s skalovjem, želimo to naravno danost izkoristiti v svoj prid in predel preoblikovati v plezalno steno. Do sedaj je steno za plezanje uporabljalo že več ljudi, zato bi skušali steno urediti in s tem privabiti še več strank, da poskusijo s to dejavnostjo. Ideja o mini golfu izhaja iz preživetih dni na morju, prav tako te aktivnosti v Sloveniji ni na pretek, je pa zelo zanimiva igra in ker je pri centru dovolj prostora za tovrstno igrišče, smo si za realizacijo v prihodnosti zadali tudi to.

V primeru povečanega obiska v centru bomo lahko uredili še več vodenih vadb naenkrat, in sicer tako, da bo istočasno delal še kakšen vaditelj. Prostorske pogoje imamo, drugih možnosti za povečanje samega centra ne predvidevamo, le v primeru, da ne bomo gradili košarkarskega igrišča, ampak tenis igrišče. Ostalih možnosti ne bo, saj je prostora le še za mini golf in balinanje.

11 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI

11.1 Vodstvo podjetja

Ustanoviteljici podjetja bosta Sabina Miklavčič in Urška Berčon. Direktorica podjetja bo Sabina Miklavčič, ki je hkrati tudi vaditeljica skupinskih vadb. Urška Berčon bo prokurist podjetja in bo za svoje delo, ki bo predvsem organizacijsko in finančno podprto, izstavljala

račune preko svoje popoldanske obrti. Ostali delavci, ki bodo potrebni pri delovanju centra, bodo osebni trenerji v fitnesu in po potrebi vzgojiteljice v otroškem kotičku.

Redno zaposlena bo samo direktorica družbe, vsi ostali delavci bodo delali preko študentskega servisa. Pogoj za delo bodo vsi potrebni certifikati za fitnes trenerja oziroma izobrazba vzgojiteljice, pomočnice vzgojiteljice oziroma druga pedagoška usmeritev. Delavci bodo imeli prost vstop do vseh vodenih vadb in brezplačno uporabo fitnesa ter igrišč v času, ko ta ne bodo rezervirana za stranke.

11.2 Ključni kadri

Kadri, ki bodo ključnega pomena, so vaditelji skupinskih vadb, fitnes trenerji in vzgojiteljice. Vaditeljica skupinskih vadb je tudi direktorica družbe. Sodelavce, ki jih bo potrebno zaposliti, bomo skušali pridobiti z rednim in dobrim plačilom ter denarnimi nagradami v obliki stimulacij za konkretno in kvalitetno opravljeno delo. Trudili se bomo za dobro vzdušje v kolektivu in dobrim delavcem ponuditi možnost kasnejše redne zaposlitve in dela po dogovoru z dobrimi sodelavci.

V našem projektu so potrebni kadri:

- 1 direktorica, ki je hkrati tudi vaditeljica vodenih vadb,
- 2 fitnes trenerja (potrebna sta 2 zaradi števila delovnih ur na dan),
- 2 vzgojiteljici (potrebni sta 2 zaradi števila delovnih ur na dan).

Seveda bo lahko v družbi delalo več študentov, ki si bodo delo razdelili glede na čas in obremenitve.

11.3 Načrt zaposlovanja

V prvem letu delovanja bo redno zaposlena le direktorica podjetja. Ostali zaposleni bodo delali preko študentskega servisa, in sicer dve vzgojiteljici in dva trenerja fitnesa, ki bodo delali po predhodnem dogovoru. V prihodnjem letu bomo zaposlene ohranili na isti ravni. Predvidevamo le kakšno menjavo delavcev preko študentske napotnice.

11.4 Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju

Zaposlene bomo iskali v zasavski regiji, saj ima regija prav tako dobro usposobljene kadre, ki so brez zaposlitve. V zasavski regiji je visoka brezposelnost;v Zagorski občini je kar 11,45-odstotna stopnja registriranih brezposelnih,zato kadrov ni smiselno iskati drugje. S tem bi v regiji omogočili še kakšno delovno mesto.

Delavce bomo dodatno denarno nagrajevali za pridobivanje novih strank z možnostjo brezplačne udeležbe na aktivnostih, ki se bodo izvajale v okviru centra. Ponujena jim bo tudi možnost brezplačnih izobraževanj, ki bi koristila delu v centru. Svojim zaposlenim bomo prav tako ponudili dodatni popust v dveh športnih trgovinah v Zasavju v višini do 20 odstotkov.

11.5 Organizacijska struktura

Lastnici podjetja imata enakopravno mesto v podjetju, in sicer vsaka s 50% deležem z razliko v nazivu. Ena ima naziv direktorice, druga naziv prokuristke. Drugi delavci ne bodo redno zaposleni.

12 SPLOŠNI TERMINSKI PLAN

12.1 Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu

Pred prvim dnem poslovnega leta, ki se bo začelo 01.09.2016, bodo potrebna pogajanja o ceni najema centra z lastnikom, z občino Zagorje ob Savi in gostincem, ki bi želel v najem vzeti bar v sklopu centra. V zvezi z videzom dvorane bodo potrebna predvsem manjša vzdrževana dela.

Prvo poslovno leto se bo začelo z otvoritvijo športno rekreacijskega centra, s predstavitvijo vodenih vadb, ki bodo v prvem tednu brezplačne v okviru tedna odprtih vrat. Na začetku poslovanja predvidevamo največ obiska pri vodenih vadbah, vadbi v fitnesu in igranju tenisa v pokritem delu centru. Z začetkom leta bo v prostorih centra že delovalo lokalno športno društvo, ki bo izvajalo svoje storitve. Vse od začetka bo v uporabi tudi solarij, prav tako bodo imeli starši možnost otroškega varstva.

Takoj bo z delom začel tudi bar, ki bo v začetni fazi oddan v najem. Z lastnikom lokala je dogovorjeno tudi to, da je natakarica hkrati tudi receptorka za sam športni center.

12.2 Terminski načrt

Terminski plan aktivnosti je prikazan v Prilogi 4. Aktivnosti se bodo začele izvajati avgusta 2016.

13 FINANČNI NAČRT

13.1 Prihodki in predpostavke za izračun: cena, količina

13.1.1 Vodene vadbe

Prihodke vodenih vadb smo določili na podlagi 5. vprašanja v anketi (Koliko bi bili pripravljeni odšteti za mesečno karto za vodeno vadbo?). Predvidevali smo, da vsi tisti, ki so za vodene vadbe pripravljeni odšteti več kot 40,00 EUR, nameravajo vadbe obiskovati večkrat na teden. Tisti, ki so pripravljeni za vodene vadbe odšteti med 20,00 in 40,00 EUR, spadajo v kategorijo tistih, ki bi vadbe obiskovali dvakrat tedensko. Vsi tisti, ki pa so pripravljeni za vadbo odšteti do 20,00 EUR, pa bodo obiskovali vadbo le enkrat tedensko. Vodene vadbe se bodo izvajale osem mesecev na leto, in sicer od septembra do maja.

Vodene vadbe potekajo po urniku skozi ves teden. Stranke se lahko odločijo, kolikokrat na teden oziroma mesec bodo obiskovale vadbe. Po anketi sodeč bodo stranke obiskovale vadbo 1x tedensko, 2x tedensko ali neomejeno. Iz analize ankete je bilo ugotovljeno, da bo 1x na teden vadilo 39 interesentov, 109 interesentov bo vadilo 2x tedensko in 29 interesentov bo imelo neomejeno število obiskov na teden. Po rezultatu ankete predstavlja prihodek vodenih vadb 4.770,00 EUR na mesec.

39 interesentov x 5,00 EUR = 195,00 EUR/mesec
109 interesentov x 30,00 EUR = 3.270,00 EUR/mesec
29 interesentov x 45,00 EUR = 1.305,00 EUR/mesec
4.770,00 EUR/mes x 8 mes = 38.160,00 EUR/leto

13.1.2 Fitnes

Ker je cena fitnesa enaka ne glede na število obiskov na mesec, smo zajeli vse tiste interesente iz vprašanja 6 v anketi (Koliko bi bili pripravljeni odšteti za mesečno karto za fitnes?), ki jih fitnes zanima. V poletnih mesecih (julij in avgust) bomo imeli akcijsko ceno fitnes karte, kar pomeni, da bodo vsi tisti, ki bodo kupili karto za en mesec, lahko drugi mesec obiskovali fitnes zastonj.

48+88+17 = 153 interesentov x 35,00 EUR = 5.355 EUR/mes x 11 mes = 58.905,00 EUR/leto

Obisk fitnesa predstavlja mesečna karta, kar glede na rezultat ankete(153 zainteresiranih bodočih strank)predstavlja mesečni prihodek 5.355,00 EUR.

13.1.3 Tenis

Prihodke tenisa smo določili na podlagi vprašanja št. 7 v anketi (Koliko bi bili pripravljeni odšteti za zakup tenis igrišča za eno uro?) in ugotovili, da je povpraševanje večje od ponudbe. Letno ne bomo prodali več kot 40 sezonskih kart, pri čemer je tenis razdeljen na letno in zimsko sezono.

Za letno sezono tenisa bomo prodali 39 letnih kart. Na podlagi vprašanja št. 7.2. v anketi (Kolikokrat na teden bi obiskovali tenis?) smo ugotovili, da bodo letne karte zavzele 78 ur igrišča. Ostane nam še 62 ur, ki bodo na razpolago vsem tistim, ki ne bodo imeli sezonskih kart.

Na podlagi ankete je bilo ugotovljeno, da letna sezonska karta, ki bi jo kupilo 39 zainteresiranih, predstavlja 3.900,00 EUR prihodka na sezono oziroma 650,00 EUR na mesec. Poleg zakupljenih igrišč se lahko zakupi tudi posamezno uro in to predstavlja 62-urno zasedenost na teden (upoštevajoč igre dvojic in posameznikov). Prihodek iz tega naslova prinaša 1.333,00 EUR na mesec.

39 x 100,00eur = 3.900,00 EUR/letna sezona
62 ur/teden x 5,00 EUR = 310,00 EUR/teden x 26 tednov = 8.060,00 EUR/letna sezona
3.900,00 EUR + 8.060,00 EUR = 11.960,00 EUR/letna sezona

Za zimsko sezono, ki traja 26 tednov, bomo prodali 39 zimskih kart. Na podlagi vprašanja št. 7.2. v anketi (Kolikokrat na teden bi obiskovali tenis?) smo ugotovili, da bodo zimske karte zavzele 78 ur igrišča. Ostane nam še 76 ur, ki bodo na razpolago vsem tistim, ki ne bodo imeli sezonskih kart.

Zimska sezona glede na zakup igrišča prinaša 1.625,00 EUR mesečno oziroma 3.952,00 EUR za zakup ur v zimski sezoni.

39 x 250,00 EUR = 9.750,00 EUR/zimska sezona
76 ur/teden x 12,00 EUR = 912,00 EUR/teden x 26 tednov = 23.712,00 EUR/zimska sezona
9.750,00 EUR + 23.712,00 EUR = 33.462,00 EUR/zimska sezona

13.1.4 Odbojka na mivki

Prihodke iz odbojke na mivki smo izračunali na podlagi vprašanja št. 8 v anketi (Koliko bi bili pripravljeni odšteti za eno uro odbojke na mivki?). Odbojko na mivki bo mogoče igrati v poletni sezoni, in sicer takrat, ko je center odprt 10 ur na dan.

Odbojka na mivki, ki se izvaja samo v letni sezoni,pri polni zasedenosti igrišča prinaša mesečni prihodek v višini 1.505,00 EUR. Zanimanje za odbojko na mivki presega razpoložljivost igrišča.

10 ur x 5,00 EUR = 50,00 EUR/dan x 7 dni = 350,00 EUR/teden x 27 tednov = 9.450,00 EUR/letno.

Zaradi vremenskih vplivov se lahko sezona odbojke za kakšen teden podaljša oziroma skrajša, zato smo upoštevali 27 tednov na leto.

13.1.5 Namizni tenis

Prihodke namiznega tenisa smo predvidevali glede na število interesentov, ki jih je 70, in sicer na podlagi vprašanja št. 9 v anketi (Koliko bi bili pripravljeni odšteti za eno uro namiznega tenisa?). V primeru, da bi se povpraševanje močno povečalo, bomo dokupili še dodatno mizo.

Prihodke namiznega predstavljajo prispevki 70 zainteresiranih, ki bi namizni tenis igrali 1x tedensko, kar znaša 1.204,00 EUR na mesec.

70 interesentov x 4,00 EUR/uro = 280,00 EUR/teden x 52 tednov = 14.560,00 EUR/leto

13.1.6 Solarij

Obisk solarija je v povprečju 10 minut in se obiskuje enkrat tedensko, predvsem v zimskih mesecih, zato smo prihodke iz solarija izračunali na podlagi zimske sezone, ki traja 26 tednov. Prihodke smo izračunali na podlagi 90 interesentov, ki so odgovorili na vprašanje št. 10 v anketi (Koliko bi bili pripravljeni odšteti za eno minuto solarija?).

Solarij, ki ga stranka obišče povprečno enkrat tedensko za 10 minut, predstavlja mesečni prihodek podjetja 1.548,00 EUR. Teh strank je 90.

0,40 EUR/min x 10 min = 4,00 EUR x 90 interesentov = 360,00 EUR/teden x 26 tednov = 9.360,00 EUR/zimsko sezono

13.1.7 Oddaja manjše telovadnice

Lokalno športno društvo plačuje najemnino za telovadnico 15,00 EUR/uro in tudi z nami so se dogovorili za takšno ceno. Načeloma bodo telovadnico uporabljali ob vikendih popoldne, in sicer ob sobotah in nedeljah po 6 ur na dan skozi vse leto.

Telovadnica bo polno zasedena 16 ur na teden vse vikende v letu, kar predstavlja prihodek 1.032,00 EUR na mesec.

6 ur/dan x 15 EUR/uro = 90 EUR/dan x 104 dni = 9.360,00 EUR/leto

13.1.8 Oddaja dodatnega prostora

V centru se nahaja še manjša telovadnica, ki bo zasedena vsako soboto dopoldan po 4 ure, kar predstavlja prihodek 2.640 EUR/leto.

52 tednov/leto – 8 tednov v času poletnih počitnic = 44 tednov/leto
44 sobot x 4 ure = 176 ur x 15 EUR = 2.640 EUR/leto

13.1.9 Oddaja bara

Bar je prav tako oddan v najem za celo leto in na mesečni ravni pomeni 350,00 EUR prihodka.

350,00 EUR/mes x 12 mesecev = 4.200,00 EUR/leto

13.2 Variabilni stroški

Variabilni stroški so stroški, ki se spreminjajo skupaj z obsegom prodaje oziroma proizvodnje.

Variabilni stroški predstavljajo oglaševanje, ki bo znašalo različno glede na mesec oziroma na aktualne zadeve, ki se bodo dogajale centru. Na mesečni ravni pa znašajo stroški 401,40 EUR/mesec brez DDV.

Stroški oglaševanja vključujejo:

- letake (50,00 EUR x 10 = 500,00 EUR/leto),
- oglasni prostor v lokalnem časopisu za oglas 18,5x7,9 cm za obdobje 6 mesecev (177,45 EUR x 6 = 1.064,70 EUR/leto),
- oglasni prostor v lokalnem časopisu za oglas 5,8x3,7 cm za obdobje 4 mesecev
- (59,52 EUR x 4 = 238,08 EUR/leto),
- oglas na lokalnem radiu enkrat na leto (1.047,18 EUR x 1 = 1.047,18 EUR/leto),
- oglas na lokalnem radiu za devetkrat na leto (218,55 EUR x 9 = 1.966,95 EUR/leto).

Variabilni stroški skupaj znašajo 4.816,91 EUR.

13.3 Fiksni stroški

Fiksni stroški so tisti stroški, ki se spreminjajo s spremembo prodaje in proizvodnje. Fiksne stroške bodo predstavljali stroški obratovanja centra (elektrika, komunalne storitve, telekomunikacijske storitve), najemnine, ki jo določa Občina Zagorje ob Savi, stroški računovodskega servisa ter drobnega inventarja.

Fiksni stroški (vse cene so z DDV):

- elektrika (1.500,00 EUR/mesec),
- komunalne storitve (200,00 EUR/mesec),
- RTV prispevek (12,00 EUR/mesec),
- internet, TV, telefon (70,00 EUR/mesec),
- najemnina (1.500,00 EUR/mesec),
- plače (5.980,90 EUR/mesec),
- računovodski servis (60,00 EUR/mesec),
- drobni inventar (325,50 EUR/mesec).

Fiksni stroški skupaj znašajo 9.648,40 EUR.

13.4 Točka preloma

Vsakega lastnika podjetja ne zanima samo, kolikšni so dobički, pač pa tudi, kdaj se le-ti pojavijo, oziroma koliko časa bo trajalo, preden bo podjetje začelo poslovati z dobičkom, koliko proizvodov oziroma storitev bo potrebno proizvesti in prodati, da bo poslovanje še prinašalo dobiček.

Pri izračunu točke preloma upoštevamo prihodke od prodaje, stroški pa se delijo na variabilne in fiksne. Dobiček predstavlja vse, kar ostane potem, ko so pokriti vsi stroški.

Za izračun točke preloma smo pri ceni upoštevali izračun povprečne cene, ki znaša 16.004,75 EUR (povprečna cena je bila izračunana na podlagi letnih prihodkov s strani vodenih vadb, fitnesa, tenisa, odbojke na mivki, namiznega tenisa, solarija, oddaje telovadnice in bara).

POVPREČNA CENA = (38.160,00 EUR + 58.905,00 EUR + 11.960,00 EUR + 33.462,00 EUR + 14.560,00 EUR + 9.450,00 EUR + 9.360,00 EUR + 9.360,00 EUR + 4.200,00 EUR + 2.640,00 EUR) / 12 = 16.004,75EUR

Q*= FC/(P-AVC) = 9.278,42 EUR/(13.118,65 EUR- 401,40 EUR) = 0,73 x 100% = 73,0%

Ta podatek nam pove, da bomo morali 73% meseca oziroma 22 dni v mesecu delati, da bomo pokrili vse mesečne stroške podjetja. Preostanek meseca oziroma 27% meseca ali 8 dni v mesecu bomo ustvarjali dobiček.

Povprečna cena je izračunana za obdobje enega leta od septembra do septembra in ne za obdobje koledarskega leta.

13.5 Dobiček

Fiksni stroški skupaj znašajo 9.278,42 EUR, cena prodane enote na mesec pa 16.004,75 EUR.

Slika 2: Prikaz izračuna dobička

FC……..100 %
Cena na enoto ……X

9.278,42……..100 %
16.004,75……X

X=172,5 %

Za vsako prodano enoto, ki ima povprečno ceno na mesec 16.004,75 EUR, po izračunu pokrijemo 100% fiksnih stroškov, ostane pa nam še 72,5% dohodka, kar numerično znaša še 6.726,33 EUR na mesec.

Iz finančnih projekcij je razvidno, da bomo skozi leta prešli iz izgube v prvem letu na dobiček v prihodnjih letih.

13.6 Opredelitev opreme ter denarja, potrebnega za zagon poslovanja

Za zagon podjetja sva se lastnici dogovorili, da vsaka vloži 5.000,00 EURza registracijo podjetja. Vendar sva za zagon vložili še dodatnih 20.000,00 EUR, ki izhajajo iz naslova obveznosti financiranja do naju, saj lahko podjetje le tako s prvim dnem delovanja začne obratovati v popolnosti.

Prav zaradi vložka bo podjetje lahko takoj začelo z dejavnostmi v polnem obsegu, saj bodo na voljo vsi potrebni rekviziti za zanimivo in predvsem raznoliko vadbo. Prav tako bomo lahko prostore uredili po naših željah in uredili vrtec, primeren za igro otrok.

Prostori so v celoti opremljeni, prav tako je uporaba opreme zajeta v najemnini dvorane. Ker smo želeli prostoru povečati dodano vrednost, smo že septembra kupili solarij za

3.000,00 EUR, nekaj opreme za fitnes v znesku 2.000,00 EUR in nekaj potrebne opreme za otroški vrtec v skupnem znesku 1.500,00 EUR, saj so veliko opreme podarili sovaščani. Za vodene vadbe smo dokupili rekvizite v znesku 700,00 EUR.

Glede na modernizacijo smo se odločili, da dva prostora,in sicer fitnes in bar, opremimo z LCD televizorji, za vsakega bomo odšteli po 400,00 EUR, vendar bo TV kupljen šele v februarju. Fitnes sobo bomo do popolnosti opremili marca, saj bomo kupili še multifunkcijsko kletko, ki znaša 3.500,00 EUR.

Amortizacijska stopnja v odstotku izraža delež vrednosti sredstva, ki ga le-to izgubi v posameznem letu tekom svoje dobe koristnosti in znaša na kupljeno osnovno opremo 12,5 odstotka.

13.7 Viri financiranja in deleži v podjetju

Kot že omenjeno, bosta lastnici Urška Berčon in Sabina Miklavčič, vsaka s 50-odstotnim deležem v podjetju. Vsaka od lastnic bo v podjetje vložila lasten kapital, in sicer vsaka po 15.000,00 EUR. Ker je vrednost celotnega objekta z okolico nedosegljiva, vsaj v začetnih fazah delovanja podjetja, nakup objekta v prihodnjih 15 letih ni predviden.

13.8 Analiza donosnosti

Z grafa stopnje donosov opazimo gibanje stopnje donosov na sredstva (v nadaljevanju ROA), kapital (v nadaljevanju ROE), in prihodke (v nadaljevanju ROS) v preučevanem obdobju.

$$ROA = \frac{Dobiček\ iz\ poslovanja\ pred\ obrestmi\ in\ davki\ (EBIT)}{SREDSTVA} \qquad (1)$$

Kot je razvidno iz enačbe (1), je mogoče ROA izračunati kot kvocient med dobičkom iz poslovanja pred obrestmi in davki in sredstvi.

V konkretnem primeru ROA pokaže uspešnost uporabe sredstev podjetja, ki skozi celotno obdobje petih let rahlo pada in v petem letu doseže 20%.

$$ROE = \frac{Dobiček\ iz\ poslovanja\ pred\ obrestmi\ in\ davki\ (EBIT)}{KAPITAL} \qquad (2)$$

Kot je razvidno iz enačbe (2), je mogoče ROE izračunati kot kvocient med dobičkom iz poslovanja pred obrestmi in davki in kapitalom.

ROE pokaže uspešnost uporabe kapitala podjetja. V primeru poslovanja športno rekreativnega centra ULA d.o.o. kazalec rentabilnosti kapitala iz prvega na drugo leto

strmo pade, nato pa do petega leta rahlo pada in v petem letu doseže 23%. ROS ima skozi celotno obdobje ustaljeno gibanje.

Tabela 4: Stopnja donosa

Leto	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
ROA	0,75	0,49	0,34	0,25	0,20
ROE	2,85	9,74	0,42	0,30	0,23

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Interna stopnja donosa pa znaša 72,3%.

14 ANALIZA OBČUTLJIVOSTI

14.1 Kritična tveganja in problemi

Največje tveganje, ki ga z ustanavljanjem podjetja nosimo, je predvsem manjše število strank, kot jih pričakujemo oziroma kot so odgovarjale v anketi, na kateri tudi temeljijo finančne projekcije. Prva stvar, ki se je bomo v takšnem trenutku lotili, bo seveda povečanje marketinških pristopov in večje število akcij oziroma popustov za določene športne aktivnosti.

Skrb predstavlja tudi možnost, da bi občina prodala objekt. To za našo dejavnost oziroma podjetje predstavlja propad, v izogib tega pa bomo skušali z občino skleniti dogovor o predkupni pravici. Predvsem pa se bomo trudili najti investitorja, ki bi verjel v naš projekt. Problem, na katerega ne smemo pozabiti, bi lahko predstavljala tožba katere izmed naših strank v primeru poškodbe. V hišnem redu centra bomo opredelili tudi to, da se ljudje vadb udeležujejo na lastno odgovornost. Za hišni red bomo skrbeli tudi vsi zaposleni, da ne bi prihajalo do nesreč iz malomarnosti. Center bo tudi ustrezno zavarovan.

V primeru nezadovoljstva s sodelavcem, ki bi škodoval ugledu podjetja, bomo le-tega takoj zamenjali z drugim.

14.2 Občutljivost dobička s spreminjanjem ključnega ali reprezentativnega proizvoda (simulacije)

SIMULACIJA 1:
Pri zvišanju cen za 5% ob nespremenjenih stroških je dobiček v prvem letu 34.733 EUR, v drugem letu pa 34.525 EUR, tako se nadaljuje vse do petega leta.

SIMULACIJA 2:
Pri zvišanju cen za 10% ob nespremenjenih stroških je nastane dobiček že v prvem letu, in sicer 40.970 EUR, v drugem letu pa 40.761 EUR, tako se nadaljuje vse do petega leta.

SIMULACIJA 3:
Pri zvišanju cen za 50% ob nespremenjenih stroških je dobiček v prvem letu, in sicer 90.615 EUR, v drugem letu pa 90.407 EUR, tako se nadaljuje vse do petega leta.

SIMULACIJA 4:
Pri znižanju cen za 5% ob nespremenjenih stroških je v prvem letu dobiček, in sicer 22.344 EUR, v drugem letu pa 22.135 EUR, tako se nadaljuje vse do petega leta.

SIMULACIJA 5:
Pri znižanju cen za 10% ob nespremenjenih stroških je v prvem letu dobiček, in sicer 16.089 EUR, v drugem letu pa 15.881 EUR, tako se nadaljuje vse do petega leta.

SIMULACIJA 6:
Pri znižanju cen za 50% ob nespremenjenih stroških je v prvem letu izguba, in sicer 41.504 EUR, v drugem letu pa prav tako izguba, in sicer 41.764 EUR, tako se nadaljuje vse do petega leta.

SIMULACIJA 7:
Pri zvišanju stroškov za 5% ob nespremenjenih cenah je v prvem letu dobiček, in sicer 26.848 EUR, v drugem letu pa dobiček v višini 26.639 EUR.

SIMULACIJA 8:
Pri zvišanju stroškov za 10% ob nespremenjenih cenah je v prvem letu dobiček, in sicer 25.166 EUR, v drugem letu pa dobiček v višini 24.958EUR.

SIMULACIJA 9:
Pri zvišanju stroškov za 50% ob nespremenjenih cenah je v prvem letu dobiček, in sicer 11.711 EUR, prav tako v drugem letu, in sicer 11.503 EUR.

SIMULACIJA 10:
Pri znižanju stroškov za 5% ob nespremenjenih cenah je v prvem letu dobiček, in sicer 30.210 EUR, v drugem letu pa 30.002 EUR.

SIMULACIJA 11:
Pri znižanju stroškov za 10% ob nespremenjenih cenah je v prvem letu dobiček, in sicer 31.891 EUR, v drugem letu pa 31.683 EUR.

SIMULACIJA 12:
Pri znižanju stroškov za 50% ob nespremenjenih cenah je v prvem letu dobiček, in sicer 45.340 EUR, v drugem letu pa 45.131 EUR.

SKLEP

Z diplomskim delom sem skušala preveriti možnosti uspeha podjetja, ki se bo ukvarjalo s športno rekreacijskimi dejavnostmi. Pred pripravo poslovnega načrta sem skušala preveriti značilnosti podjetnika in ugotoviti, ali imam lastnosti, ki so potrebne za voditelja lastnega podjetja. Pred samo izdelavo poslovnega načrta sem opravila in pregledala možnosti uspeha. Opravila sem nekaj pogovorov z mladimi podjetniki, ki so mi iz lastnih izkušenj odgovarjali na vprašanja o začetnih aktivnostih pri ustanavljanju podjetja. Opisali so mi tudi razne vrste pomoči, ki so jih bili deležni na začetku. Na podlagi teh ugotovitev sem se tudi sama podala v pridobivanje informacij o pomočeh, ki so bile opisane v samem uvodu naloge.

Na podlagi pogovorov z mladimi lahko povzamem, da so bili vsi moji sogovorci polni energije, zadovoljni tako s svojimi projekti kot tudi z raznimi pomočmi, ki so jih bili deležni. V pogovorih je bilo mogoče razbrati, da je kar nekaj primerov takšnih, da mladi zelo radi izkoriščajo ponujene pomoči in le redki so tisti, ki jim uspe podjetje ohraniti več kot le tisto obdobjem, za katerega so dobili pomoč oziroma subvencije.

Moje mnenje, da danes predstavlja podjetništvo merjene moči in pridobivanje čim več denarja, so moji sogovorci ovrgli. Predvsem jim je skupno to, da želijo biti sami svoj šef, v delu predvsem uživati, prihajajo pa tudi spodbudni podatki o podjetnikih, ki skušajo ustvariti nekaj tudi v dobrobit gospodarstva.

Prav s spodbudnimi besedami in s sodelovanjem v raznih projektih sem se tudi sama skupaj s prijateljico, vaditeljico različnih vadb, lotila svojega projekta, ki bo zrastel v podjetje ULA d.o.o. Kot vsako podjetje bo tudi moje začelo na začetku, s pripravo poslovnega načrta.

V diplomskem delu je bil predstavljen poslovni načrt Športno rekreacijskega centra ULA d.o.o. Cilji diplomskega dela so bili izpolnjeni, saj smo ugotovili, da smo na dobri poti pri vodenju podjetja. Sama analiza poslovnega načrta prikazuje, da je zanimanje za šport veliko, saj podatki, ki smo jih pridobili z anketo, prikazujejo uspešno poslovanje podjetja v obdobju nadaljnjih pet let.

Zaradi pestrega nabora športnih dejavnosti in možnosti koriščenja objekta skozi vse leto je tudi prihodek enakomerno razdeljen čez celotno koledarsko leto.

LITERATURA IN VIRI

1. Antončič, B., Hisrich, R.D., Petrin, T., & Vahčič, A. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV založba.
2. Bonjec, Š., Čepar, Ž., Kosi, T., &Nastav, B. (2007). *Ekonomika podjetja.*, Fakulteta za management Koper.
3. *Cenik storitev društva Spin.* Najdeno 15. avgusta 2015 na spletnem naslovu http://www.drustvo-spin.si/index.php?p=strani&id=22
4. *Delavno aktivno prebivalstvo v občini Zagorje ob Savi.* Najdeno 3. januarja 2015 na spletnem naslovuhttp://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0700960S&ti=&path=../Database/Dem_soc/07_trg_dela/05_akt_preb_po_regis_virih/01_07009_aktivno_preb_mesecno/&lang=2
5. Drnovšek, M., & Stritar, R. (2007). *Osnove podjetništva. Priročnik za pripravo poslovneganačrta.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Gomerzelj Omerzel, D. (2010). *Podjetništvo in znanje.*Fakulteta za management Koper.
7. *Kaj je podjetniški inkubator?* Najdeno 31. marca 2015 na spletnem naslovu http://vem.data.si/clanek/1/138/http://vem.data.si/clanek/1/138/
8. Kampuš Trop, V.(2000). *Podjetništvo v Sloveniji – regionalne razlike v ustanavljanju in razvoju novih podjetij.*Doktorska disertacija, Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani
9. Kocbek, M. &Prelič, S. (2016). *Zakon o gospodarskih družbah*. Ljubljana: GV založba.
10. Kovač, B. (1990). *Uvod v podjetništvo*. Univerza v Ljubljani.
11. *O projektu mladi podjetnik.*Najdeno 31. marca 2015 na spletnem naslovu http://mladipodjetnik.si
12. Plut, H., & Plut, T. (1995). *Podjetnik in podjetništvo*. Ljubljana: zbirka Spekter.
13. *Poslovni subjekti v Poslovnem registru Slovenije po pravnoorganizacijskih oblikah, po četrtletju.* Najdeno 26. junija 2015 na spletnem naslovuhttp://www.ajpes.si/doc/Registri/PRS/Porocila/posl_subj_poo_31032015.pdfhttp://www.ajpes.si/doc/Registri/PRS/Porocila/posl_subj_poo_31032015.pdf
14. *Predstavitev podjetniškega sklada.* Najdeno 31. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.podjetniskisklad.si/o-nas.htmlhttp://www.podjetniskisklad.si/o-nas.html
15. *Projekt Poslovno Podjetno v svet podjetništva.* Najdeno 31. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.pvsp.si
16. Shane, S.,&Venkataraman, S. (2000). Thepromiseofentrepreneurship as a fieldofresearch.*AcadamyofManagementReview*,25:, 217-226.
17. *Slikovni pogled na športni centerVelikost občine Zagorje ob Savi.* Najdeno 1508. avgusta julija 20165 na spletnem naslovu http://gis.arso.gov.si/atlasokolja/profile.aspx?id=Atlas_Okolja_AXL@Arsohttp://www.geoprostor.net/piso/ewmap.asp?obcina=ZAGORJE
18. Špilak,Š. (1999). *Podjetniški priročnik.* Murska Sobota: Pomurska založba.

19. *Ustanovitev podjetja in razlike med samostojnim podjetnikom in družbo z omejeno odgovornostjo.* Najdeno 31. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.podjetniski-portal.si
20. Vahčič, A. (2000). *Stanje podjetništva v Sloveniji*(str.49-59). Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.: 49-59

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Opis vodenih vadb 1
Priloga 2: Anketa 4
Priloga 3: Analiza ankete 7
Priloga 4: Terminski plan 16
Priloga 5: Cenik vadb društva Spin 17
Priloga 6: Izjave podjetnikov oziroma udeležencev raznih projektov 19
Priloga 7: Bilanca stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz denarnih tokov 21
Priloga 8: Finančne projekcije 22

Priloga 1: Opis vodenih vadb

Relax

Je oblika sproščanja telesa in duha. S pomočjo dihalnih vaj, raztezanja, vodene meditacije, rahle masaže ter duhovnih zgodb znanih avtorjev ob svečkahinumirjeniglasbi odmislimo vsakdanje skrbi in se povežemo s svojim notranjim jazom. Umirimouminzačutimo notranji mir in harmonijo. Znanstveno je dokazano, da so ljudje, ki meditirajo, bolj zdravi. Z uro Relaxase izboljša psihofizično počutje, poveča pretok energije, zmanjša občutek tesnobe in poveča zavedanje sebe. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi, za vadbo pa potrebujemo blazino za izvajanje vaj na tleh, odejo, lahko tudi vzglavnik, brisačo, športno obutev in oblačila. Vadba zajema 30 minut intenzivnejšega pilatesa in 30 minut sproščanja. Vadba je primerna za vse starosti.

Zlata leta

Je prilagojen način vadbe za ženske in moške v zrelejših letih. V prijetnem in prijateljskem vzdušju v eni uri storimo nekaj čudovitega za fizično in psihično zdravje. Z redno vadbo se ohranjatelesna vitalnost, kondicija, izboljša se občutek za ravnotežje in s tem zmanjša verjetnost padcev. Pridobi se moč, gibljivost, izboljša kvaliteta spanca ter dvigne samozavest. Telesna aktivnost dokazano deluje preventivno na nastanek srčnih bolezni, pomaga ohranjati funkcionalno neodvisnost in tako izboljša kvaliteto življenja. Poleg naštetega pa je skupinska vadba priložnost za druženje in prijetno preživljanje prostega časa. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi, za vadbo pa potrebujemo blazino za izvajanje vaj na tleh, brisačo, športno obutev in oblačila. Tempo in intenzivnost vadbe se prilagaja glede na želje in zahtevnost vadečih.

Mami&baby

Vadba, ki je primerna za vse mamice z dojenčki, starimi od sedem tednov do enega leta. Telo porodnice se nekje šest tednov po porodu stabilizira toliko, da je pripravljeno pričeti z redno vadbo. Mamice okrepijotelesni center ali »Powerhouse«, pridobijo kondicijo in najpomembnejše – preoblikujejo telo. Skupna vadba je odlična priložnost za koristno preživljanje prostega časa z dojenčkom, ki ga na ta način uvajamo v zdrav način življenja. Pomembno je, da mamice ne spreminjajo ustaljenega urnika. Hranjenje, dojenje in previjanje dojenčka je na taki vadbi povsem nekaj naravnega. Normalen pojav je, da bodo dojenčki prvih nekaj minut nemirni ali jokavi, vendar se kaj kmalu navadijo na okolje in jim tovrstno preživljanje časa v skupini postane všeč. V primeru, da dojenček med vadbo zaspi, ga pustimo spati. Zaradi prostorske stiske, saj na vadbo prideta dva, sprejmemo do maksimalno 20 mamic. Pri vadbi otrokom pripravimo otroški kotiček, da se v primeru, da nočejo sodelovati z materjo, igrajo po svoje. V spomladanskih mesecih oziroma v mesecih, ki so prijetni za preživljanje časa na prostem, organiziramo vadbo zunaj, ki smo jo poimenovali »vozičkanje«. Tu gre predvsem za sprehod in izvajanje vaj ob vozičku. Druženje se konča s kavico.

Pilates zdrava hrbtenica

Je prilagojen način vadbe za zdravo hrbtenico. Vadba je še posebej primerna za osebe z bolečinami v hrbtenici in za mamice v času nosečnosti. Poudarek je na krepitvi stabilizatorjev trupa, vajah za hrbtne mišice in mišice medeničnega dna. S pravilno, kontrolirano in redno vadbo se lahko olajšajo bolečine v križu in pripomore k zdravi drži. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi, za vadbo pa potrebujemo blazino za izvajanje vaj na tleh, brisačo, športno obutev in oblačila.

Pilates

Je skupinska vadba, s katero se okrepijo ali aktivirajo težje dostopne, manjše in šibkejše mišice, ki pripomorejo k zdravi telesni drži. Vadba vključuje vaje za krepitev, gibljivost, dihanje ter vaje,pri katerih za obremenitev uporabljamo upor. Vadba je primerna tudi za rehabilitacijo po poškodbah, priporoča se mamicam po porodu in osebam z osteoporozo. Poudarekvadbeje na krepitvi telesnega centra oz. »Powerhouse«, ki zajema mišice spodnjega dela trupa: medenične, trebušne in hrbtne. Vse vaje se izvajajo počasi in tekoče z upoštevanjem lastne fizične zmogljivosti in s poudarkom na pravilnem dihanju. Svojo metodo je pilatesimenoval kontrologija: kontrola telesa, razuma in duha. Vadbe se lahko udeleži maksimalno 30 ljudi, za vadbo pa potrebujemo blazino za izvajanje vaj na tleh, brisačo, športno obutev in oblačila.

Funkcionalni trening

Je izjemno raznolika skupinska vadba, ki se močno približa naravnemu in uporabnemu gibanju človeka in je primerna tako za ženske, kot moške. Način treninga je prilagojen fizičnim zmožnostim posameznika. Z redno vadbo se izboljša koordinacija, moč, vzdržljivost, eksplozivnost, hitrost in stabilnost. Za to obliko vadbe ni potreben smisel za ritem. Pomembni sta notranja volja in vztrajnost. Vadba nas v najhitrejšem možnem času pripelje do izvrstnih rezultatov. Odsvetuje se vsem z akutnimi in kroničnimi poškodbami, nosečnicam, ljudem z visokim krvnim tlakom idr. Namenjena je vadečim, ki želijo na vadbi porabiti več kalorij in bolj kompleksno ter hitreje oblikovati telo in hkrati izboljšati vzdržljivost. Zaradi intenzivnosti, ki jo vadba zahteva, in prostora, ki ga potrebujemo za pravilno izvajanje treninga, je maksimalno število udeležencev 20. Za vadbo se potrebuje športno obutev, oblačila ter brisačo.

Tae Bo

Je visoko intenzivna vadba z elementi borilnih veščin, ki se izvaja ob ritmih moderne energične glasbe. Vsebuje vaje za krepitev in oblikovanje problematičnih delov telesa, kot so trebuh, noge in zadnjica. Kratke in intenzivne borilne kombinacije pomagajo pri sprostitvi vse negativne energije. Zadnjih 5-10 minut je še posebej namenjenih razteznim vajam, sproščanju telesa in duha. Zaradi intenzivnosti, ki jo vadba zahteva, in prostora, ki

ga potrebujemo za pravilno izvajanje treninga, je maksimalno število udeležencev20. Za vadbo se potrebuje športno obutev, oblačila ter brisačo.

Zumba

Združuje mešanico energične latinsko-ameriške in pop glasbe z edinstvenimi kombinacijami gibov. V sklopu vadbe se ustvarja dinamičen, zelo zanimiv in izrazito učinkovit fitnes sistem. Osnovno vodilo je zabavna in enostavna vadba, ki udeležence motivira in jim pomaga odplesati daleč stran od skrbi. Temelji na intervalnem usposabljanju, znotraj katerega se izmenjujejo hitri in počasni ritmi. Vadba zajema osnovna načela fitnesa, ki stremijo k maksimalni porabi kalorij in s tem bistveno pripomorejo k zmanjševanju maščobnih oblog in oblikovanju mišic celotnega telesa. Zaradi ritmične vadbe oziroma plesnega gibanja je vadba omejena na maksimalno 20 oseb. Za vadbo se potrebuje športno obutev, oblačila ter brisačo.

Insanity

Intenzivna vadba, prilagojena predvsem tistim, ki jim šport predstavlja način življenja, saj zahteva odlično predhodno telesno pripravljenost vadečega. Vadba se začne z rahlim ogrevanjem, da se telo primerno pripravi na vadbo, nato pa sledi 45 minut treninga brez premora.

Priloga 2: Anketa

Pozdravljeni,
sem izredna študentka na Ekonomski fakulteti in za svojo diplomo pripravljam poslovni načrt o športno rekreacijskem centru.
Pri pripravi diplomskega dela mi bo v veliko pomoč izpolnjena anketa. Za vrnjene ankete se vam že v naprej zahvaljujem.
Urška Berčon
Starost:
a) do 18 let
b) 19-30 let
c) 31-50 let
č) nad 50 let

Spol:
a) ženski
b) moški

---

1. Ali obiskujete športne aktivnosti?
a) DA
b) NE

2. Ali bi želeli v prihodnosti še vedno obiskovati športne aktivnosti?
a) DA
b) NE
V kolikor ste na vprašanje 1 odgovorili z DA, prosim nadaljujte z vprašalnikom. V primeru, da ste na vprašanja odgovorili z NE, se vam zahvaljujem za vaš čas.

3. Katere športne aktivnosti obiskujete oziroma bi želeli obiskovati?
a) tenis
b) fitnes
c) odbojka na mivki
č) pilates
d) Zumba
e) Biakick(tai bo)
f) Biafithit(funkcionalni trening)
g) Mami &baby
h) Zlata leta (telovadba za starejše)
i) drugo _____

4. Ali bi se večkrat odločili obiskati športni center, če bi imeli več športnih dejavnosti na enem mestu?
a) DA
b) NE
c) NE VEM

5. Koliko bi bili pripravljeni odšteti za mesečno karto za vodeno vadbo?
a) do 20€
b) 20-30€
c) nad 30€
č) vodena vadba me ne zanima

6. Koliko bi bili pripravljeni odšteti za mesečno karto za fitnes?
a) do 20€
b) 20-30€
c) nad 30€
č) fitnes me ne zanima

7. Koliko bi bili pripravljeni odšteti za zakup tenis igrišča za eno uro?
a) do 10€
b) od 10-15€
c) nad 20€
č) tenis me ne zanima
V kolikor vas tenis ne zanima, ne odgovorite na vprašanje 7.1., ampak nadaljujte z vprašanjem 8.

7.1. Ali bi vas zanimala ponudba zakupa tenis igrišča za celo sezono?
a) DA
b) NE
c) NE VEM

8. Koliko bi bili pripravljeni odšteti za eno uro odbojke na mivki?
a) do 5€
b) od 5-10€
c) nad 10€
č) odbojka na mivki me ne zanima

9. Obiskujete solarij?
a) DA
b) NE
V kolikor ste na vprašanje odgovorili z DA, prosim odgovorite še na vprašanje 9.1.V primeru, da ste odgovorili z NE, prosim nadaljujte z vprašanjem 10.

9.1. Koliko bi bili pripravljeni odšteti za eno minuto solarija?
a) do 0,40€
b) do 0,80€
c) do 1,00€
č) solarij me ne zanima
10. Ali imate otroke?
a) DA
b) NE
V kolikor ste na vprašanje odgovorili z DA, prosim odgovorite še na vprašanje 10.1. V primeru, da ste odgovorili z NE, prosim nadaljujte z vprašanjem 11.

10.1. Ali bi se odločili za obisk športnega centra, če lahko s seboj pripeljete otroke, ki jih pustite v varstvu v sklopu športnega centra?
a) DA
b) NE
c) TOVRSTNIM ZADEVAM NE ZAUPAM

11. Katere športne objekte v naši regiji pogrešate? Možnih je več odgovorov.
a) prostor za balinanje
b) plezalno steno
c) mini golf
č) namizni tenis
d) badminton
e) drugo _____

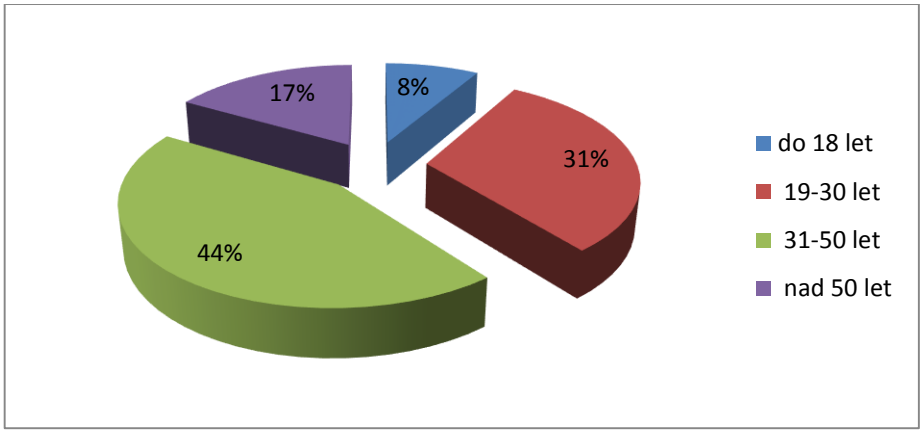
Hvala za vaš čas.

Priloga 3: Analiza ankete

V anketi je bilo zajetih 392 anketirancev, od teh je bilo 26 anket neveljavnih in 366 veljavnih.

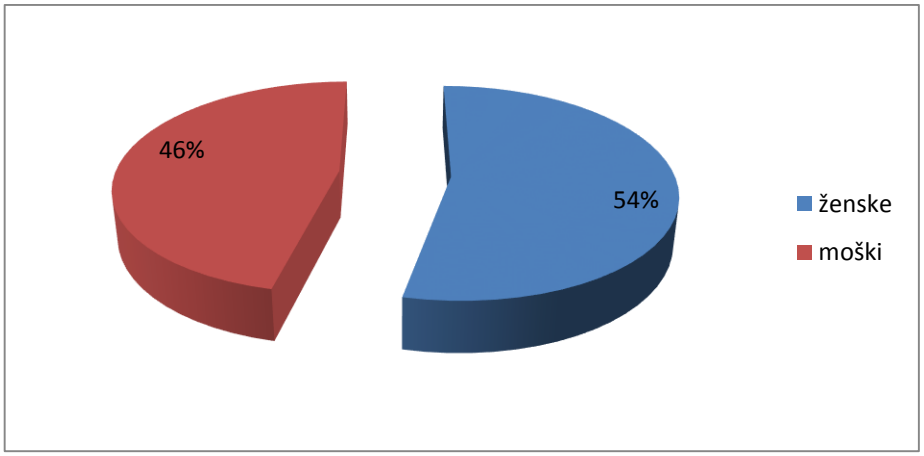
V anketi so sodelovali anketiranci različnih starostnih obdobij, prevladovali pa so anketiranci v starosti med 31 in 50 let. Sodelovali so tako moški kot ženske, ki pa so predstavljale 54% vseh anketirancev (slika1 in 2).

Slika 1: Grafični prikaz starosti anketirancev v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

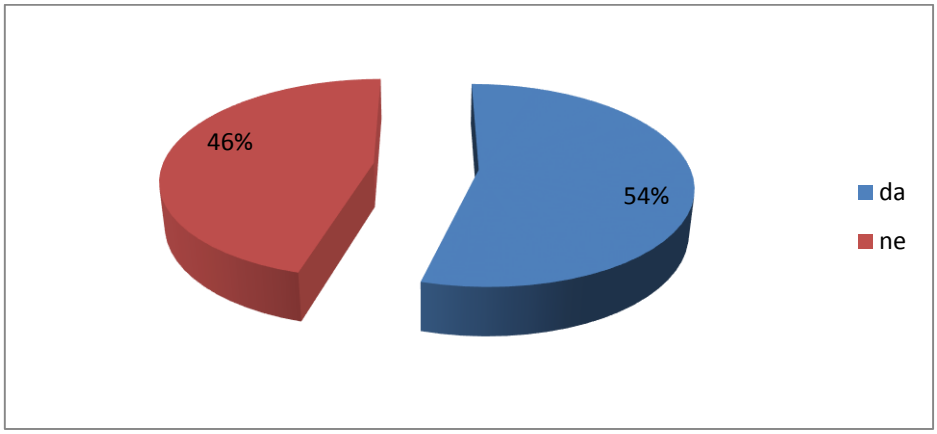
Slika 2: Grafični prikaz spola anketirancev v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Na vprašanje o obisku športnih aktivnostih smo dobili 213 odgovorov anketirancev, ki obiskujejo športne vadbe, in 179 odgovorov anketirancev, ki jih ne obiskujejo. Ugotavljamo, da se več kot polovica anketirancev že ukvarja s športom in predpostavljamo, da bodo tako tudi nadaljevali (slika3).

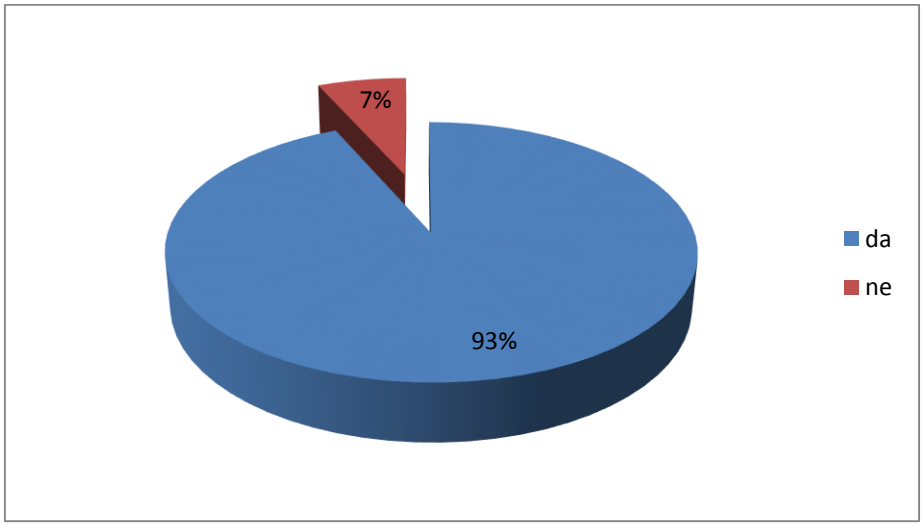
Slika 3: Grafični prikaz športno aktivnih anketirancev v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Na vprašanje »Ali bi si v prihodnje želeli obiskovati športne aktivnosti?« smo prejeli presenetljive rezultate, ki so pozitivni za naš posel, saj si ljudje želijo športnega udejstvovanja. Kar 93% anketirancev želi obiskovati različne vadbe (slika4).

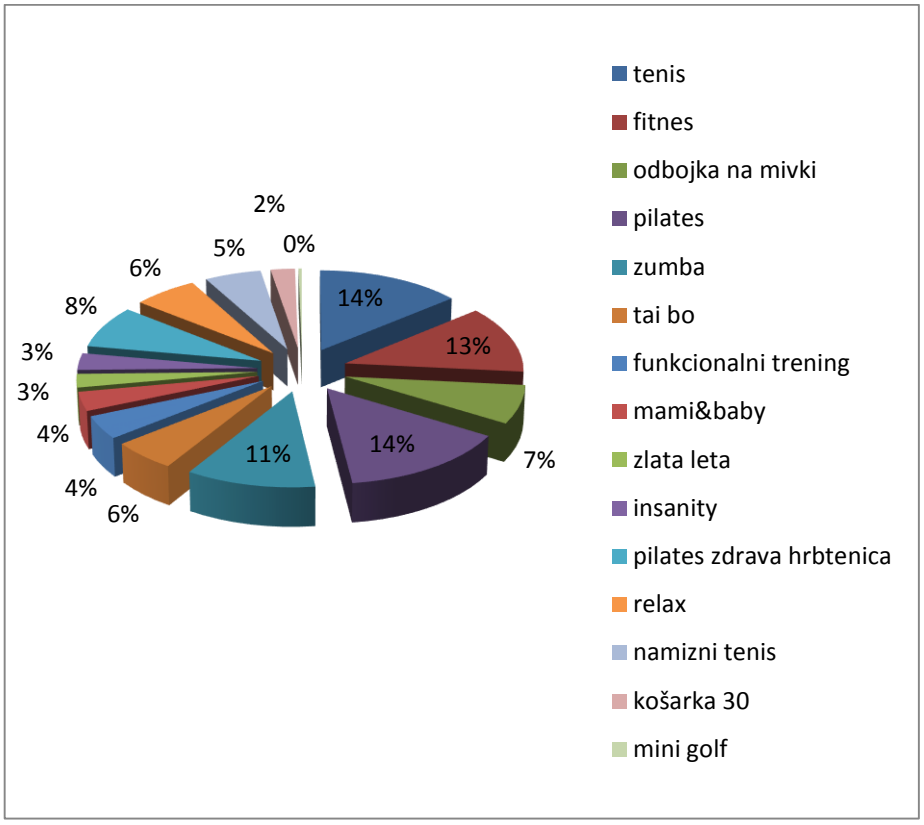
Slika 4: Grafični prikaz anketirancev po želji obiskovanja športnih aktivnosti %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Iz vprašanja številka 5 je bilo ugotovljeno, da ljudje želijo obiskovati aktivnosti, ki jih bomo ponujali. Predvsem prevladuje povpraševanja po tenisu, pilatesu, fitnesu in Zumbi. Najmanj zanimanja je med upokojenci in za vadbe, ki zahtevajo boljšo telesno pripravljenost, kot so TaiBo in Insanity. Prav tako predvidevamo, da mamice z otroki ne bodo redno obiskovale vadbe (slika 5).

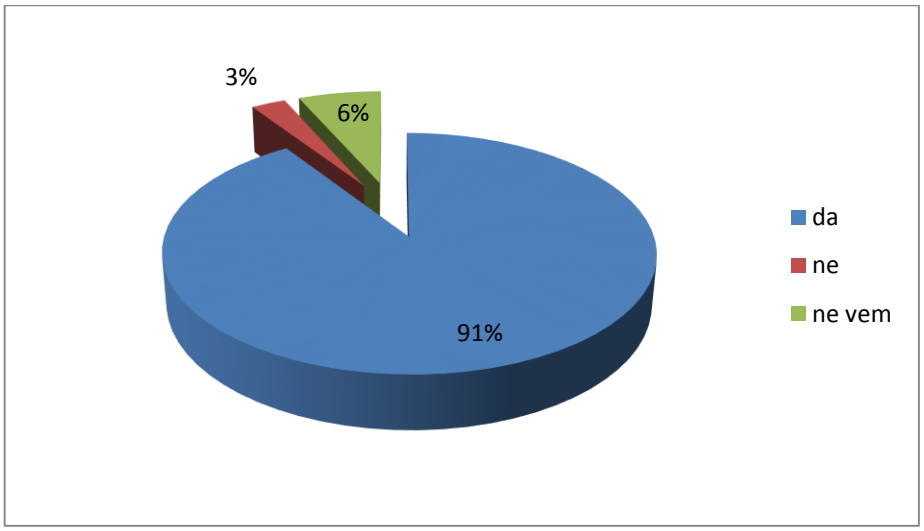
Slika 5: Grafični prikaz aktivnosti, ki ji obiskujejo anketiranci v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Glede na to, da ponujamo več aktivnosti na enem mestu, nas je zanimalo, ali je za ljudi to privlačno. Kar 91% jih je na vprašanje odgovorilo pritrdilno (slika6).

Slika 6: Grafični prikaz anketirancev, ki bi se odločili za obisk športni dejavnosti v %

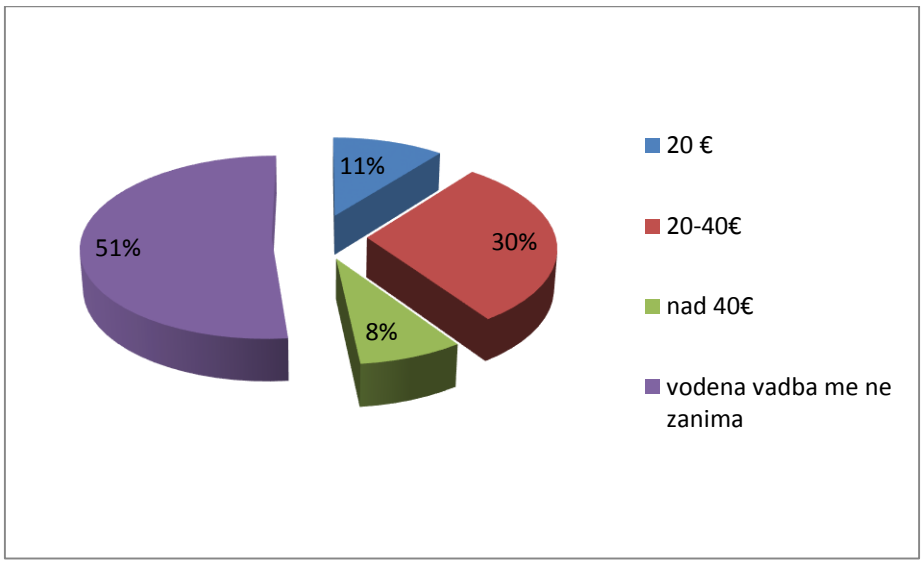


Vir:Opravljena anketa, 2015.

Odločili smo se, da ponudimo nekoliko nižje cene storitev, saj si želimo s tem pridobiti več udeležencev. Zato smo se odločili anketirance vprašati o cenah vadb, da se prepričamo, ali so zastavljene cene previsoke.

Ceno za vodeno vadbo smo določili kot povprečje najbolj številčnega odgovora o ceni, ki so jo ljudje pripravljeni plačati za vodeno vadbo (slika7).

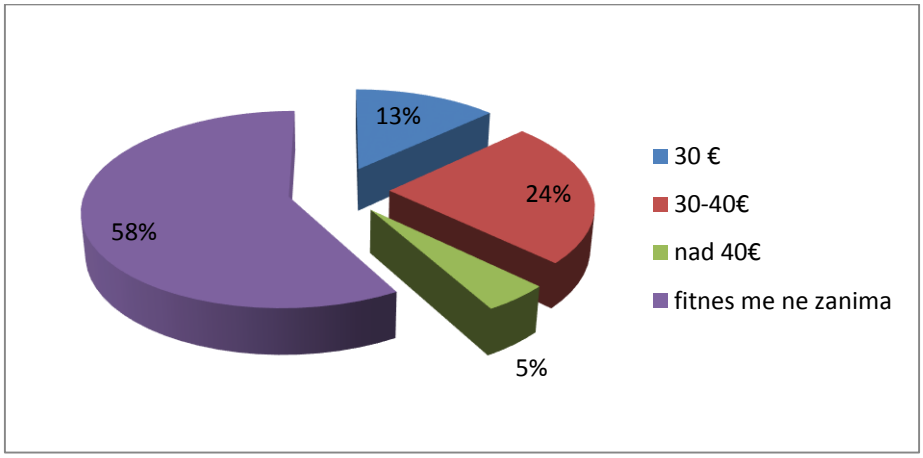
Slika 7: Grafični prikaz cene, ki so jo anketiranci pripravljeni plačati za vodeno vadbo v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Prav tako smo določili ceno o mesečni karti za obisk fitnesa (slika8).

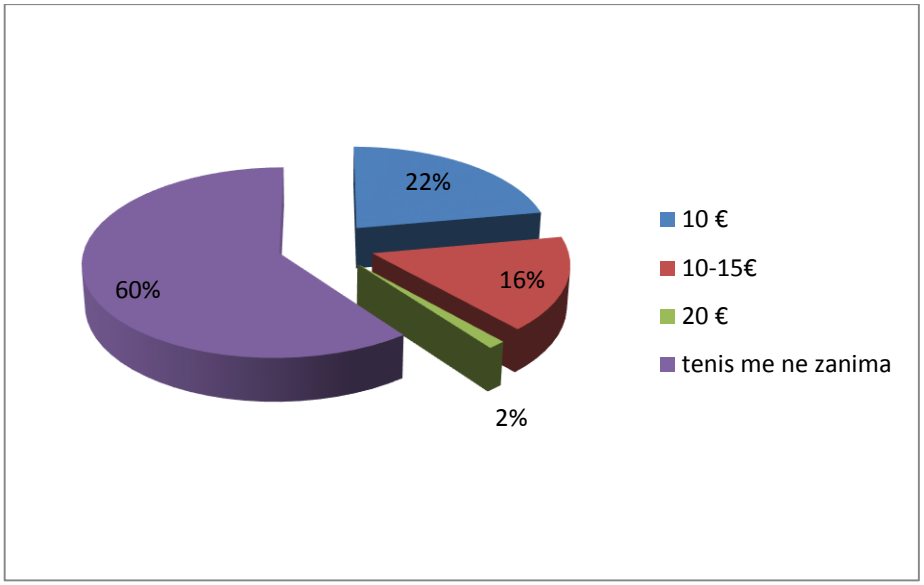
Slika 8: Grafični prikaz cene, ki so jo anketiranci pripravljeni plačati za obisk fitnesa v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Glede zakupa tenis igrišča smo dobili presenetljive odgovore, saj je kar 82 ljudi odgovorilo, da bi za eno uro zakupa igrišča plačalo do 10 EUR (slika9).

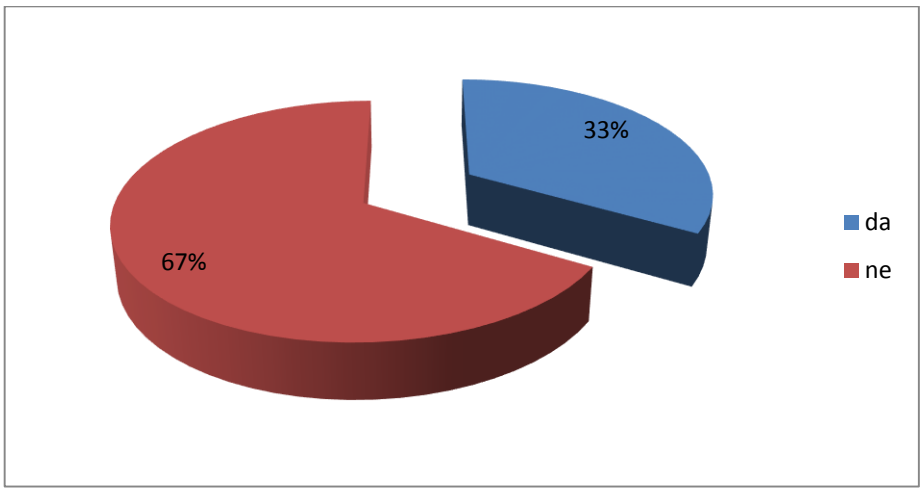
Slika 9: Grafični prikaz cene, ki so jo anketiranci pripravljeni plačati za zakup tenis igrišča za eno uro v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

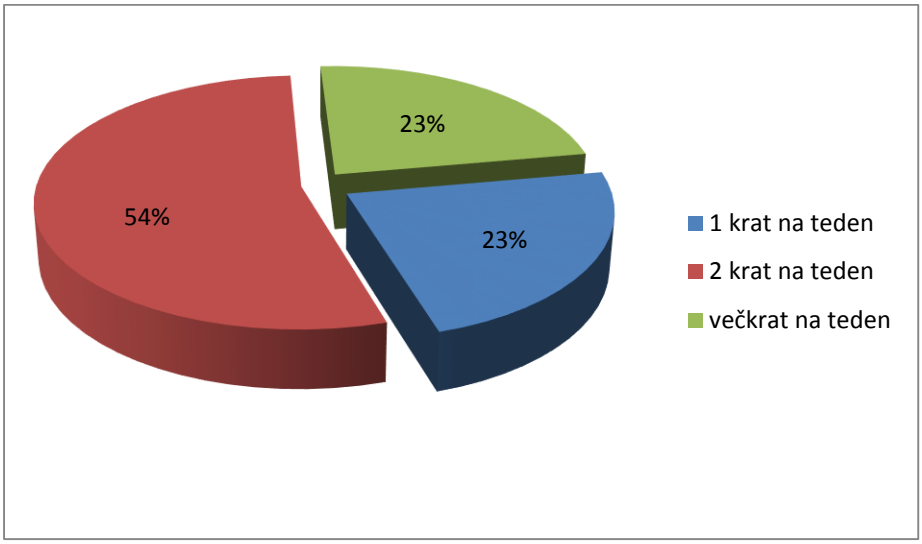
Anketiranci, ki se zanimajo za igranje tenisa, so zainteresirani tudi za zakup igrišča, le-teh je kar 33% med 117 interesenti (slika10). Igralci bi si želeli tenis igrati vsaj dvakrat na teden (slika11).

Slika 10: Grafični prikaz interesentov za zakup tenis igrišča za celo sezono v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

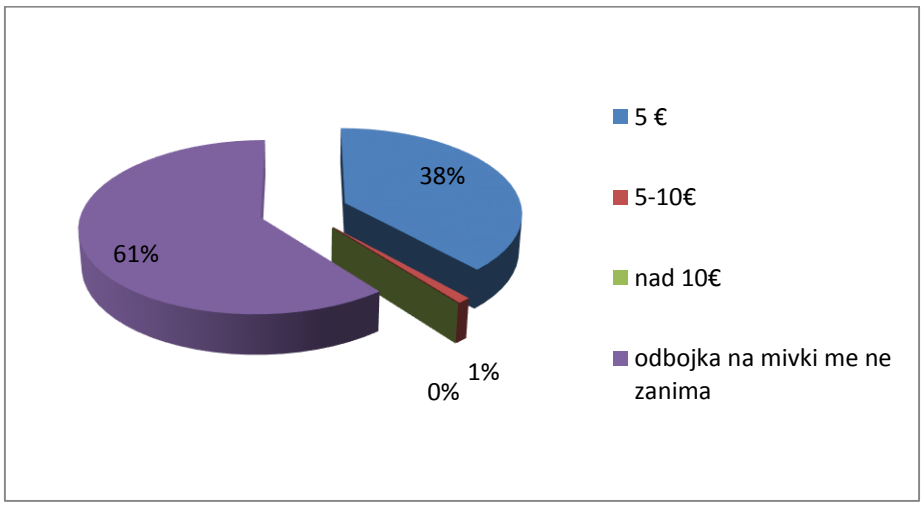
Slika 11: Grafični prikaz anketirancev, ki bi obiskovali tenis enkrat na teden v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Ponujamo tudi igranje odbojke na mivki, za kar pa bi anketiranci plačali največ 5 EUR na uro, le-teh je bilo kar 140 (slika12).

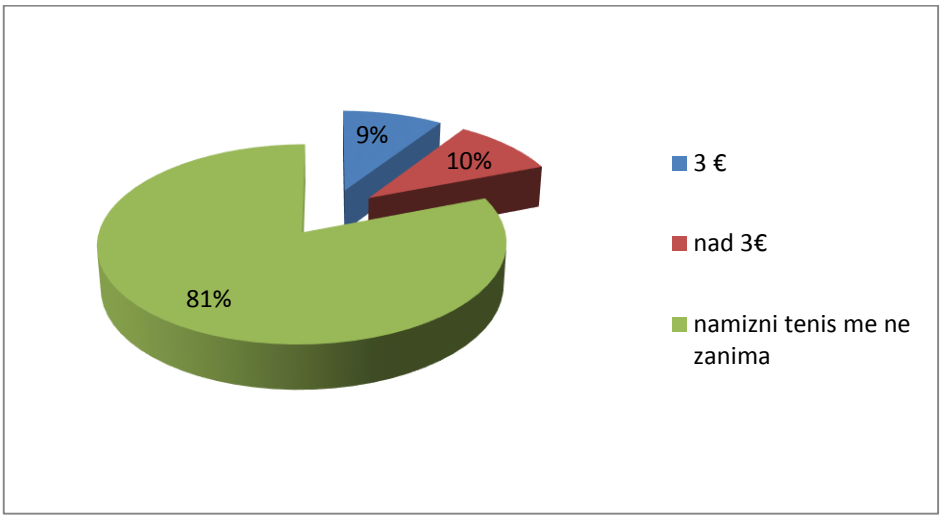
Slika 12: Grafični prikaz cene, ki so jo anketiranci pripravljeni plačati za zakup igrišča za odbojko na mivki za eno uro v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Zaradi manjšega zanimanja za namizni tenis smo določili nižjo ceno, s katero bomo privabili igralce namiznega tenisa. Med interesenti je le 34 ljudi, ki bi plačali do 3 EUR za eno uro igranja (slika13).

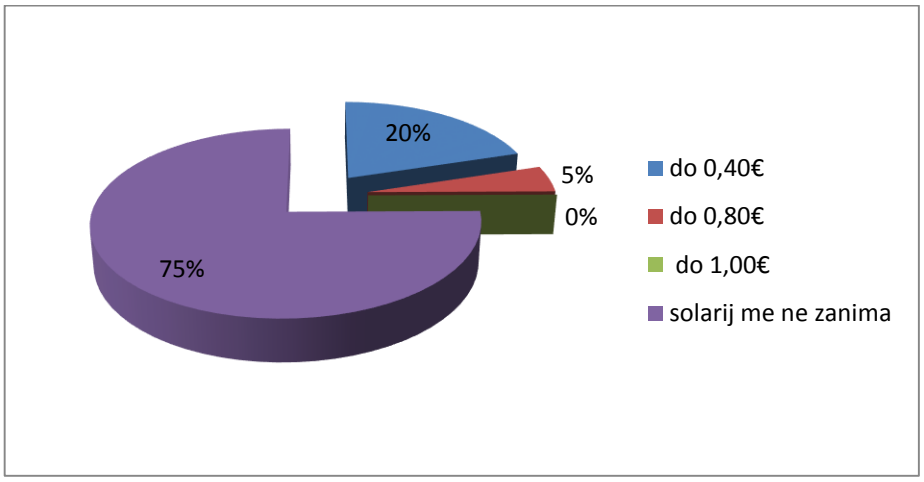
Slika 13: Grafični prikaz cene, ki so jo anketiranci pripravljeni plačati za igro namiznegatenisa za eno uro v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Cene solarija se gibljejo med 0,50 EUR in 1 EUR na minuto, vendar je interesentov za tako ceno malo, zato smo določili ceno 0,40 EUR na minuto, po kateri bi solarij obiskovali 74 anketirancev (slika14).

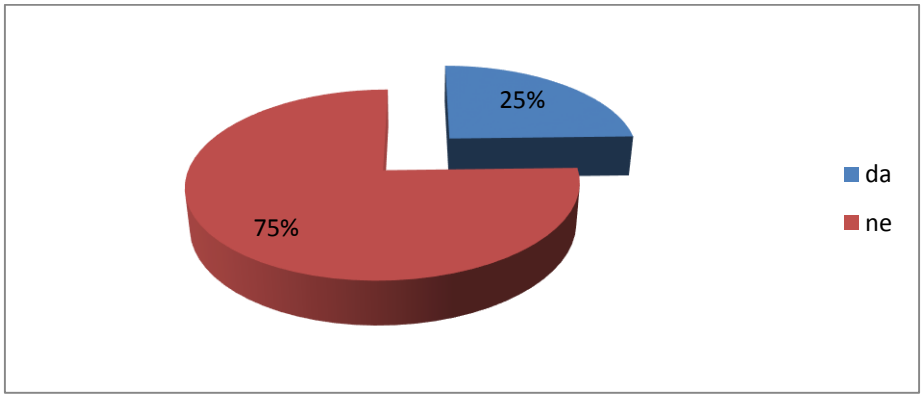
Slika 14: Grafični prikaz cene, ki so jo anketiranci pripravljeni plačati za eno minuto uporabe solarija v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

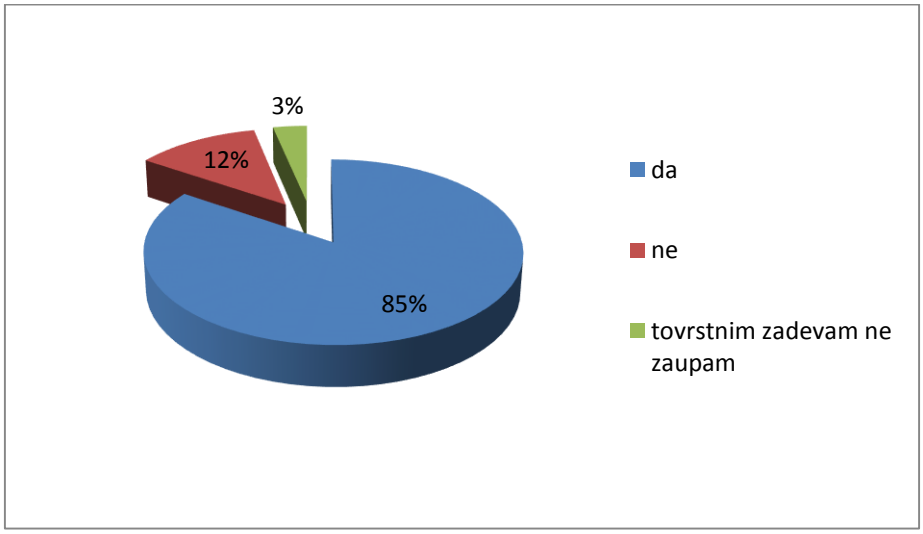
Ker center omogoča tudi varstvo otrok, smo ugotovili, da ima 25% anketirancev mlajše otroke (slika15) in med temi bi se jih kar 85% odločilo, da biotrokepripeljali s seboj na vadbo (slika16).

Slika 15: Grafični prikaz anketirancev, ki imajo mlajše otroke v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

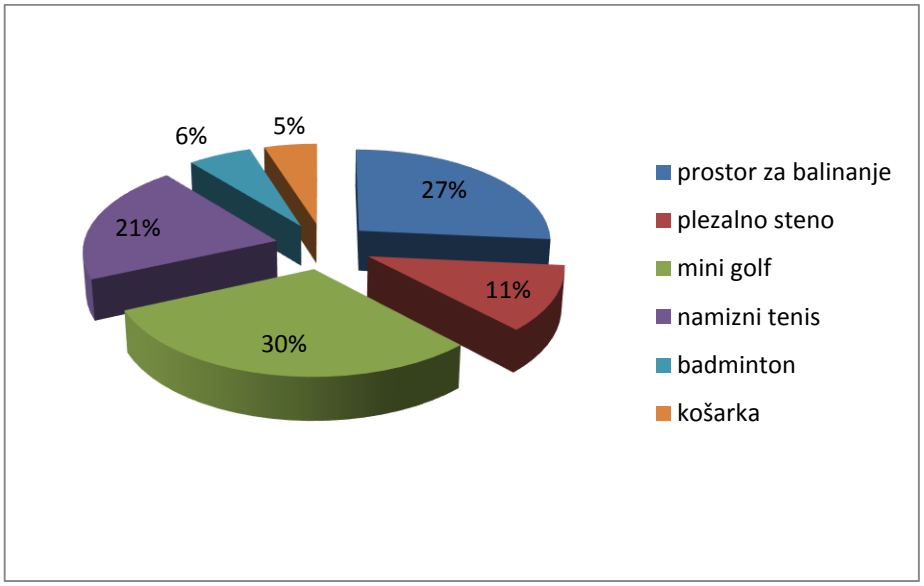
Slika 16: Grafični prikaz anketirancev, ki bi obiskovali športne aktivnosti, v kolikor bi imeli organizirano varstvo za otroke v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Glede na prihodnje delovanje centra nas je zanimalo, katere športne aktivnosti oziroma objekte anketiranci pogrešajo. Kar 30% jih pogreša igrišče za mini golf, 27% prostor za balinanje, sledijo namizni tenis in plezalna stena (slika17).

Slika 17: Grafični prikaz športni objektov, ki bi si ji želeli anketiranci v bodoče v %



Vir:Opravljena anketa, 2015.

Priloga 4: Terminski plan

Tabela 1: Terminski plan

					LETO 2016	LETO 2017	LETO 2018	LETO 2019
AKTIVNOSTI	**AVG 16**	**SEP 16**	**NOV 16**	**DEC 16**				
Priprava poslovnega načrta	X							
Ustanovitev in registracija podjetja	X							
Najem poslovnih prostorov	X							
Dogovor o najemu bara	X							
Ureditev spletne strani in oglaševanje		X						
Vzdrževana dela		X						
Nakup opreme (solarij, sobno kolo, igrala) in opremljanje poslovnih prostorov		X						
Nakup opreme (LCD)					X			
Nakup opreme (multifunkcionalna kletka)					X			
Izbor sodelavcev	X							
Zaposlitev		X						
Pričetek vadb		X	X	X	X	X	X	X
Pridobitev gradbenih dovoljenj pri Občini Zagorje ob Savi za izgradnjo igrišča za mini golf in plezalne stene						X		
Pridobivanje podatkov glede subvencij (o zaposlovanju)					X	X	X	X

Priloga 5: Cenik vadb društva Spin

VPISNINA, LETNA ČLANARINA

Letna članarina (permanentna) 10,00 €
Članska izkaznica(menjava izgubljene ali poškodovane kartice) 10,00€

SKUPINSKI TRENING (Spin Fit, Top Fit, Pilates)

1 obisk 5,00€
1 obisk RIZIK/ minimalno 3 obiski 4,00€
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

CROSSFIT

1 obisk 6,00€
1 obisk RIZIK/ minimalno 3 obiski 5,00€
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

FITNES

1 obisk 5,00€
Mesečna karta POPOLDAN 40,00€
Mesečna karta POPOLDAN RIZIK34,00€
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)
Mesečna karta DOPOLDAN 28,00€
Mesečna karta CELODNEVNA 56,00€

Mesečna karta CELODNEVNARIZIK47,00€
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

TROJČEK

1 trening do 3 osebe 45,00€

DODATNA PONUDBA

Izposoja brisače 1,50 €

KOMBINIRANE KARTE

DIAMONDCARDRIZIK 69,00€

(neomejeno:fitnes, sk. trening, crossfit)
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

GOLDCARDRIZIK 59,00€
(neomejeno:fitnes, sk. trening ALIcrossfit)
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

SILVERCARDRIZIK 50,00€
(neomejeno: sk. trening, crossfit)
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

BRONZECARDRIZIK 40,00€
(neomejeno:sk. trening)
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

NEW CARDRIZIK 45,00 €
(8 obiskov skupinske vadbe + 4 obiski fitnesa)
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

NEW CARDIIRIZIK 50,00 €
(8 obiskov crossfit + 4 obiski fitnesa)
(brez zamrznitve obiskov, brez dodatnih popustov/velja 30 dni)

BADMINTON – najem igrišč
1x tedensko - ura/sezona (1x obisk) 300,00€
2x tedensko - ura/sezona (1x obisk)500,00€

UGODNOSTI V SPIN CENTRU: POPUSTI
(popusti se ne seštevajo in ne veljajo za KOMBINIRANE KARTE in BADMINTON)
- DIJAKI, ŠTUDENTJE 10%
- UPOKOJENCI 12%
- DRUŽINSKI POPUST: vsaka nadaljnja družinska oseba 15%

Priloga 6: Izjave podjetnikov oziroma udeležencev raznih projektov

1. »Projekt mi je bil OK, dobre vsebine o podjetništvu, tako da lahko udeleženci dobijo neko osnovo. Mentorji so bili pripravljeni odpreti marsikatera vrata, ki bi ostala zaprta, če bi nanje potrkal sam. Bila pa bi potrebna večja podpora in sodelovanje tudi po končanem projektu, tako bi bila uspešnost projekta lahko veliko boljša.« Kristjan Čič, Dream Catch carp fishing holidays, udeleženec prve skupine PVSP l. 2010

2. »Meni osebno je projekt PVSP prinesel več, kot sem pričakovala. Ne toliko v smislu same poslovne ideje, temveč bolj v osebnem smislu. Predvsem sem se naučila razmišljati o svoji dejavnosti kot o nečem, od česar bi nekoč lahko res dobro živela in obenem delala, kar rada delam. Kako ceniti svoje znanje in kako ga unovčiti. Pomagali so mi pogovori z mentorji, ki so mi odprli oči glede nekaterih zadev. Izgubila sem nekaj strahu pred nastopi. Štiri mesece si prejemaš plačo, da lahko gradiš na svoji ideji, ob tem pa ti pomagajo mentorji, predavatelji in drugi. Spoznala sem nove kolege, s katerimi sedaj tudi sodelujem. Na splošno gledano je bila izkušnja pozitivna!« Nataša Medvešek, Nataša Medvešek Photography, udeleženka skupine PVSP l. 2014

3. »Projekt PVSP se mi zdi čudovita priložnost za mlade, ki so motivirani in imajo dovolj poguma, da stopijo na samostojno pot. Sama opažam, da v Sloveniji mrgoli talentov in novih idej. Zaradi miselnosti stare šole "uči se, da ti ne bo treba delati", strahu pred samostojnostjo ter "čakanja na boljši jutri", ko bodo z neba spet začele deževati službe (kar je iluzija, vkolikor nove generacije ne poskrbimo za to), malokdo stopi na svojo pot. PVSP je čudovit začetek, da takšno miselnost presežeš in si sam, s svojim znanjem ustvariš kariero ter zaživiš svoje življenje, mogoče celo svoje sanje.« Sabina Miklavčič, ustanoviteljica projekta Biasana, udeleženka skupine PVSP l. 2013

4. »Kot članu projekta PVSP mi je bila ponujena pomoč koriščenja poslovnega prostora v okviru podjetniškega inkubatorja. Sama najemnina je nizka, na voljo so mi vsi mentorji, ki so mi bili v pomoč že pri uresničevanju moje podjetniške ideje. V inkubatorju se družim še z ostalimi najemniki, kar je pozitivno v smislu deljenja informacij, poznanstev, problemov, s katerimi se srečujemo na naši podjetniški poti.« Boštjan Berčon, uradni zastopnik družbe Nikl.si

5. »Preko portala mladipodjetnik.si sem prejela vabilo za udeležbo na MP šolo. Udeležila sem se je zaradi privlačnega koncepta in dostopne cene. V desetih tednih sem prejela ogromno znanja s strani odličnih mentorjevizposlovnega sveta. Šola je bila izredno koristna za razvoj moje ideje. Prav tako določene prepreke vidiš z drugačnega zornega kota in jih lahko rešuješ z ljudmi, ki imajo dolgoletne izkušnje v podjetništvu. Priporočam.« Tina Poglajen

6. »Ustvarjalna skupnost PUNKT je samonikla organizacija, ki povezuje multidisciplinarne posameznike in skupine v Zasavju, domovini in svetu. Društvo Punkt je pobudnik in sedaj tudi ustanovitelj Coworking Zasavje, ki je oktobra 2014 odprl svoje prostore na Njivi v Trbovljah. Coworking je prostor, ki je odprt od 9. do 18. ure, in ponuja možnost najema kot prostora za mizo, sestanke, dogodke. Predvsem pa poizkušajo delovati kot protiusluga skupnosti (prostovoljske ure, izmenjava opreme ipd.) ter za minimalne stroške 5 EUR na mesec ponuja možnost najema mize, prostora za sestanke, možnost predavanj, ki se organizirajo znotraj Coworkinga. Za razliko od inkubatorja je Coworking namenjen vsem in ne samo podjetnikom.« Janez Lipec, član društva Punkt in sodelavec v Coworking Zasavje.

7. »Na razpis, ki je bil objavljen na Podjetniškemu portalu, smo se prijavili že večkrat. Letos smo celo uspeli pridobiti sredstva. Na portalu so jasno opredeljene pomembne informacije oziroma aktualni razpisi, ki jih težko spregledaš, seveda če te zadeva res zanima. Prav tako lahko preko portala postavljaš vprašanja o dotični zadevi in nanje tudi dobiš odgovore. Kako pa pristopiti k razpisu,pa je zelo odvisno od posameznika, kako se angažira in kakšno željo ima pridobiti vse potrebne informacije. Mi smo s portalom več kot zadovoljni.« Primož Zelenšek, član ekipe Chipolo

Priloga 7: Bilanca stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz denarnih tokov

Tabela 2: Bilanca stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz denarnih tokov

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto				
OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
BILANCE																		
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	30000	8461	16927	23438	29950	36462	42965	49576	52678	51642	51466	51450	46049	46049	68862	97182	125503	153823
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	5443	5385	5328	5271	5214	5948	9346	9244	9142	9040	8938	8835	8835	7663	6385	5160	3935
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDS	0	5443	5385	5328	5271	5214	5948	9346	9244	9142	9040	8938	8835	8835	7610	6385	5160	3935
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	52	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	30000	3018	11541	18110	24679	31248	37017	40230	43434	42501	42426	42512	37214	37214	61199	90797	120342	149888
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	30000	8461	16927	23438	29950	36462	42965	49576	52678	51642	51466	51450	46049	46049	68862	97182	125503	153823
KAPITAL	10000	7628	13057	18485	23913	29341	34763	40252	43361	43185	43009	42963	38529	38529	66849	95169	123490	151810
OSNOVNI KAPITAL	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-2372	3057	8485	13913	19341	24763	30252	33361	33185	33009	32963	28529	28529	56849	85169	113490	141810
DOLG	20000	832	3870	4954	6037	7121	8203	9324	9317	8457	8457	8486	7520	7520	2013	2013	2013	2013
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	832	3870	4954	6037	7121	8203	9324	9317	8457	8457	8486	7520	7520	2013	2013	2013	2013
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA																		
PRIHODKI POSLOVANJA		13217	16072	16072	16072	16072	16072	16072	13217	9311	9311	9114	4724	155324	155324	155324	155324	155324
PROIZVAJALNI STROŠKI		3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	36911	36911	36911	36911	36911
AMORTIZACIJA		57	57	57	57	57	66	102	102	102	102	102	102	965	1225	1225	1225	1225
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		10084	12939	12939	12939	12939	12930	12894	10039	6133	6133	5936	1546	117449	117188	117188	117188	117188
STROŠKI PRODAJE		1575	446	446	446	446	446	328	328	328	328	0	0	5117	5117	5117	5117	5117
STROŠKI UPRAVE		10881	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	76671	76671	76671	76671	76671
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		-2372	6512	6512	6512	6512	6503	6585	3730	-176	-176	-45	-4435	35661	35400	35400	35400	35400
PRIHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		-2372	6512	6512	6512	6512	6503	6585	3730	-176	-176	-45	-4435	35661	35400	35400	35400	35400
IZREDNI PRIHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK PRED DAVKI		-2372	6512	6512	6512	6512	6503	6585	3730	-176	-176	-45	-4435	35661	35400	35400	35400	35400
DAVEK OD DOHODKA		0	1083	1083	1083	1083	1082	1096	621	0	0	0	0	7132	7080	7080	7080	7080
ČISTI DOBIČEK		-2372	5428	5428	5428	5428	5421	5489	3109	-176	-176	-45	-4435	28529	28320	28320	28320	28320
IZKAZ DENARNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA	30000	3018	11541	18110	24679	31248	37017	40230	43434	42501	42426	42512	37214	37214	61199	90797	120342	149888
ČISTI DOBIČEK		-2372	5428	5428	5428	5428	5421	5489	3109	-176	-176	-45	-4435	28529	28320	28320	28320	28320
AMORTIZACIJA		57	57	57	57	57	66	102	102	102	102	102	102	965	1225	1225	1225	1225
POVEČANJE DOLGA		-19168	3038	1083	1083	1083	1082	1122	-7	-859	0	29	-966	-12480	-5508	0	0	0
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		5500	0	0	0	0	800	3500	0	0	0	0	0	9800	52	-52	0	0
DENARNI TOK		-26982	8523	6569	6569	6569	5769	3213	3204	-934	-74	86	-5298	7214	23986	29597	29545	29545

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Priloga 8: Finančne projekcije

Tabela 3:Finančne projekcije

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto				
OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
PODATKI												IME PODJETJA:	ULA d.o.o.					
												SKUPINA:						
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU																		
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDO		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ANALIZA RAZMERIJ DO DRŽAVE IZ NASLOVA DDV																		
TERJATVE ZA DDV KONEC OBDOBJA		2075	749	749	749	749	749	723	723	723	723	651	651	651	835	835	835	835
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC OBDOBJA		2908	3536	3536	3536	3536	3536	3536	2908	2048	2048	2005	1039	1039	2848	2848	2848	2848
SALDO IZ NASLOVA DDV		-832	-2787	-2787	-2787	-2787	-2787	-2813	-2185	-1325	-1325	-1354	-388	-388	-2013	-2013	-2013	-2013
NEOPREDMETENA SREDSTVA														Število enot:		1		
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEOPREDMETENO SREDSTVO																		
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPREMIČNINE														Število enot:		1		
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPREMIČNINA																		
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREMA														Število enot:		1		
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	5500	5500	5500	5500	5500	6300	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	57	57	57	57	57	66	102	102	102	102	102	102	965	1225	1225	1225	1225
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	57	115	172	229	286	352	454	556	658	760	863	965	965	2190	3415	4640	5865
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	5443	5385	5328	5271	5214	5948	9346	9244	9142	9040	8938	8835	8835	7610	6385	5160	3935
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	5500	0	0	0	0	800	3500	0	0	0	0	0	9800	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREMA																		
NABAVNA VREDNOST	0	5500	5500	5500	5500	5500	6300	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800	9800
AMORTIZACIJA		57	57	57	57	57	66	102	102	102	102	102	102	965	1225	1225	1225	1225
POPRAVEK VREDNOSTI		57	115	172	229	286	352	454	556	658	760	863	965	965	2190	3415	4640	5865
NEODPISANA VREDNOST	0	5443	5385	5328	5271	5214	5948	9346	9244	9142	9040	8938	8835	8835	7610	6385	5160	3935
NABAVE V OBDOBJU		5500	0	0	0	0	800	3500	0	0	0	0	0	9800	0	0	0	0
FINANČNE NALOŽBE														Število enot:		1		
SKUPAJ NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE NALOŽB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NALOŽBA																		
NALOŽBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE NALOŽBE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE IZ POSLOVANJA														Število enot:		1		
SKUPAJ TERJATVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATEV																		
TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE TERJATVE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA																		
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE MATER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST MATERIALA 1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KAPITAL																		
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	0	0	0	0
POVEČANJE / ZMANJŠANJE KAPITAL	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	0	0	0	0
DELITEV DOBIČKA														0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA														Število enot:		1		
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ FINANCIRA	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	0	0	0	0
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST																		
OBVEZNOST	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI		20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA														Število enot:		1		
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ POSLOVAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST																		
OBVEZNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODKI POSLOVANJA / SPREMENLJIVI STROŠKI														Število enot:		13		
SKUPAJ PRIHODKI	0	13217	16072	16072	16072	16072	16072	16072	13217	9311	9311	9114	4724	155324	155324	155324	155324	155324
SKUPAJ IZSTOPNI DDV	0	2908	3536	3536	3536	3536	3536	3536	2908	2048	2048	2005	1039	34171	34171	34171	34171	34171
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

se nadaljuje

Tabela 3: Finančne projekcije (nadaljevanje)

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto				
OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
VODENA VADBA - enkratni obisk																		
NETO PRODAJNA CENA		4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
PRODANA KOLIČINA		39	39	39	39	39	39	39	39	0	0	0	0	312	312	312	312	312
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		156	156	156	156	156	156	156	156	0	0	0	0	1251	1251	1251	1251	1251
IZSTOPNI DDV		34	34	34	34	34	34	34	34	0	0	0	0	275	275	275	275	275
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
VODENA VADBA - 2x tedensko																		
NETO PRODAJNA CENA		24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6	0,0	0,0	0,0	0,0	24,6	24,6	24,6	24,6	24,6
PRODANA KOLIČINA		109	109	109	109	109	109	109	109	0	0	0	0	872	872	872	872	872
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	2680	0	0	0	0	21442	21442	21442	21442	21442
IZSTOPNI DDV		590	590	590	590	590	590	590	590	0	0	0	0	4717	4717	4717	4717	4717
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
VODENA VADBA - več obiskov																		
NETO PRODAJNA CENA		36,9	36,9	36,9	36,9	36,9	36,9	36,9	36,9	0,0	0,0	0,0	0,0	36,9	36,9	36,9	36,9	36,9
PRODANA KOLIČINA		29	29	29	29	29	29	29	29	0	0	0	0	232	232	232	232	232
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		1070	1070	1070	1070	1070	1070	1070	1070	0	0	0	0	8558	8558	8558	8558	8558
IZSTOPNI DDV		235	235	235	235	235	235	235	235	0	0	0	0	1883	1883	1883	1883	1883
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
FITNES																		
NETO PRODAJNA CENA		28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7	0,0	28,7	28,7	28,7	28,7	28,7
PRODANA KOLIČINA		153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	0	1683	1683	1683	1683	1683
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		4390	4390	4390	4390	4390	4390	4390	4390	4390	4390	4390	0	48285	48285	48285	48285	48285
IZSTOPNI DDV		966	966	966	966	966	966	966	966	966	966	966	0	10623	10623	10623	10623	10623
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0

se nadaljuje

Tabela 3: Finančne projekcije (nadaljevanje)

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto				
OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
TENIS - letna sezonska																		
NETO PRODAJNA CENA		13,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7
PRODANA KOLIČINA		39	0	0	0	0	0	0	39	39	39	39	39	234	234	234	234	234
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		533	0	0	0	0	0	0	533	533	533	533	533	3196	3196	3196	3196	3196
IZSTOPNI DDV		117	0	0	0	0	0	0	117	117	117	117	117	703	703	703	703	703
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
TENIS - urna letna sezonska																		
NETO PRODAJNA CENA		4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
PRODANA KOLIČINA		267	0	0	0	0	0	0	267	267	267	267	267	1602	1602	1602	1602	1602
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		1071	0	0	0	0	0	0	1071	1071	1071	1071	1071	6424	6424	6424	6424	6424
IZSTOPNI DDV		236	0	0	0	0	0	0	236	236	236	236	236	1413	1413	1413	1413	1413
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
TENIS - zimska sezonska																		
NETO PRODAJNA CENA		0,0	34,2	34,2	34,2	34,2	34,2	34,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	34,2	34,2	34,2	34,2	34,2
PRODANA KOLIČINA		0	39	39	39	39	39	39	0	0	0	0	0	234	234	234	234	234
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	1332	1332	1332	1332	1332	1332	0	0	0	0	0	7991	7991	7991	7991	7991
IZSTOPNI DDV		0	293	293	293	293	293	293	0	0	0	0	0	1758	1758	1758	1758	1758
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
TENIS - urna zimska sezonska																		
NETO PRODAJNA CENA		0,0	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,4	9,4	9,4	9,4	9,4
PRODANA KOLIČINA		0	327	327	327	327	327	327	0	0	0	0	0	1962	1962	1962	1962	1962
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	3064	3064	3064	3064	3064	3064	0	0	0	0	0	18384	18384	18384	18384	18384
IZSTOPNI DDV		0	674	674	674	674	674	674	0	0	0	0	0	4044	4044	4044	4044	4044
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0

se nadaljuje

Tabela 3: Finančne projekcije (nadaljevanje)

PROJEKCIJE 2016		Mesec												Leto				
OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
ODBOJKA NA MIVKI																		
NETO PRODAJNA CENA		4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
PRODANA KOLIČINA		301	0	0	0	0	0	0	301	301	301	301	301	1806	1806	1806	1806	1806
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		1207	0	0	0	0	0	0	1207	1207	1207	1207	1207	7242	7242	7242	7242	7242
IZSTOPNI DDV		266	0	0	0	0	0	0	266	266	266	266	266	1593	1593	1593	1593	1593
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
NAMIZNI TENIS																		
NETO PRODAJNA CENA		3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
PRODANA KOLIČINA		301	301	301	301	301	301	301	301	301	301	301	301	3612	3612	3612	3612	3612
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		987	987	987	987	987	987	987	987	987	987	987	987	11847	11847	11847	11847	11847
IZSTOPNI DDV		217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	2606	2606	2606	2606	2606
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
SOLARIJ																		
NETO PRODAJNA CENA		0,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
PRODANA KOLIČINA		0	387	387	387	387	387	387	0	0	0	0	0	2322	2322	2322	2322	2322
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	1269	1269	1269	1269	1269	1269	0	0	0	0	0	7616	7616	7616	7616	7616
IZSTOPNI DDV		0	279	279	279	279	279	279	0	0	0	0	0	1676	1676	1676	1676	1676
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
NAJEM TELOVADNICE																		
NETO PRODAJNA CENA		12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3	12,3
PRODANA KOLIČINA		68	68	68	68	68	68	68	68	68	68	52	52	784	784	784	784	784
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		836	836	836	836	836	836	836	836	836	836	640	640	9643	9643	9643	9643	9643
IZSTOPNI DDV		184	184	184	184	184	184	184	184	184	184	141	141	2122	2122	2122	2122	2122
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0

se nadaljuje

Tabela 3: Finančne projekcije (nadaljevanje)

PROJEKCIJE 2016																		
		Mesec												Leto				
OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
NAJEM BARA																		
NETO PRODAJNA CENA		286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9	286,9
PRODANA KOLIČINA		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	12	12	12	12
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	287	3443	3443	3443	3443	3443
IZSTOPNI DDV		63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	757	757	757	757	757
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0
PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																		
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STR	0	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	3076	36911	36911	36911	36911	36911
SKUPAJ VSTOPNI DDV		651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	651	7812	7812	7812	7812	7812
FIKSNI STROŠKI Z 22 % DDV		2880	2880	2880	2880	2880	2880	2880	2880	2880	2880	2880	2880	34555	34555	34555	34555	34555
FIKSNI STROŠKI Z 9,50 %		184	184	184	184	184	184	184	184	184	184	184	184	2212	2212	2212	2212	2212
FIKSNI STROŠKI BREZ DDV		12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	144	144	144	144
STROŠKI PRODAJE																		
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0	1575	446	446	446	446	446	328	328	328	328	0	0	5117	5117	5117	5117	5117
SKUPAJ VSTOPNI DDV		346	98	98	98	98	98	72	72	72	72	0	0	1126	1126	1126	1126	1126
STROŠEK REKLAME - časopis		177	177	177	177	177	177	60	60	60	60	0	0	1303	1303	1303	1303	1303
STROŠEK REKLAME - radio		1047	219	219	219	219	219	219	219	219	219	0	0	3014	3014	3014	3014	3014
STROŠEK REKLAME - letaki		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	0	0	500	500	500	500	500
STROŠEK SPLETNE STRANI		300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300
STROŠKI UPRAVE																		
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	10881	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	76671	76671	76671	76671	76671
SKUPAJ VSTOPNI DDV		1078	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1078	1078	1078	1078	1078
STROŠKI PLAČ		5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	5981	71771	71771	71771	71771	71771
STROŠEK VZDRŽEVANJA		1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000	1000	1000	1000	1000
STROŠEK DRUGEGA MATERIALA		3900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3900	3900	3900	3900	3900
IZREDNI PRIHODKI																		
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK - SUBVENCIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI																		
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

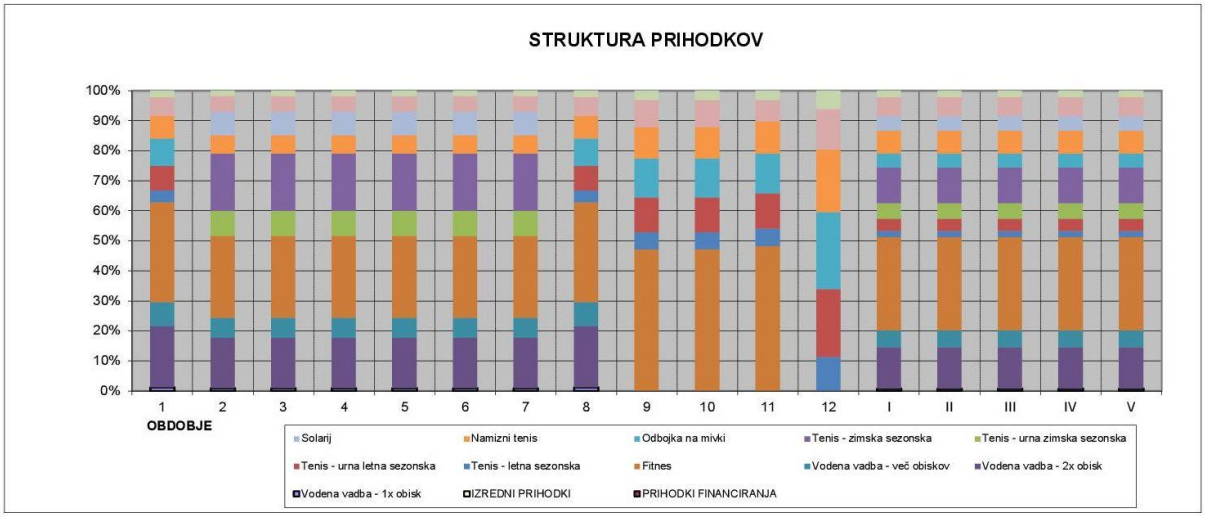
Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 4:Struktura prihodkov (v %)

STRUKTURA PRIHODKOV (v %)																	
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ PRIHODKI OD PRODAJE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Vodena vadba - 1x obisk	1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Vodena vadba - 2x obisk	20,3	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	20,3	0,0	0,0	0,0	0,0	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8
Vodena vadba - več obiskov	8,1	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	8,1	0,0	0,0	0,0	0,0	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
Fitnes	33,2	27,3	27,3	27,3	27,3	27,3	27,3	33,2	47,1	47,1	48,2	0,0	31,1	31,1	31,1	31,1	31,1
Tenis - letna sezonska	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	5,7	5,7	5,8	11,3	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Tenis - urna letna sezonska	8,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,1	11,5	11,5	11,7	22,7	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Tenis - urna zimska sezonska	0,0	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1
Tenis - zimska sezonska	0,0	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,8	11,8	11,8	11,8	11,8
Odbojka na mivki	9,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	13,0	13,0	13,2	25,5	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
Namizni tenis	7,5	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	6,1	7,5	10,6	10,6	10,8	20,9	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6
Solarij	0,0	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9
Najem telovadnice	6,3	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2	6,3	9,0	9,0	7,0	13,5	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2
Najem bara	2,2	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	2,2	3,1	3,1	3,1	6,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
PRIHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IZREDNI PRIHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 18:Grafični prikaz strukture prihodkov v %



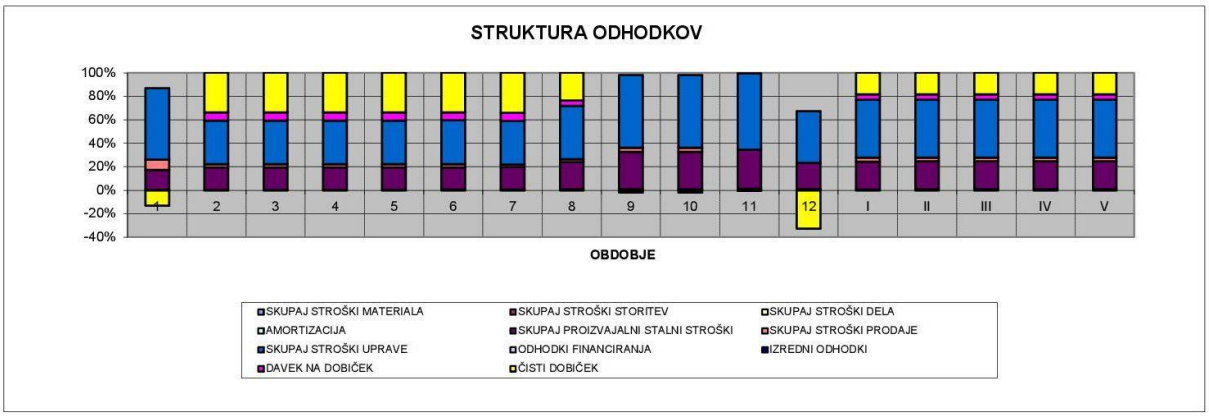
Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 5:Struktura odhodkov (v %)

STRUKTURA ODHODKOV (v %)																	
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AMORTIZACIJA	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,8	1,1	1,1	1,1	2,2	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI	23,3	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	23,3	33,0	33,0	33,8	65,1	23,8	23,8	23,8	23,8	23,8
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	11,9	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,0	2,5	3,5	3,5	0,0	0,0	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	82,3	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	37,2	45,3	64,2	64,2	65,6	126,6	49,4	49,4	49,4	49,4	49,4
ODHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IZREDNI ODHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DAVEK NA DOBIČEK	0,0	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,8	4,7	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	4,6	4,6	4,6	4,6
ČISTI DOBIČEK	-17,9	33,8	33,8	33,8	33,8	33,7	34,2	23,5	-1,9	-1,9	-0,5	-93,9	18,4	18,2	18,2	18,2	18,2

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 19:Grafični prikaz strukture odhodkov v %



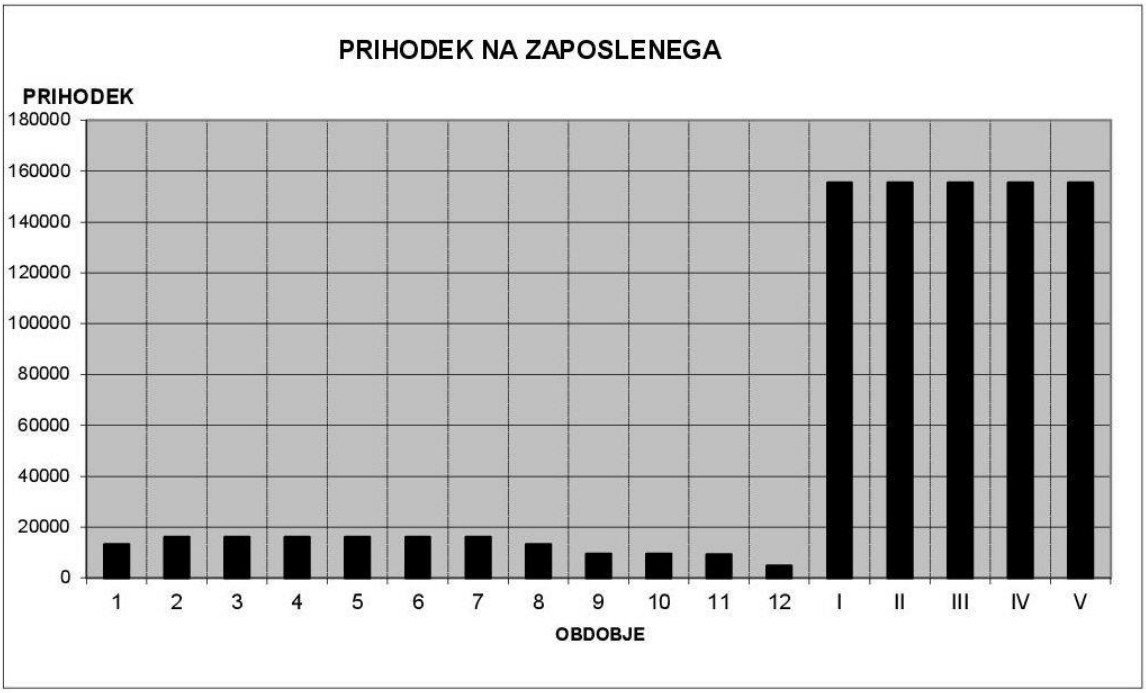
Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 6:Prihodek na zaposlenega

PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA																
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA	13217	16072	16072	16072	16072	16072	16072	13217	9311	9311	9114	4724	155324	155324	155324	155324	155324

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 20:Grafični prikaz prihodkov na zaposlenega



Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 7:Povprečna sredstva na zaposlenega

POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA V OBDOBJU													
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA	19230	12694	20183	26694	33206	39714	46271	51127	52160	51554	51458	48749	46049

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 21:Grafični prikaz povprečnih sredstev na zaposlenega

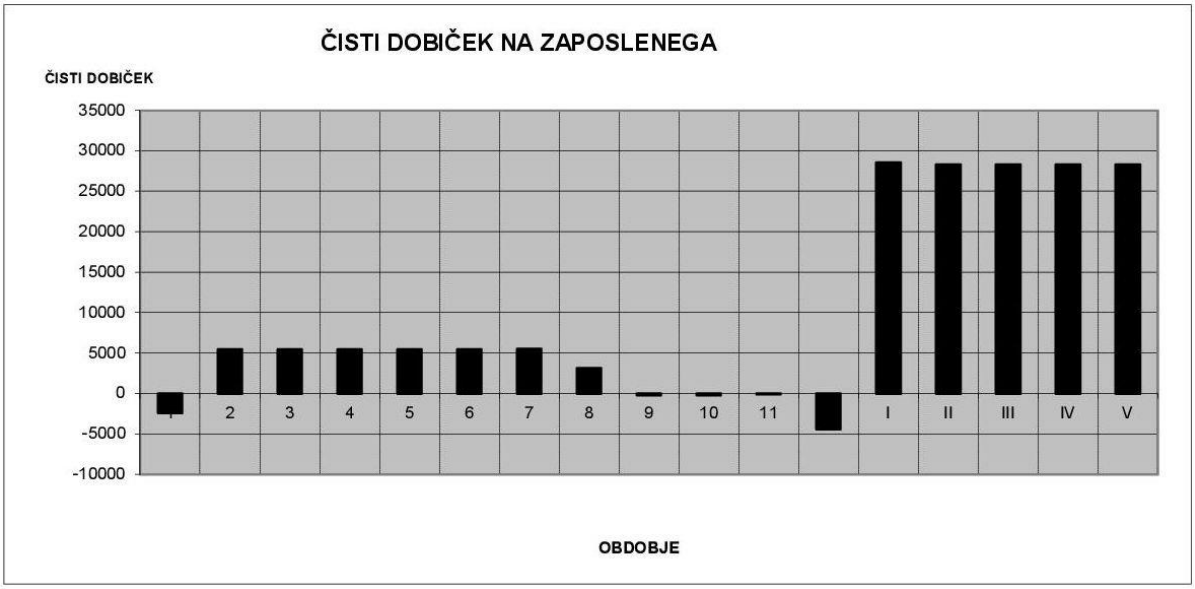
Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 8:Čisti dobiček na zaposlenega

ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA																	
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA	-2372	5428	5428	5428	5428	5421	5489	3109	-176	-176	-45	-4435	28529	28320	28320	28320	28320

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 22:Grafični prikaz čistega dobička na zaposlenega



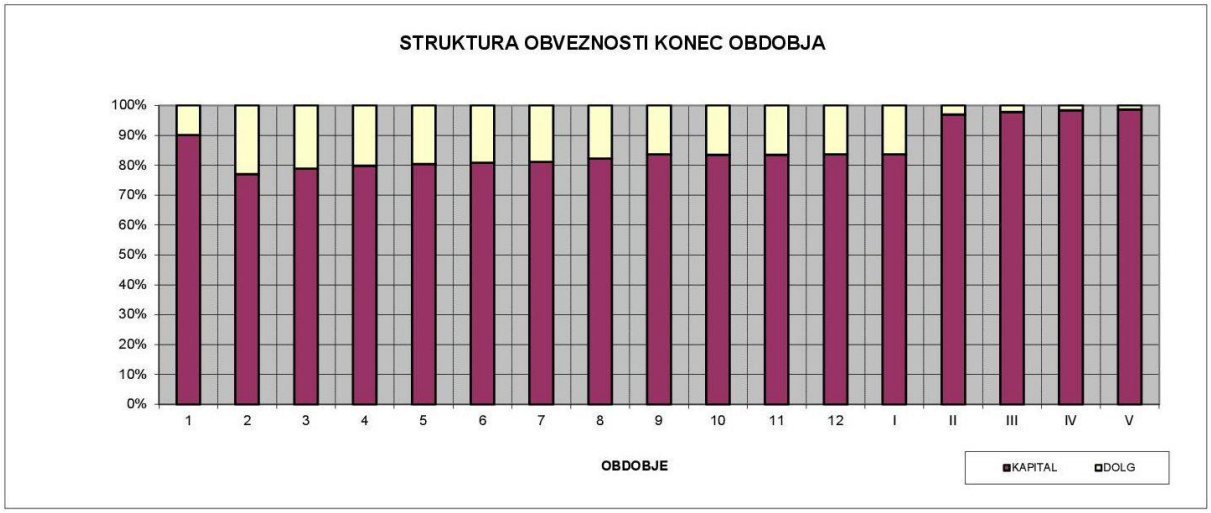
Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 9: Struktura obveznosti (v %)

STRUKTURA OBVEZNOSTI KONEC OBDOBJA (V %)																
CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
KAPITAL		90,2	77,1	78,9	79,8	80,5	80,9	81,2	82,3	83,6	83,6	83,5	83,7	83,7	97,1	97,9
DOLG		9,8	22,9	21,1	20,2	19,5	19,1	18,8	17,7	16,4	16,4	16,5	16,3	16,3	2,9	2,1

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 23: *Grafični prikaz strukture obveznosti v %*



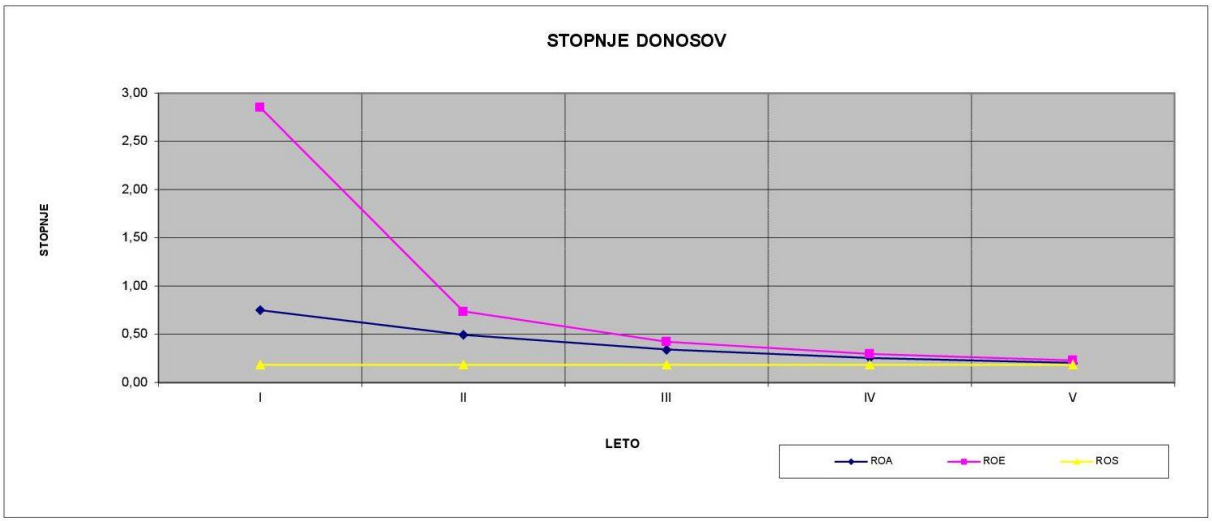
Vir: Finančne projekcije, 2016.

Tabela 10:Stopnja donosov

STOPNJE DONOSOV																		
ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)	ROA	-1,48	5,13	3,23	2,44	1,96	1,64	1,42	0,73	-0,04	-0,04	-0,01	-1,09	0,75	0,49	0,34	0,25	0,20
ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)	ROE	-3,23	6,30	4,13	3,07	2,45	2,03	1,76	0,89	-0,05	-0,05	-0,01	-1,31	2,85	0,74	0,42	0,30	0,23
RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)	ROS	-0,18	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,24	-0,02	-0,02	0,00	-0,94	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18

Vir: Finančne projekcije, 2016.

Slika 24:Stopnja donosov



Vir: Finančne projekcije, 2016.