

Seminarska naloga  
Praktično izobraževanje

# DELOVNO MESTO, KI SEM SI GA SAM USTVARIL

## 1 Predstavitev podjetja in dejavnosti, ki vam daje delovno mesto

Naslov organizacije:

Kratek opis dejavnosti:

- Velikost družbe (malo, srednje ali veliko podjetje):
- Št. zaposlenih:
- Način organiziranosti družbe (s.p., d.d. ali d.o.o.itd.):

### 1. KORAK - oblikovanje programskih izhodišč – dobimo s pomočjo vprašalnika

- **Vrsta gostinskega lokala** (glej zakon o gostinstvu) ali
- **Vrsta turistične agencije (TA)** (glej zakon o TA, glede na ciljni trg in segmentacija trga,)
- **Zmogljivost obrata:** izrazimo v dnevnem št. najzahtevnejših obrokov, prav tako navedemo št. sedežev v jedilnicah, na terasah, vrtovih. Ta podatek vpliva na velikost kuhinjskih prostorov, s tem da upoštevamo normativ na 1 gosta.
- **ali velikost TA**
- **Vrsta kuhinje:** lastna, centralna, satelitska kuhinja, upoštevamo stopnjo obdelanih živil, ki jih kuhinja uporablja. S tem je povezana tehnologija obdelave v kuhinji in določen program prostorov ali
- **Oskrba za živila:** je podatek, ki nam narekuje velikost skladiščnih prostorov oz. št. skladiščnih prostorov
- **Način strežbe:** klasična strežba, samopostrežna, kombinirana. Odločitev vpliva na organizacijo dela in s tem na oblikovanje prostorov v kuhinji in strežbi.
- **Način plačevanja:**
- **Viri energije :** vplivajo na izbor toplotnih naprav

## 2. KORAK – načrtovanje opreme (osnovna sredstva in drobní inventar)

### Objekt (velikost, kapaciteta....)

V tabelo vnesete samo tisto, kar imate oz. potrebujete in jo po potrebi razširite:

Vrsta osnovnega sredstva	Vrednost v eur	Amortizacijska doba (let)	Strošek letne amortizacije (v eur)

### Strojna in druga oprema v kuhinji, strežbi, turistični agenciji

V tabelo vnesete samo tisto, potrebujete po potrebi razširite:

Vrsta osnovnega sredstva	Vrednost v eur	Amortizacijska doba (let)	Strošek letne amortizacije (v eur)

### ZAPOSLENI : (izpolnite šele, ko imate narejen mrežni plan dela)

Ime \_\_\_\_\_ 1 delovno mesto (1864 delovnih ur letno) Samo pomoč v del. konicah

-----

**Proizvodi, storitve (kaj tržite, prodajate):**

### 3. KORAK - predviden program

- katere jedi in pijače boste ponujali, ter v kakšnem obsegu, jedilni list, vinska karta, cenik pijač,
- kalkulacije jedi in pijač, marže, MPC (maloprodajne cene) – vse kar boste prodajali,
- katere pakete bo ponujala TA, katalog,
- kalkulacije turističnih aranžmajev, marže, MPC – vse kar boste prodajali v svoji TA,
- frekventnost.

## 2 Analiza trga (komu, zakaj in kako prodajate)

**Ocena tržne privlačnosti vaših izdelkov oziroma storitev:**

Napišete katere oz. kakšne koristi bodo imeli vaši gostje, ker bodo obiskali vašo restavracijo oz. lokal ali TA:

**Opredelitev glavnih skupin kupcev :**

Ciljna skupina kupcev	Kje se nahajajo ti kupci	Značilnosti kupcev
-----------------------	--------------------------	--------------------

- **gostota obstoječih lokalov sorodnih dejavnosti in ponudba konkurence v danem okolju.**

Ciljne skupine so lahko: posamezniki, skupine, podjetniki, firme ...

Kje se nahajajo: npr. Ljubljana, Dolenjska, Slovenija, ožja ali širša okolica vašega kraja, Evropa....)

Značilnosti kupcev: zakaj bodo prihajali v vaš lokal oz. restavracijo, zakaj bodo počitnice rezervirali v vaši TA?

**Opredelitev obsega tržnih potreb, pričakovane prodaje:**

Ciljna skupina kupcev	Koliko mora gost porabiti, da boste rentabilno poslovali?
-----------------------	---

Koliko aranžmajev morate prodati, da bo ste rentabilno poslovali?

### Opredelitev statusa konkurentov

Konkurent (sedež ali prodajno mesto)	Njegov izdelek ali storitev (posebnosti tega izdelka)	Cene njegovih storitev/jedi	Kako in kje prodaja, kako se promovira
---	--	--------------------------------	--

### 3 Opis tehnologije

(ki je potrebna za vaše izdelke ali storitve in vpliva na količino potrebnega dela, materialne in druge stroške, kvaliteto izdelkov ipd)

### 4 Mrežni plan dela (tabelo postavite v ležečo obliko)

Primer porabljenih ur mesečno:

Opravilo Mesec	Delo v kuhinji	Delo v strežbi	Nabava živil	Izobraževanje in administracija	Vzdrževalna dela	<b>SKUPAJ</b>
Januar	240	240	5	15	10	<b>510</b>
Februar						
Marec						
April						
Maj						
Junij						
Julij						
Avgust						
September						
Oktober						
November						
December						
<b>Skupaj ur</b>	<b>240</b>	<b>240</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>500</b>

**Delovna opravila razdelite na skupine glede na tip lokala, restavracije, turistične agencije.**

Rezultate v tabeli komentirate: ugotovite v katerem mesecu ne boste mogli opraviti vseh del sami oz. z redno zaposlenimi in boste mogli najeti dodatno delovno silo, kdaj pa vam bo ostajalo časa in ga boste lahko izkoristili za dopuste, izobraževanja ali boste »koristili ure«.

## 5 Marketing

Opišete kako se boste promovirali, kako boste pridobivali nove kupce in kako ohranjali stare. (načini: od ust do ust, radio, tv, časopisi, prireditve, sponzorstva, vključevanje in povezovanje v razne verige, grozde, mreže, internet...)....razne nagrade, dodatne brezplačne storitve, izdelki, presenečenja, povezovanje s kulturo, športom, dobrodelnimi organizacijami, degustacije...načini dostave, plačila, garancija kvalitete, roki dostave, načini in roki plačila, varnost vaših izdelkov ali storitev, vaše reference v preteklosti....

## 6 Izračun izkaza uspeha (za eno leto, ko je prodaja že utečena)

### Prihodki od prodaje

Tržil bom naslednje izdelke oz. storitve: (kaj boste prodali v enem letu)

Vrsta izdelka, storitve	Količina (št. porcij,št.aranžmajev)	PPC - za enoto v eur	Skupna vrednost v eur
-------------------------	--	-------------------------	--------------------------

---

Skupaj znesek prodanega blaga ali storitev v enem letu v eur:

### Stroški materiala (v enem letu)

Vrsta materiala	Količina (kg, kom,l)	PPC Nabavna cena za enoto v eur	Skupna vrednost v eur
-----------------	-------------------------	------------------------------------	--------------------------

---

Skupaj stroški materiala v enem letu v eur:

Med stroške materiala spadajo stroški za živila, pijača, potrošni material, rezervni deli, material za promocijo, ....

### **Stroški storitev (v enem letu)**

Vrsta storitve	Količina	Cena za enoto (eur)	Skupna vrednost (eur)
----------------	----------	---------------------	-----------------------

---



---

Skupaj stroški storitev v enem letu v eur

Med stroške storitev spadajo : stroški pranja perila, stroški elektrike, vode, telefona, interneta, raznih prevozov, raznih storitev od zunaj ( npr. popravilo konvektomata, čiščenje prostorov...), stroški promocije (oglas na radiu, tv, časopisu in drugo), razna obvestila, analize, pregledi, vodenje dokumentacije, računov, kontrolne službe za pridobivanje certifikatov, zdravniška potrdila in druga potrdila (če vam to opravi nekdo drug, ki vam za to zaračuna)..... , stroški za zavarovanja, stroški za obresti za izposojen denar, stroški vašega izobraževanja- strokovne ekskurzije, sejmi, seminarji, tečajji...

### **Stroški amortizacije**

Stroške amortizacije izračunate po pravilih za vsako skupino osnovnih sredstev, ki ste jo opisali v prvem poglavju: (objekti, strojna in druga oprema)

Vrsta osn. sredstva	Vrednost v eur	Amortizacijska doba (let)	Strošek letne amortizacije (v eur)
---------------------	----------------	---------------------------	------------------------------------

---

---

Skupaj vrednost vseh osnovnih  
sredstev v eur

Skupaj strošek letne  
v eur

### **Stroški dela**

Pri stroških dela upoštevamo da je za eno delovno mesto potrebno 1864 ur netto in da je okvirna brutto plača (z dajatvami, zavarovanji in drugimi stroški dela) vsaj 15.000,00 eur letno. Če najamete občasno delovno silo, lahko računate cca 4,00 eur na uro brutto za enostavna in lažja dela. Med stroške dela morate računati poleg svojega dela in dela najete delovne sile (po pogodbi ali preko ŠS) tudi delo, ki vam ga opravijo vaši najbližji in jim nič ne plačate.

### **Izračun izkaza uspeha (za eno leto)**

Prihodki od prodaje (eur)

Izredni prihodki (eur)

Skupaj prihodki (eur)

Stroški materiala (eur)

Stroški storitev (eur)

Amortizacija (eur)

Stroški dela (eur)

Skupaj stroški (eur)

---

Razlika med prihodki

In stroški v eur

---

Koliko prihodkov od prodaje morate ustvariti, da boste pokrili vaše stroške in dosegli 10 % donosnost na kapital?

## **7 Ocene tveganj in problemov**

Opišete možne omejitve in probleme, ki bi se lahko pojavili pri samem izvajanju storitev, trženju, delovni sili, denarju....in drugje. Na kakšen način izvajate kontrolo kakovosti?

**ROK ODDAJE SEMINARSKE NALOGE JE 01.05.2023.**