



## Sam svoj gazda: kako uspjeti u poduzetništvu unatoč svemu i svima?

Kristina Ercegović

Zagreb: V.B.Z., 2013.

Uspješna hrvatska poduzetnica u ovoj knjizi nudi savjete o uspješnom poslovanju, kako onima koji se već ozbiljno bave poduzetništvom, tako i onima koji su na samom početku. Piše o svom poduzetničkom uspjehu, ali i kroz ispovijedi nekih od najuspješnijih hrvatskih malih i srednjih poduzetnika motivira sve one koji razmišljaju o poduzetničkim vodama. Na kraju pokazuje da se u Hrvatskoj može uspjeti bez malverzacija, na pošten i legalan način.

### Zanimljivi detalji iz knjige:

Osobe koje žele postati poduzetnici trebaju imati sljedeće specifične osobine (elemente)<sup>1</sup>:

1. **Spremnost na rizik i strast** – nemir koji nastane u čovjeku kad ne može ostvariti svoje snove (na poslu) mora biti veći od sigurnosti koju pružaju stalni posao i redovita plaća, a spremnost na rizik i put u neizvjesno zahtijevaju malo ludosti koju gotovo svi poduzetnici imaju ugrađenu u krvi.

---

<sup>1</sup> Mirela Španjol Marković, vlasnica Cicerona, stručnjakinja za komunikacija, javni nastup i retoriku, autorica uspješnice Moć uvjeravanja.

2. **Energija** – za poduzetništvo je u početnoj fazi neophodna silna marljivost i posvećenost poslu bez koje ni jedan biznis ne može uspjeti.
3. **Upornost** – poduzetnici ne odustaju lako. Tijekom karijere svi proživljavaju velike uspone i padove, ali samo oni koji i neuspjehe doživljavaju kao iskustvo iz kojeg uče i ne daju se obeshrabriti - opstaju na tržištu.
4. **Samoprezentacija** – bez obzira koliko je netko sposoban, vrijedan ili genijalan, ako nije spreman izaći u javnost i prezentirati svoje ideje, svijet mu neće dati priliku. Važno je i razlikovati bitno od nebitnog u prezentaciji svojih ideja.
5. **Samopouzdanje** – temelji za zdravo samopouzdanje stječu se u najranijoj dobi, no samopouzdanje se održava i razvija tijekom cijeloga života, a neophodna je osobina za poduzetništvo gdje je potrebna veća spremnost na stres, kritiku, odbijanje, stalne promjene i održavanje reputacije.
6. **Vjerodostojnost** – tko prodaje automobile ne može voziti staru rasklimanu krntiju, tko je dizajner ne može hodati okolo u odjeći iz 80-ih. Tako trebaju ako žele da im ljudi vjeruju, da kupuju njihove proizvode i usluge. Ona stara „u postolara najgore cipele“ odavno više ne vrijedi.
7. **Networking, pojavljivanje** - veći dio poduzetnika javnost doživljavaju kao svoju ciljanu skupinu, a svoje pojavljivanje neophodnim prodajno-prezentacijskim kanalom. Sudjelovanje na konferencijama, druženjima i drugim događajima koriste kao priliku za širenje vlastite vizije.

Koraci na putu do vlastitog biznisa:

1. **Motivi** – poduzetništvo je način života, način razmišljanja i djelovanja. U poduzetništvo se ulazi radi unutrašnje potrebe za stvaranjem (strast) ili iz nužde. Suprotno mišljenju mnogih, novac NIJE MOTIV za ulazak u poduzetništvo. Novac je REZULTAT naših napora.
2. **Ideja** – Gdje se može naći dobru ideju? Treba razmisliti: koji problem ja imam, što muči mene i druge ljude, možda mogu ponuditi bolje rješenje? Što znam raditi, što volim raditi? Što postoji u inozemstvu da mogu dovesti u svoju zemlju? Ako se odlučimo baviti nečim što već postoji, nije važno što nećemo biti vremenski prvi. Važnije je biti prvi u umu potrošača.

3. **Poslovni plan** – njegova najveća vrijednost je da sami sebi kroz njega sve do detalja razjasnimo na samom početku. Što ćemo, kome, gdje, na koji način i po kojoj cijeni prodavati. I ponekad se na kraju šokiramo jer cijela priča ne pije vodu, odnosno nije profitabilna, barem na papiru.
4. **Novac za početni kapital** – nakon što se izradi poslovni plan postavlja se pitanje kako do početnog kapitala? Postoje brojne mogućnosti, od posudbe od rodbine i prijatelja do bankarskog kredita i poslovnih anđela. Tu su i razni poticaji ministarstva nadležnog za poduzetništvo.
5. **Osnivanje** – potrebno je odlučiti o osnivanju obrta ili trgovačkog društva, te odraditi svu proceduru osnivanja od javnog bilježnika do porezne uprave i banke.
6. **Početak rada** – najvažnije je pronaći kupce, fokus treba biti na kupcima, prodaji, na traženju novih klijenata, otvaranju tržišta, dakle na izvorima prihoda, uz istovremeno kontinuirano održavanje troškova minimalnima.
7. **Prodaja** – najvažnije prodajno načelo je uvijek se staviti u poziciju kupca – njega samo zanima što je tu za njega, koju korist on ima ako to kupi. Moramo znati što prodajemo – koju vrijednost dajemo kupcu? Npr. Starbucks ne prodaje kavu nego osjećaj povezanosti među ljudima.
8. **PR (Odnosi s javnošću)** – možemo ići okolo i boriti se za svakog kupca, jednog po jednog ili možemo stvoriti priču o sebi, plasirati je u medije, čiji će rezultat biti da kupci dođu sami k nama jer žele biti dio te priče. Prvo je PRODAJA, a ovo drugo PR.
9. **Kvaliteta usluge** – znate li da trećina kupaca koji pozele kupiti naš proizvod odlaze od nas kad stupe u kontakt s nama? Da njih 68% prestaje kupovati jer su nezadovoljni uslugom, da se njih čak 75% o kupnji odlučuje u razgovoru s nama? To je kad nam se čini da je sve u redu. A reklamacije? Znate li da se samo 4% nezadovoljnih kupaca žali.
10. **Financije** – Potrebno je zapamtiti: PDV nije naš novac. Ne trošite novac unaprijed. Priljevi nisu isto što i prihodi. Dobit nije isto što i vaš novac na računu. Cijena je informacija o kvaliteti. Ponekad je isplativije otpustiti klijenta i naći novoga. Dobro je ne ovisiti ni o kome, ni o jednom klijentu u velikoj mjeri.
11. **Zaposlenici** – najbolje je tražiti ljude kada nam ne trebaju, u miru ih intervjuirati i skupljati u bazu. I onda kad nam zatrebaju pozvati. U suprotnome pod pritiskom dajemo oglas za posao, stižu stotine zamolbi, intervjui nas umore i poželimo samo

sve čim prije završiti i odaberemo pogrešnu osobu. Zapošljavati treba polako a otpuštati brzo – čim vidimo da ne ide, najbolje je razići se.

12. **Mi na kraju** – važno je: redovito vježbati, piti dovoljno vode, ići rano spavati i zdravo se hraniti. Jer što će nam sve ako izgubimo zdravlje putem?

### **Neki od savjeta za poduzetnika – početnika:**

1. Prava je rijetkost uspjeti iz prve, pa stoga nemoj biti prestrog prema sebi
2. Hrabrost znači bojati se, ali unatoč strahu slijediti svoje snove.
3. Moraš platiti cijenu uspjeha, ali pazi da ona nije prevelika.
4. Možeš imati sve, ali ne u isto vrijeme.
5. Novac je energija i povratna informacija na naš rad. Ako želiš više novca, daj veću vrijednost.
6. Najbolje prodajemo kad uopće ne prodajemo.
7. Ti nemaš pravo na loš dan, ali tvoji zaposlenici imaju.
8. Činit će ti se često da radnici imaju veća prava od tebe i nažalost bit ćeš u pravu.
9. Što god napraviš 20% ljudi neće te voljeti.
10. Znaj kada i kome reći „ne“. Odmah. Jasno.

### **Završna riječ:**

Nije sve za svakoga.

Ipak razmislite, što će se dogoditi ako pokušate ostvariti svoje snove? A što ćete sve propustiti ako nikada ne pokušate?

Što god odlučite, budite sretni i svoji.

Sretan put i dobar provod! I ne zaboravite drugima otvoriti koja vrata putem.