

# Kako pokrenuti vlastiti posao

**Kako uopće početi**, što je ključno za poslovni uspjeh, koje su tipične pogreške zbog kojih mnogi odustaju...

Broj nezaposlenih u našoj zemlji se ne snižava - najnoviji podaci kažu kako je u ovom trenutku bez posla više od 340 tisuća ljudi. Istodobno, nacionalna burza rada ima nešto više od 6 tisuća oglasa za slobodno radno mjesto što svjedoči koliko je danas teško ostvariti ono što bi trebalo biti temeljno pravo svakog čovjeka - pravo na rad. Toga su svjesni i u Vladi, pa ne čudi da, među (nepopularnim) mjerama za zapošljavanje koje su predstavili, u 2013. godini najviše nade polažu upravo na politiku samozapošljavanja. Naime, ako želite otvoriti obrt i tako sami sebe zaposliti (a po mogućnosti i još nekoga), država će vam pomoći s početnim kapitalom od 18.614,40 kuna, a ako otvarate trgovačko društvo (tvrtku), ta će pomoć iznositi 24.198,72 kune.

## Na što treba biti spreman

No taj novac nećete dobiti na lijepe oči, već ćete Hrvatskom zavodu za zapošljavanje morati predložiti jasan i dobro razrađen poslovni plan, odnosno uvjeriti ih da vam potpora ne treba kako biste pokrili minuse i ostale rupe u kućnom budžetu nego za jasnu viziju vašeg poslovnog uspjeha. I dosad je država poticala samozapošljavanje, no da biste uopće mogli zatražiti poticaje, trebali ste u evidenciji HZZ-a biti najmanje šest mjeseci. Sad je ta odredba poništena, a novac može dobiti svatko tko ima dobru poslovnu ideju. Novost je i to da više ne trebate ulaziti u poduzetnički rizik kako biste ostvarili potporu. To konkretno znači da više nije potrebno prvo registrirati obrt, što je na godišnjoj razini trošak od najmanje 20.000 kuna za doprinose već tvrtku možete registrirati tek ako dobijete spomenutu financijsku potporu. Svi koji su se pokušali upustiti u poduzetničke vode znaju da to nije nimalo jednostavno. Samozapošljavanje podrazumijeva prije svega spremnost na rizik i mogući gubitak, na mukotran i predan rad, a jasna vizija o tome što želite napraviti ključna je za uspjeh.

## Pet razloga za biznis

Inga Lalić, konzultantica, life coach, vlasnica Re-forme, centra za poslovno savjetovanje i edukaciju poduzetnika, koja je nedavno u izdanju Profila objavila i vrlo uspješnu, ali i korisnu knjigu "Kako pokrenuti vlastiti biznis", upozorava na



to da čak 90% novih tvrtki propadne u prvoj godini poslovanja i to najčešće zato što nisu dobro postavile i definirale ciljeve. Postoji puno načina, tehnika i alata za postavljanje ciljeva, no njoj je najdraži tzv. S.M.A.R.T. Cilj mora biti određen (S kao "specific"), mjerljiv (M kao "measurable"), izražen u sadašnjosti, odnosno kao da se već događa i ostvaruje (A kao "as if now"), realan (R kao "realistic") te vremenski određen i usmjeren na ono što želite (T kao "timed" ili "toward what you want"). Kad ste postavili cilj i zapisali ga, potreban je i plan kako ćete ga ostvariti. Pritom je važno odrediti tip cilja, odnosno je li on kratkoročan (ostvariv u razdoblju do jedne godine), srednjoročan ili dugoročan (više od tri godine). Iznimno je važno detaljno definirati korake koje treba napraviti kako biste se približili cilju, kao i prepreke koje bi se na tom putu mogle pojaviti. Naravno, svaka potencijalna prepreka mora imati i nekoliko potencijalnih rješenja. Bitno je da imate više rješenja jer vam to daje osjećaj moći i sposobnosti.

## Zašto mnogi ne uspiju?

"Organizacija vaše poslovne priče zahtijeva objektivnan pristup. Morate biti sposobni jasno razmišljati o željenom uspjehu i o načinu njegova postizanja. Planiranje, priprema i posvećenost tri su najvažnija koraka prema uspjehu. Da bi uspjeh bio stvaran, mora postati dio vašeg života.", kaže Inga Lalić naglašavajući kako je i neuspjeh dio uspjeha. Naime, veliki broj poduzetnika ne uspijeva u biznisu baš zato što se ne zna-

ju nositi s problemima, odnosno zato što odustaju kad se pojavi prva prepreka. Čest uzrok neuspjeha je i nestrpljivost: mnogi bi htjeli ostvariti sve odmah, pa ako se to ne realizira, odustaju. I nerealna očekivanja, koja su usko povezana s nestrpljivošću, jedan su od češćih razloga neostvarivanja ciljeva. "Ciljevi koji nisu jasni, konkretni i mjerljivi ne mogu se ostvariti.", kaže Inga i naglašava da ako nemate barem pet razloga zašto vam je važan cilj, ne trebate se ni upuštati u poduzetništvo.

## Svima treba potpora

"Iz vlastitog iskustva s klijentima, mogu reći da su naši ljudi zainteresirani za samozapošljavanje. Uglavnom ih zanima kako ostvariti poticaje od države, ali i kako dobiti novac iz fondova Europske unije, što ja ne radim. Zanimljivi su im i programi treninga za poduzetnike: odakle početi, zatim izrade biznis i/ili financijskog plana, promjene načina razmišljanja (poduzetnički stav) do razvoja prodajnih i komunikacijskih vještina. Sve to pomaže im da steknu više samopouzdanja i da budu sigurniji u sebe, svoje ciljeve i viziju.", kaže Lalić napominjući kako svakom poduzetniku treba takav oblik potpore, osobito na početku, i to ponajprije zbog nepoticajne okoline, obitelji i prijatelja. Za svaki napredak, zaključuje, potrebna je neka vrsta promjene. Ako želimo drukčiji rezultat, moramo i raditi drukčije nego dosad. Najbolje od svega jest to što ne možete izgubiti ništa - pa ionako nemate posao - a možete dobiti sve.

Posebna ponuda u ovlaštenim Volkswagen servisima

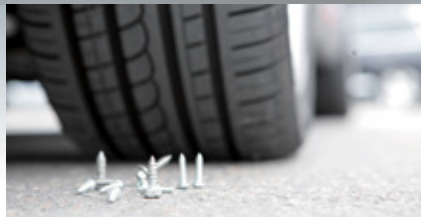
# Jamstvo na gume

Continental



# 24 mjeseca

Povoljna cijena. Vrhunska usluga.



## Jamstvo na gume Continental

Nova usluga ovlaštenih Volkswagen servisa koja pokriva sljedeće situacije:

- bušenje gume zbog prelaženja preko čavla ili drugog oštrog predmeta
- jasno vidljiva oštećenja udarcem u rubnjak pločnika ili drugu sličnu prepreku
- oštećenja zbog vandalizma



Detaljne informacije potražite na adresi:

[www.volkswagen4plus.com.hr](http://www.volkswagen4plus.com.hr)



Gospodarska  
vozila