

Kako postati preduzetnik

Počeli ste od ideje i od želje da stvorite nešto u čemu ćete da uspete a da pritom projekat bude isključivo vaš - preduzeli ste određene mere da vidite rezultate svog rada. To je ono šta vas čini preduzetnikom. Na vama je da razvijate ideju, da posedujete neophodna znanja i da ulažete svoj kreativni potencijal u uspeh svog preduzeća i da uz manju ili veću pomoć ljudi oko sebe počnete da gradite svoj san.

Ukoliko imate ideju i preduzetnički duh, stručnost i znanje kako da ostvarite svoje poslovne snove, potreban vam je i plan kako da to realizujete.

Poslovni plan (biznis plan)

Poslovni plan je detaljno razrađena ideja kako doći do željenog cilja. Ovaj plan uključuje sve detalje, od vremena koje vam je potrebno da sve ostvarite, do resursa i finansijskog aspekta vaše poslovne ideje koji su vam neophodni da biste ga realizovali. Da bi bio u potpunosti uspešan, plan mora da sadrži sve detalje od projektovanja ideje do "poslednjeg eksera". U njemu prikazujete šta želite da radite, kome je to namenjeno i koja sredstva su vam za to potrebna.

Važnost poslovnog plana je nemerljiva. Bez njega ne bismo imali pojma u kojoj je fazi izvršavanje radova, niti koliko smo dosledni vremenskom planu. On takođe predstavlja oruđe za komunikaciju sa partnerom, sa investitorima i drugim ljudima koji su važni za izvođenje ovog plana.

Pre nego što počnete sa izradom poslovnog plana trebali biste da znate odgovore na sledeća pitanja:

1. Šta proizvoditi/prodavati?
2. Za koga proizvoditi/prodavati?
3. Da li ima potrebe za tim?
4. Da li postoje konkurenti?

Ovo podrazumeva da znate svoje ciljeve tj. u ovoj fazi sad već treba da imate jasnu sliku o tome šta želite, kako ćete to ostvariti i šta će vam sve trebati u toj realizaciji. Veoma je važno da, ukoliko imate partnere, poslovni plan razradite zajedno, da kasnije ne bi došlo do neslaganja.

Kako da olakšate sebi?

Ukoliko vam još uvek neki od odgovora nedostaju, pronađite ih u sledećim pitanjima:

- Šta želite da radite - koji proizvod da proizvedete tj. kakvu uslugu da pružite?
- Gde sebe želite da vidite, na kom tržištu, koga želite za klijente tj. koja je vaša ciljna grupa?
- Šta je cilj vašeg posla, šta želite njime da postignete?
- Šta će biti prednosti vašeg proizvoda ili usluge nad već postojećim uslugama?
- Kakvo je vaše iskustvo, veštine i vaše lične prednosti da to postignete i budete što bolji?

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

Osim vas samih (uključujući ceo plan i poslovne partnere ukoliko postoje) morate da poznajete tržište na koje izlazite i kakva vam je konkurencija, od koje uvek morate biti bar malo bolji. Oba ova faktora utiču na to koliko ćete se dobro uklopiti u ovoj oblasti. Kada planovi počnu sa izvođenjem, potrudite se da budete u toku koliko šta napreduje.

Svaki početak je težak i morate da olakšate sebi koliko god je to moguće. **Postanite član nekog profesionalnog udruženja ili okupite grupu prijatelja da vam se nađe kada vam je pomoć potrebna.** Dok ste još uvek na početku, pomoć može puno da vam znači. Treba imati u vidu i da profesionalna udruženja i asocijacije stalno organizuju neke treninge i obuke za svoje članove, a to može biti veoma korisno. Pomoću ovakvih organizacija možete i da se povežete sa potencijalnim investitorima ukoliko vi sami niste u mogućnosti da finansijski obezbedite ceo projekat.

Ideja je uslov za uspeh, ali ako ne postoji znanje kojim ćete unaprediti tu ideju, nećete odmaći mnogo od početka. Kako bismo pratili sve učestalije promene u celom svetu, **moramo kontinuirano da učimo** i da se interesujemo za nove svetske trendove i praksu. Ako želite da idete u korak sa tim promenama, morate se i vi menjati i usavršavati, a to znači da morate usvojiti filozofiju doživotnog učenja. Ne dozvolite da vas vreme pregazi.

Radite ono što volite - kada počinjete da razvijate nešto samostalno, skoro je neophodno da radite ono što volite. Ako ste radili za nekog drugog, onda znate da posao koji drugi rade ne mora baš toliko da vam se dopada ali posao koji sami započinjete jednostavno morate da volite. Unutrašnja satisfakcija je najsnažniji motiv. Ako volite svoj posao, imaćete dovoljno snage i volje da preskočite svaku prepreku koja se pred vama nađe.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

[Saveti](#)

[Kako sam našao posao](#)

[Poslodavac vas pita](#)

[O zanimanjima](#)