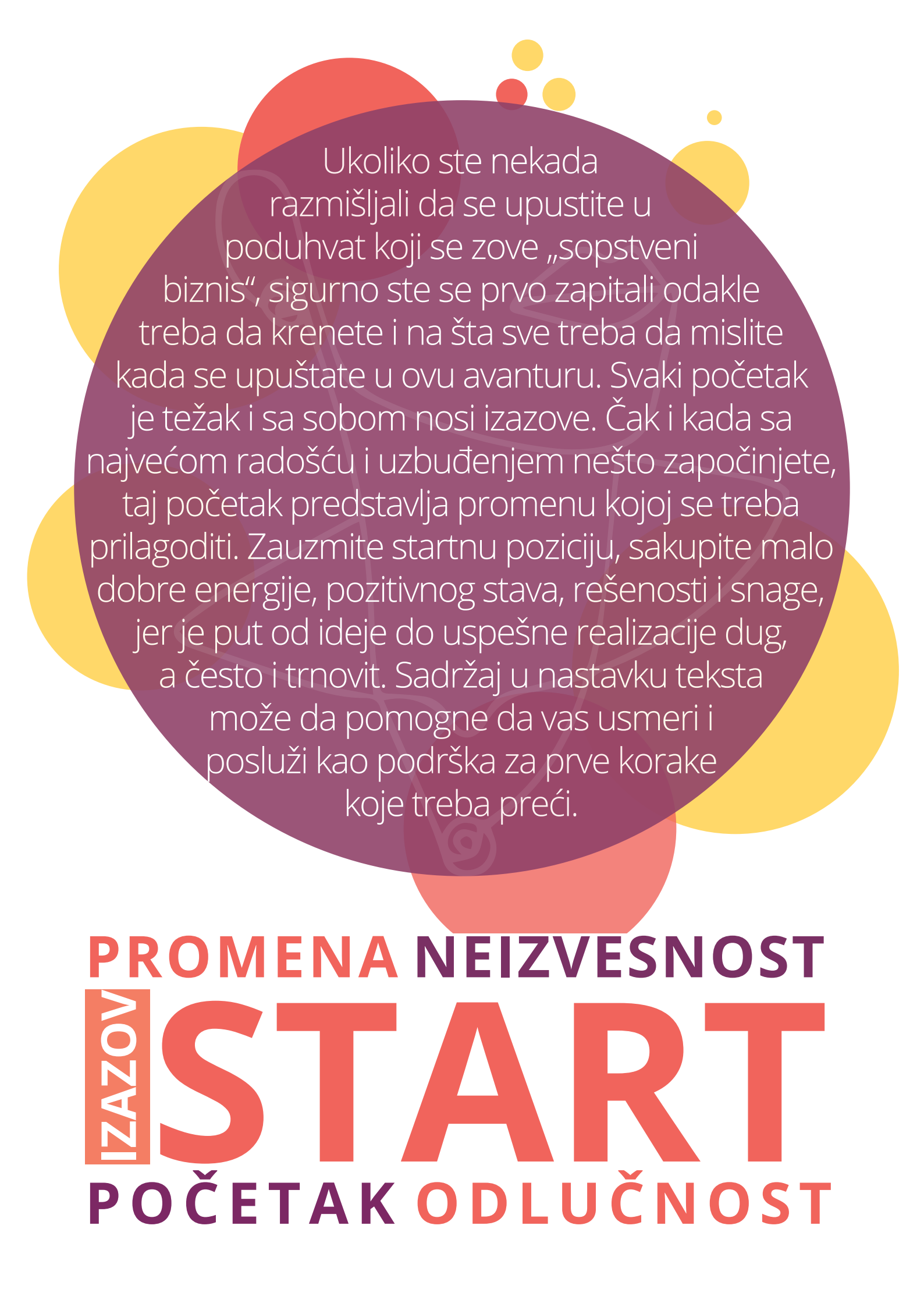


# POSTAVITE DOBRE TEMELJE





Ukoliko ste nekada razmišljali da se upustite u poduhvat koji se zove „sopstveni biznis“, sigurno ste se prvo zapitali odakle treba da krenete i na šta sve treba da mislite kada se upuštate u ovu avanturu. Svaki početak je težak i sa sobom nosi izazove. Čak i kada sa najvećom radošću i uzbuđenjem nešto započinjete, taj početak predstavlja promenu kojoj se treba prilagoditi. Zauzmite startnu poziciju, sakupite malo dobre energije, pozitivnog stava, rešenosti i snage, jer je put od ideje do uspešne realizacije dug, a često i trnovit. Sadržaj u nastavku teksta može da pomogne da vas usmeri i posluži kao podrška za prve korake koje treba preći.

**PROMENA NEIZVESNOST**

**IZAZOV**

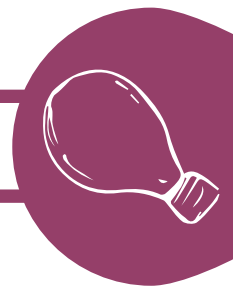
**START**

**POČETAK ODLUČNOST**



***Proverite da li zaista  
želite da pokrenete biznis***

***Odaberite pravu ideju***



***Pretvorite ideju u cilj***

***Odaberite tim***



***Istražite tržište i zakone***

***Napišite biznis plan***



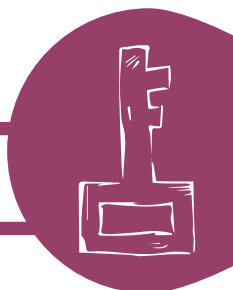
***Napravite marketing strategiju***

***Pobrinite se za finansije***



***Pobrinite se za  
pravne regulative***

***Krenite u realizaciju***



# 1. Proverite da li zaista želite da pokrenete biznis

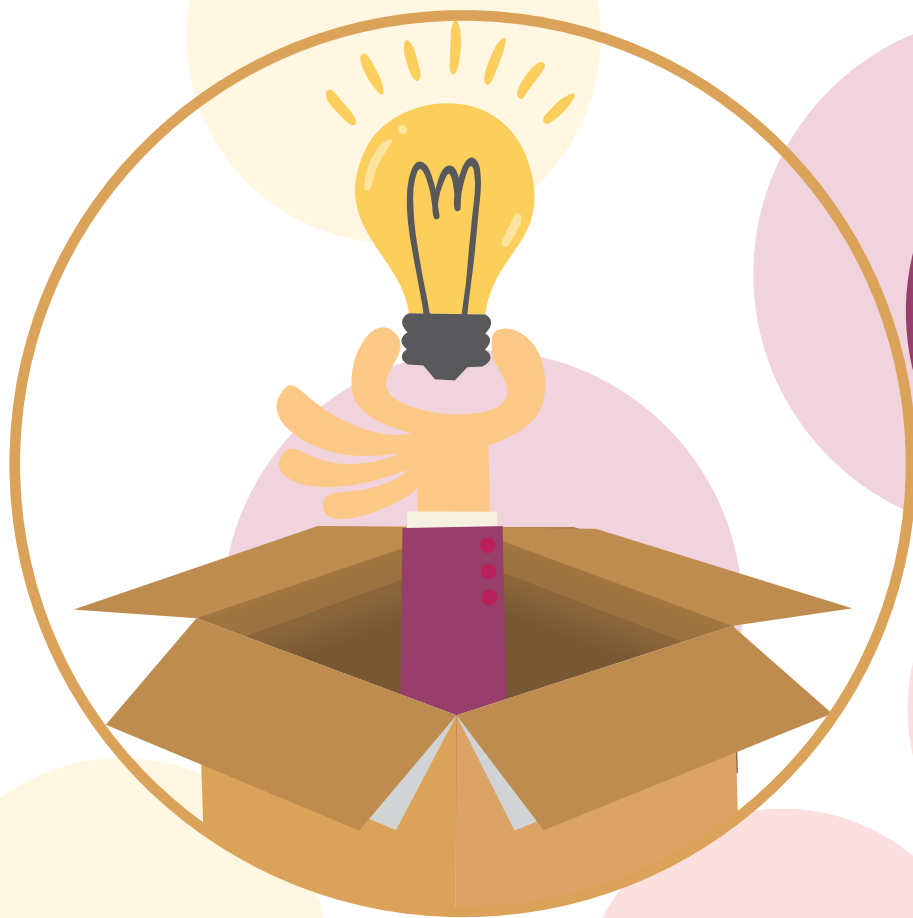
*Mnogi imaju posao kojim nisu zadovoljni i misle da bi im pokretanje neke sopstvene priče rešilo sve poslovne probleme. Zvuči vrlo jednostavno, ali to nije uvek tako. Potrebno je mnogo ulaganja, truda i odricanja da bi biznis uspeo. Zato je važno da proverite da li to stvarno želite i da li ste spremni da platite cenu kako biste uspeali.*

*Proverite listu u nastavku i štiklirajte one sa kojima se slažete:*

Mislim da imam super ideju za biznis  
Znam da želja nije dovoljna za uspeh  
Spremna sam da uložim vreme i novac u tu ideju  
Znam da neću imati puno slobodnog vremena  
Znam da ulaganjima treba vremena da se vrate  
Znam da klijenti možda neće reagovati onako kako zamislim  
Da, baviću se i papirologijom  
Nema garancije za uspeh  
Znam da ću morati da učim nove stvari  
Spremna sam da donosim odluke  
Verujem u sebe  
Ambiciozna sam  
Hrabra sam  
Spremna sam na stres

*Ako je više od pola stavki štiklirano - onda možete dalje.  
Ako nije - onda možda još nije pravo vreme.*

## **2. Odaberite pravu ideju**



*Sigurno je da mnogi od nas imaju dosta ideja za biznis. Ali koju ideju odabrati i na koji način?*

***Popišite sve ideje koje imate***

***Birajte ideju koja rešava neki problem***

***Birajte ideju koja je u skladu sa veštinama, znanjima i talentima koje imate***

***Birajte ideju kojoj možete da se posvetite u skladu sa vremenom koje imate***

***Testirajte svoju ideju: istražite konkurenciju, tržište, tražnju***

# 3. Pretvorite ideju u cilj

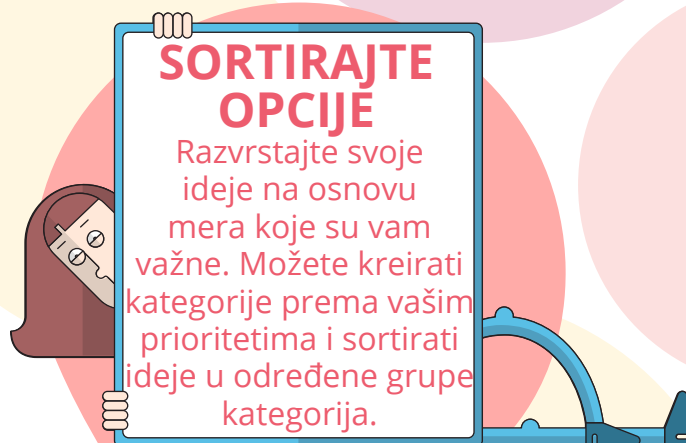
Definisanje ciljeva je jedna od stavki koju je potrebno uraditi na samom početku, kako bi naš biznis mogao da se razvije. Tako ćemo znati šta, koliko, kada treba uraditi.



Razmišljajte o svemu što sanjate da ćete ostvariti. Kreirajte svoju viziju. Vizija je mnogo šira i dugoročnija od cilja. Razmotrite svaku mogućnost, kao da nema granica, i zapišite je.

## KORISNE TEHNIKE:

- „**Brain Dump**“ - napustite svoj um i zapišite sve o čemu razmišljate. Ovo je tehnika koja pomaže da maštate o mogućim scenarijima i ravijate svoju kreativnost
- **Izrada liste** - fokusirajte se na jednu značajnu ideju istovremeno i napravite pregled svih mogućih ciljeva koji mogu biti deo svake veće ideje.
- **Napravi mapu uma** - počnite sa jednom idejom, a zatim koristite reči i crteže kako biste kreirali mapu srodnih ideja. Tehnika koja podstiče kreativnost i učenje kroz vizualizaciju.



U ovom trenutku važno je da dobro postavite vaše prethodno sortirane ideje, kako biste znali šta su zapravo vaši ciljevi. Idealno bi bilo da ciljeve postavljate tako da ih dostižete, ali da pri tome nisu suviše skromni, pa da ih lako dostižete sa minimalnim zalaganjem, niti preambiciozni da ih ne dostižete i gubite samopouzdanje i motivaciju, pri tome trošeći previše vremena i novca.

## Jesu li vaši ciljevi pametni?

SMART tehnika je veoma popularna i proces postavljanja čini efikasnijim i produktivnijim. **SMART** ciljevi - Specifični (Specific), Merljivi (Measureable), Delegirani (Assignable), Realni (Realistic), Vremenski određeni (Time-related). Odredite krajnji cilj i međuciljeve, zatim korake kako ćete stići do njih i nešto merljivo i uporedivo šta će činiti poduhvat uspešno obavljenim.



Ako ne počnete danas-gubite jedan dan. Počnite i ispravljajte u hodu.

## 4. Odaberite tim

Ma koliko bili sposobni, ne očekujte da ćete sve moći sami. Čak i ako možete, uvek je lepo imati podršku i nekoga da vas odmeni. Zato vam je potreban tim ljudi koji će svojim veštinama i znanjima moći da doprinesu krajnjem cilju. Timska sinergija je ono čemu težimo:

**SINERGIJA**

$$1+1 > 2$$

### **ČLANOVI TIMA TREBA DA IMAJU:**

- Iste vrednosti
- **Poverenje**
- Vera u zajednički cilj
- **Lični interes**
- Spremnost na otvorenu komunikaciju
- **Komplementarne veštine i znanja**
- Motivaciju da saradjuju



## 5. Istražite tržište

Jedna od najvećih grešaka sa kojom se možete susresti prilikom pokretanja biznisa je ulaganje u ideju za koju ne postoji tržište. Ukoliko se ispostavi da se vaša ideja „ne prodaje“ ciljanom klijentu, ne treba da krivite tržište za to. Umesto toga-uradite domaći pre nego što krenete: istražite potrebe.

Zato je naredni korak ispitivanje tržišta, u kojem treba da se pozabavite konkurencijom i time da li za vas i vašu biznis ideju ima mesta na tržištu. Često se ideje koje sjajno zvuče, ne pokažu kao ostvarive u praksi. Kako ne biste uložili mnogo novca koji kasnije ne možete da povratite, trebalo bi da ispitajte tržište kroz naredne teme:

- **istraživanje potrošača (kupovna moć, potrebe, problemi koje imaju, a treba ih rešiti)**
- **istraživanje samog proizvoda/usluge (položaj proizvoda na tržištu)**
- **istraživanje konkurencije (proizvodna i prodajna moć)**
- **kanali prodaje (gde prodavati - internet, maloprodaja, posrednici)**

### Nekoliko korisnih alata za istraživanje konkurencije:

[Uprank](#)

[Pi Datametrics](#)

[SimilarWeb](#)

[WP Theme Detector](#)

[ColorZilla](#)

[BuiltWith](#)

[Google Trends](#)

[Awario](#)

[Minter](#)

[Zoho Social](#)

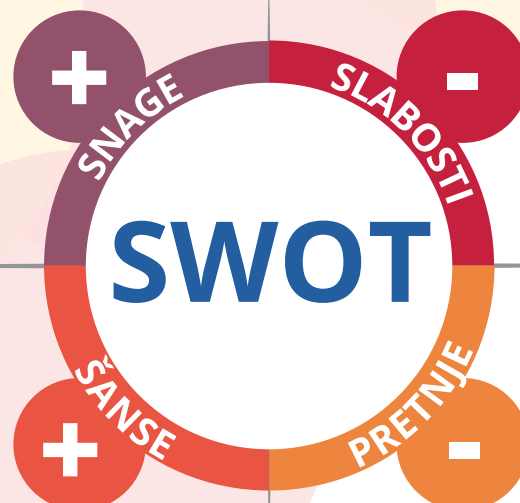
[Sprout Social](#)

[Brandwatch Consumer Research](#)



## Znate li dobro snage, slabosti, šanse i pretnje za vaš biznis?

SWOT<sup>1</sup> analiza vam može pomoći kao jedan od najjednostavnijih alata za planiranje i donošenje odluka. Dovoljno je samo nacrtati matricu i upisivati podatke u ove 4 kategorije:



<sup>1</sup>[https://en.wikipedia.org/wiki/SWOT\\_analysis](https://en.wikipedia.org/wiki/SWOT_analysis)



# 6. Napišite biznis plan

**Biznis plan, odnosno poslovni plan, pomaže vam da definišete sve ono što mislite da je potrebno za pokretanje posla i u jednom dokumentu rezimira smisao vašeg poslovanja. Takođe stvara mapu koju će investitori, bankari i druge zainteresovane strane koristiti prilikom određivanja kako vam mogu najbolje pomoći i pomoći im da odluče da li je vaše poslovanje održivo ili ne. On treba da uključuje sledeće elemente:**

Viziju i misiju vašeg biznisa

Marketing plan

Finansijski plan

Plan za razvoj

Operativni plan

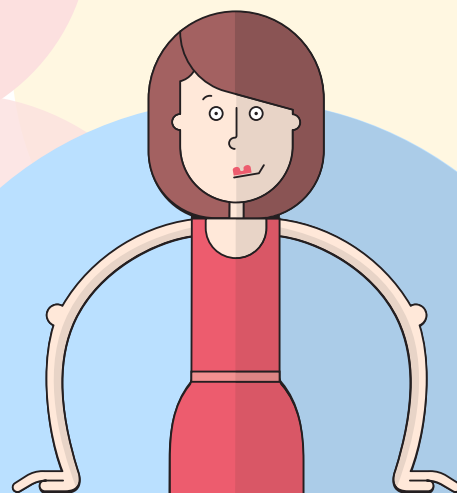
Model određivanja cene

Rezime poslovnog plana

Pogledajte video Privredne komore Srbije:  
[KLIKNI OVDE](#)

Da biste sve ove elemente pravilno popunili i izgradili kvalitetan biznis plan sledite sledećih **SEDM KORAKA**:

- 1 Posvetite se istraživanju
- 2 Odredite svrhu i cilj svog poslovnog plana
- 3 Kreirajte profil vaše kompanije
- 4 Navedite i dokumentujte sve aspekte vašeg posla
- 5 Izgradite strateški marketing plan
- 6 Prilagodite plan svojoj publici
- 7 Objasnite zašto vam je stalo da vaš posao bude uspešan



Ukoliko sami kreirate poslovni plan, trebalo bi da budete pažljivi i sve razradite do detalja. Detaljno razrađivanje plana, doprineće da smanjite moguće nepredviđene situacije. Takođe, možete angažovati nekoga ko će vam pomoći u sastavljanju odličnog biznis plana.

# 7. Napravite marketing strategiju

*Da bi vaš biznis počeo što pre da se razvija, potrebno da je što više ljudi čuje za njega. Reklamiranje možete da obavljate na razne načine. Sledite nekoliko saveta o kojima bi trebalo dobro da razmislite:*

## **Kreirajte web stranicu za svoj biznis**

Ukoliko želite da prodajete putem interneta, pripremite sve vezano za e - trgovinu. Stranica će predstavljati vaš izlog, s toga se potrudite da ljudi požele da posete vašu „online radnju“ i u njoj se zadrže. Prilikom kreiranja web stranice, imajte na umu da su jednostavnost i preglednost najvažniji.

## **Zaposlite profesionalnog dizajnera**

Ako se odlučite za kreiranje web sajta, dobra ideja je da uložite novac da isti izgleda profesionalno. Dobro predstavljen i pouzdan web sajt je od ključne važnosti za mnoge biznise.

## **Prodajte ono što nudite**

Iako verujete u svoj proizvod ili uslugu, da biste uspeli treba da uverite i druge da veruju u vašu ideju. Pokušajte da na najsahetiji način predstavite ključne vrednosti, svrhu i potencijal vašeg posla. Ovo je jedan korak putem kojeg ćete uveriti kupce da su im vaši proizvodi ili usluge zaista potrebni.

## **Posvetite vreme društvenim mrežama**

Pripremite kvalitetan sadržaj koji ćete deliti na društvenim mrežama koje smatrate najrelevantnijim za vaše buduće kupce. Ovaj korak možete da učinite i pre nego što se posao pripremi, kako bi se prenosila vest o vašem poslu i stvorila uzbuđenost.

## **Primenite svoje planove vezano za marketing i distribuciju**

Odlučite se kako ćete se oglašavati, u zavisnosti od vašeg biznisa i mesta na kojem će se vaš proizvod ili usluga prodavati.

## **8. Pobrinite se za finansije**

**Preduzetnici uglavnom ne započinju posao zbog novca, ali je on svakako neophodan da bi se posao pokrenuo. Neki od dostupnih izvora finansiranja su samofinansiranje, novac od ljudi koje poznajete (porodica i prijatelji), kreditne kartice ili zajmovi. U zavisnosti od iznosa koji vam je potreban, izvor može da bude i neko od investitora koji će podržati vašu ideju, koji će za uzvrat imati deo dobiti ili prostora za donošenje odluka. Šta god da odaberete, uzmite u obzir da svaki izvor ima svoje nagrade i rizike.**

**Osigurajte pokriće početnih troškova za ulaganje**

**Upravlajte svojim tekućim troškovima - pratite svoje tekuće troškove i upoređujte ih sa svojim projekcijama**

**Planirajte neplanirane troškove - uvek ostavite rezervu u slučaju nepredviđenih izdataka**

**Pokušajte da ne rasipate - mnogi biznisi ne uspeju već na početku, iz razloga što se novac bespotrebno rasipa. Na početku stavite akcenat samo na neophodno i pokušajte da uštedite.**

**Odlučite na koji način ćete primiti novac od kupaca ili klijenata - raspitajte se o načinu plaćanja i modelu koji vama najviše odgovara.**

# 9. Pobrinite se za pravne regulative

Ovaj deo predstavlja nešto što će vam retko ko reći prilikom pokretanja biznisa, a često obuhvata veoma komplikovane aktivnosti i situacije u kojima mnogi nismo stručni. Važno je da angažujete stručnjake i sami se informišete u što većoj meri.

- **Pronađite advokata ili drugog pravnog savetnika**

Ako odaberete ovaj put, susrešćete se sa mnogim preprekama u vidu gomile dokumenata sa pravilima i propisima. Imati nekoga koga možete da pozovete, kada se ukaže potreba, pružiće vam mir i preko potreban resurs koji vam može pomoći na putu ka uspehu.

- **Angažujte računovođu**

Čak i ako možete sami da se bavite svojim finansijama, poželete nekoga ko može spretno da se nosi sa njima i razume poresku stranu vođenja preduzeća. Kao i za pravno lice, ova osoba bi trebalo da bude neko od poverenja, kako biste bili sigurni da ta osoba brine o neophodnim stavkama za vaš posao. Takođe, kako bi vaš biznis bio legalan, potrebno je da se registrujete i dobijete određene licence, kao i dozvole za rad.

- **Odredite pravnu formu biznisa**

Jedan od poslednjih koraka predstavlja odluku o tome koji tip poslovnog subjekta želite da budete. U skladu sa Zakonom o privrednim društvima mogući su sledeći oblici organizovanja privrednih subjekata:

- **Društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO)**
- **Akcionarsko društvo (AD)**
- **Ortačko društvo (OD)**
- **Komanditno društvo (KD)**
- **Preduzetnik**

## Šta treba znati?

Istraživanja pokazuju da se nedovoljno pažnje posvećuje formalnim elementima prilikom osnivanja preduzeća što može imati negativne posledice po poslovanje.

- U tom smislu, biznis najpre mora biti registrovan pred Agencijom za privredne registre u nekoj od zakonom propisanih formi poslovanja.
- Paralelno sa tim, potrebno je odabrati banku i otvoriti dinarski i devizni tekući račun.
- Potrebno je dobro se informisati o poreskim propisima, bilo da je reč o paušalnom oporezivanju ili o ulasku u sistem PDV-a, kako bi se sprovele sve procedure i kako bi se predupredile visoke kazne u slučaju kršenja poreskih propisa.
- Ove informacije moguće je dobiti i od državnih organa, ali je preporuka da se informacije i uputstva pribave od stručnih lica koje se bave ovim pitanjima na svakodnevnom nivou. Izbor savetnika je širok i zato je važno pažljivo birati partnere, jer jedan propust u primeni poreskih propisa može imati značajne poreske efekte koji često mogu biti velika prepreka za dalje uspešno poslovanje.
- Konačno, neophodno je da se upoznate sa zakonskim propisima koji se odnose na sva pravna i poreska pitanja koja regulišu oblast njegovog postojanja, kao i načinom poslovanja u zavisnosti od oblasti kojoj pripada kako bi istražio mogućnosti za optimizaciju svog poslovanja


**Nekoliko korisnih regulativa sa kojima bi trebalo da se upoznate (pratite aktuelne zakone na sajtu Službenog glasnika Republike Srbije):**

- **Zakon o postupku registracije u Agenciji za privredne registre**
- **Zakon o privrednim društvima**
- **Zakon o porezu na dobit pravnih lica**
- **Zakon o ulaganju**

## 10. *Krenite u realizaciju*



*Nakon što ste obezbedili siguran prostor koji vam može poslužiti kao kancelarija ili sala za sastanke, ozvaničite početak vašeg biznisa, kako biste vašu sreću podelili sa drugima. Ostanite pozitivni i učinite sve što možete da oživite vaš san. Ovo je vreme razvijanja novih biznis ideja, pri čemu nam nove tehnologije omogućavaju da pristupimo svakoj ciljnoj grupi. Pripremite se na to da garancija za uspeh ne postoji, ali i na to da možete da pokušate više puta. Ako se fokusirate na prethodno navedete savete, uz pažljivo planiranje i praćenje razvoja biznisa, vaša poslovna ideja može biti veoma uspešno realizovana. Bićete zadovoljni jer ono o čemu već dugo razmišljate i govorite ljudima oko sebe, konačno nije samo ideja, već započet posao i uspešna priča.*



Izvori:

<https://www.wikihow.com/Start-a-Small-Business#Setting-Out-the-Basics>