

# KAKO USPJEŠNO POKRENUTI VLASTITI POSAO?

Pokrenuti vlastiti posao je lako, no njegova uspješnost sasvim je druga „priča“. Uspjeh u pokretanju vlastitog posla je moguć jedino ako u potpunosti isključite improvizaciju.

Neki od mogućih razloga za pokretanje vlastitog posla su: nezaposlenost, nezadovoljstvo sadašnjim poslom, želja za većom zaradom, pokretanje vlastitog posla predstavlja izazov, ulazak u obiteljsko poduzetništvo, okruženje u kojim se nalaze uspješni pojedinci koji su uzor i potiču na poduzetništvo ili želja za ulogom vođe (lidera), a ne sljedbenika. Pritom su nezaobilazne faze pokretanja vlastitog posla: utvrđivanje izvedivosti pokretanja vlastitog posla, donošenje odluke o pokretanju posla, stvaranje uvjeta za pokretanje posla (zakonodavni, tehnološki, materijalni, financijski, upravljački) te prve aktivnosti vođenja vlastitog posla.

## Jeste li zaista spremni za pokretanje vlastitog posla?

Pokretanje vlastitog posla nije uobičajena, svakodnevna i jednostavna odluka već je sigurno jedna od najvećih odluka u životu pojedinaca. Donošenje odluke o pokretanju vlastitog posla treba biti krajnje odgovorno zbog posljedica u slučaju neuspjeha. Statistika je vrlo neumoljiva u ovom području jer većina poslova koji se pokreću završava neuspjehom. Učinite potrebne iskorake koji su dani u nastavku i budite u onoj manjini koja je uspješna. Da se to dogodi morate pokretanju posla prići sveobuhvatno (analitički) i time stvoriti uvjete da pokretanje posla bude uspješno.

## Izbor načina djelovanja

Postoje „samo“ dva načina djelovanja: improvizacija ili model djelovanja. Ako ne definirate način djelovanja, ostaje vam samo im-

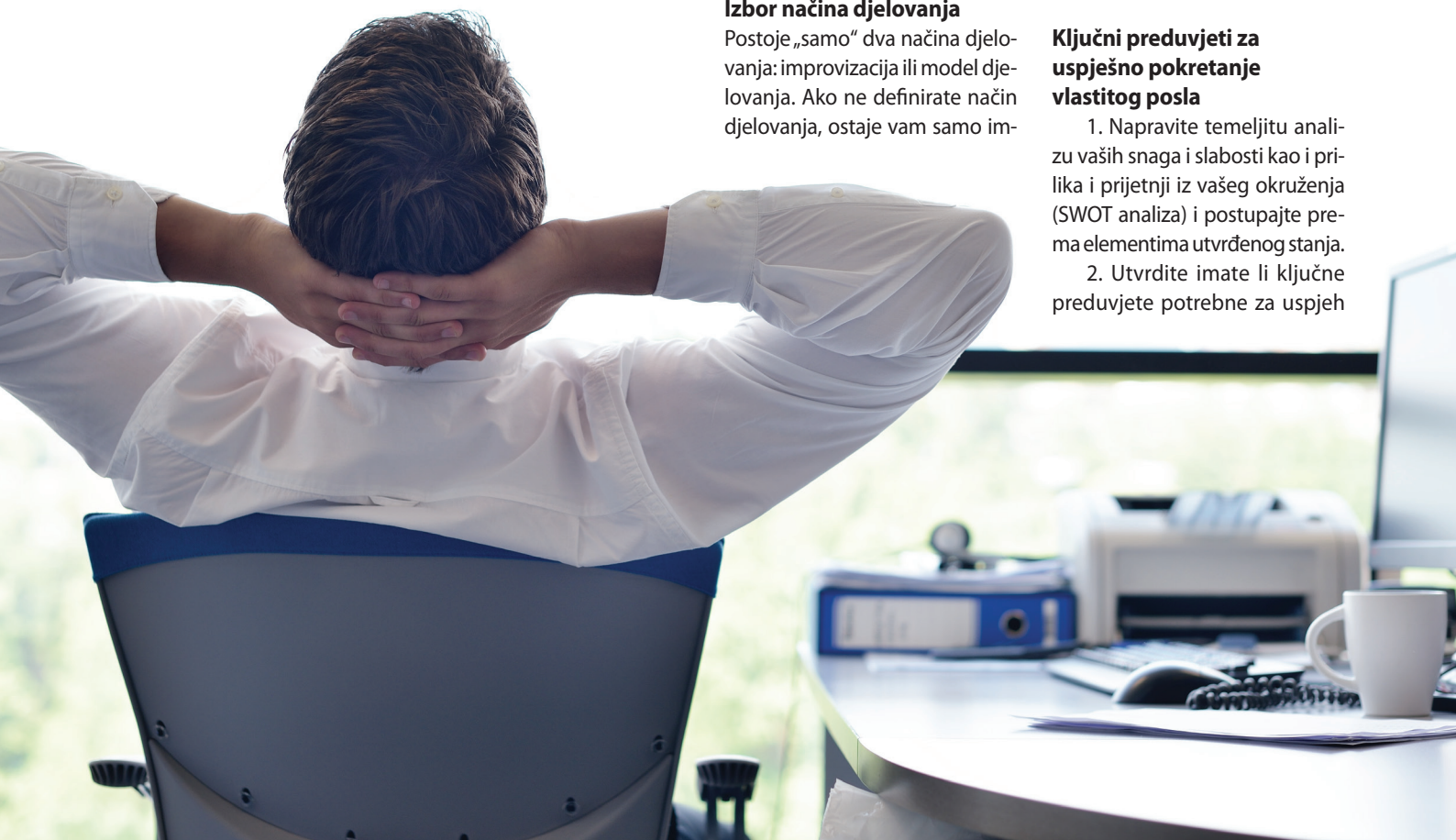
provizacija i tada nikako ne pokrećite vlastiti posao jer je uz improvizaciju neuspjeh jedini mogući ishod. Kada je improvizacija način djelovanja, vaša postignuća će uvijek biti manja od vaših potencijala, želja i potreba. Izbor načina djelovanja je vaša ključna potrebna odluka. Kako objektivno nemate drugog izbora morate se odlučiti o izboru modela djelovanja. Na tržištu ima puno modela djelovanja. Kako ne biste upali u improvizaciju, teško ćete moći izbjeći pomoć stručnjaka kod izbora takvog modela. Izbor modela djelovanja je najdelikatnija odluka i od nje dominantno ovisi hoćete li biti uspješni u poslu ili ne.

## Ključni preduvjeti za uspješno pokretanje vlastitog posla

1. Napravite temeljitu analizu vaših snaga i slabosti kao i prilika i prijetnji iz vašeg okruženja (SWOT analiza) i postupajte prema elementima utvrđenog stanja.
2. Utvrdite imate li ključne preduvjete potrebne za uspjeh



Milan Grković



## SAŽETAK NAJVAŽNIJIH ODLUKA

Redoslijed donošenja najvažnijih odluka:

- odluka o pokretanju vlastitog posla,
- definiranje područja djelovanja,
- odluka o angažiranju stručnjaka za pokretanje posla,
- odluka o načinu djelovanja (improvizacija ili model djelovanja),
- izbor modela djelovanja,
- definiranje plana učenja,
- definiranje sustava kontrole provedbe potrebnih aktivnosti.

u poduzetništvu: nova ponašanja koja su potrebna za učinkovito poslovanje, disciplinu da se usmjerite prema najvažnijem cilju, poštivanje prioriteta tijekom radnog dana, upornost u rješavanju problema, želju za cjelovitim životnim učenjem i sustavnim stjecanjem novih znanja, vještina i ponašanja.

3. Imate li pisanu strategiju razvoja sa sljedećim elementima: svrha, vizija, misija, ciljevi, problematike (područja djelovanja u vašem poslu)? Ovih pet elemenata se u Modelu univerzalne izvrsnosti nazivaju „MUI početni elementi izvrsnosti“ i njihovo definiranje određuje svako daljnje djelovanje. Djelovanje u skladu s njima isključuje svaku improvizaciju. Imajte na umu: ne može se uspjeti bez pisane strategije razvoja!

4. Provjerite imate li potrebne resurse (materijalne, financijske, ljudske, vrijeme, znanje i vještine sudjelovanja/vođenja učinkovitih sastanaka), dovoljno tehnološkog znanja, pravi proizvod i/ili uslugu koja će vam osigurati

uspjeh, tržište (kupci, dobavljači, *outsourcing*), vještina zagovaranja (prodaja, marketing, PR, prezentacijske vještine), dovoljno informacija o konkurenciji, stručnu osobu za vođenje knjigovodstva. I što je najvažnije: imate li dovoljno upravljačkih znanja i vještina?

### Razdvajanje upravljačkih od tehnoloških znanja

Glavni preduvjet za uspješno pokretanje posla je sposobnost razlikovanja i potpuno razdvajanje upravljačkih od tehnoloških znanja. Upravljačka znanja čine planiranje, organiziranje, vođenje, upravljanje ljudskim resursima, kontrolu i unapređenje. Tehnološka znanja su predmet vašeg profesionalnog djelovanja (proizvodnja hrane, liječenje, obrazovanje, politička aktivnost, sportska aktivnost, volonterstvo, vođenje domaćinstva, učenje). Svi pojedinci trebaju imati ista upravljačka znanja. Svaki pojedinac ima specifična tehnološka znanja i ona se međusobno razlikuju od drugih pojedinaca koji se bave istom vrstom aktivnosti. Ne

možete uspjeti samo na osnovu vaše žarke želje, nego na osnovu znanja, vještina i ponašanja koje će vam omogućiti da budete uspješniji od vaše konkurencije. Svaki od prethodno navedenih elemenata je isključujući za donošenje odluke o pokretanju vlastitog posla. Ako i jedan nije osiguran, posao neće biti uspješan. Imajte na umu - sada je neko drugo vrijeme (vrijeme kontinuiranih i sustavnih promjena) i samo sagledavanje cjelovite slike će vam osigurati uspjeh u pokretanju vlastitog posla.

### Savjeti

- Ako nemate poslovnog savjetnika, a niste napisali poslovni plan, nikako ne pokrećite posao.

- Ako ste u partnerstvu obvezno napravite pisana pravila rada i ovjerite ih kod bilježnika. Vaše poslovno partnerstvo nema nikakve veze s prijateljstvom. Razdvojite poslovne odnose od prijateljstva.

- Koliko god vam se to možda čini skupo, angažirajte poslovnog savjetnika koji će vas trenirati u početnoj fazi pokretanja posla i osposobiti za daljnje samostalno vođenje posla. Nemate dovoljno znanja i zašto se izlagati riziku da budete neuspješni. Pazite! Većina pokrenutih poslova završi neuspješno. Upitajte sa zašto?

- Sve odluke moraju biti zapisane i tako arhivirane da su uvijek dostupne svim relevantnim pojedincima.

- Svako pokretanje posla bez definiranja sustava kontrole provedbe potrebnih aktivnosti je improvizacija i vaše pokretanje posla je time automatski osuđeno na propast.

- Dobro procijenite jeste li sposobni za uspješno pokretanje vlastitog posla! Odluka da pokrenete posao u slučaju neuspjeha donosi nesagledive negativne posljedice na vaš daljnji život!

### Praktikum

1. Definiranje plana učenja. Prije pokretanja posla napravite listu potrebnih znanja, vještina i ponašanja koja su vam potrebna za uspješno vođenje poslapotrebno znanje. Obvezno naznačite u kojem roku ćete postići odgovarajuća znanja (planovi bez rokova su samo želje). Za ovu aktivnost neophodno je da konzultirate stručnjake i uspješne poduzetnike kako bi dobili objektivnu sliku potreba.

2. Postavljajte si kontinuirano i iskreno odgovorite na kontrolno pitanje izvrsnosti: „Je li moja sadašnja aktivnost improvizacija ili model djelovanja koji sam definirao?“ Ako je odgovor model djelovanja, nastavite dalje aktivnost koja je u tijeku. Ako je odgovor improvizacija, odmah prekinite aktivnost i pokrenite prioritetnu aktivnost koja je u skladu s vašim ranije navedenim MUI početnim elementima izvrsnosti i koja će vas sigurno voditi prema postavljenim ciljevima.

### Zaključak

U današnjem svijetu globalnih i brzih promjena, te složenih aktivnosti konkurentske održivosti (pobijediti konkurenciju), biti uspješan u vlastitom poslu traži mnogo znanja, vještina i ponašanja koja ne posjedujete kada se odlučite pokrenuti posao. To su znanja koje tek trebate naučiti. Uspjeh ovisi o tome hoćete li ih naučiti na vrijeme i u potpunosti. I što je najvažnije: morate prihvatiti činjenicu da se poduzetništvo temelji na potrebi svakodnevnih promjena. Ako niste spremni da se sustavno i kontinuirano mijenjate prema zahtjevima tržišta - nemojte pokretati vlastiti posao. Ako ste osoba koja želi dinamiku, promjene, izazove, svakodnevnu provjeru vaših mogućnosti, pokretanje vlastitog posla je vaša životna misija i obveza.

## Knjiga “MUI KNJIGA ZA USPJEH”

autora Milana Grkovića

Imate li potrebu i želju da budete uspješniji u:

- osobnoj karijeri,
- profesionalnoj karijeri,

- oblicima zajedništva u kojima djelujete (grupe, organizacije i zajednice)?

Ako je odgovor “DA”, nudim vam rješenje koje možete provjeriti bez ikakvog rizika.

**Knjiga + pomoć autora knjige (jedinствена ponuda) vam omogućavaju da se vaši potencijali, želje i potrebe praktično realiziraju.**

[www.portalalfa.com/mui\\_knjiga\\_za\\_uspjeh](http://www.portalalfa.com/mui_knjiga_za_uspjeh)

Mobitel: 385 98 57 88 31