

VLASTITI POSAO - SAN ILI REALNA MOGUĆNOST ZA PODUZETNIKA POČETNIKA"

SADRŽAJ:

| | | |
|------|---|----|
| 1. | Uvodne napomene | 1 |
| 2. | Stavovi, ideje, razlozi i želje | 2 |
| 3. | Kako do vlastitog posla? – Jesam li ja budući poduzetnik? | 3 |
| 4. | Pogreška ili neuspjeh? | 5 |
| 5. | Što konkretno raditi? | 8 |
| | Kako poduzetnik doživljava tržište? | 8 |
| | Ideja ili prilika za vlastiti posao | 8 |
| 6. | Hoće li posao biti uspješan? | 9 |
| 7. | Procjena i planiranje | 10 |
| 7.1. | Svrha poduzetničkog projekta | 10 |
| 7.2. | Pisanje poduzetničkog projekta. | 10 |
| 8. | Zakonski okviri. | 12 |
| 9. | Zaključak | 13 |
| | Literatura | 14 |

1. Uvodne napomene

Tema ovog rada po naravi je vrlo kompleksna. Pokušaj da se prepoznaju i procjene čimbenici koji utječu na predradnje i pripreme pri osmišljavanju, planiranju i pokretanju vlastitog posla, ima široko značenje.

«San ili stvarna mogućnost...» asocira na poduzetnika početnika koji nije jasno orjentiran ili ne raspolaže jasnim ciljem. Kao takav, on na temelju imaginacije o vlastitom poslu započinje (teoretski) aktivno stvarati preduvjete kako bi na koncu postigao željeni pomak.

Stajališta, koja su konačno i oblikovala ovu sadržajnu cjelinu, baziraju se na izvorima različitih interpretacija i sugestija. Tema: «Vlastiti posao – san ili stvarna mogućnost

za poduzetnika početnika» podrazumjeva i promjenjivu okolinu, pa tako i rizik osobne kreativnosti ili inovacije.

2. Stavovi, ideje, razlozi i želje

Postoje brojni, ali i proturječni stavovi kada je riječ o pokretanju vlastitog posla. Dok su jedni optimistični i traže dodatan razlog "ZA", drugi zastupaju stav sumnje i nepovjerenja. Istina se obično nalazi negdje u sredini.

Ideja da se započne vlastiti posao često dolazi u obliku nekog subjektivnog razloga, želje ili očekivanja, pa tako autor Will Davis navodi slijedeće motive:

biti svoj šef,
izbjeci ograničenja u napredovanju zbog spola, dobi, rase ili nedostatka formalne naobrazbe,
raditi kod svoje kuće,
raditi baš ono što se želi ili
iskoristiti neki svoj talent do maksimuma.

Osim toga, ideja da se krene u poduzetništvo može biti izazvana od nekih neočekivanih događaja, vanjske okolnosti ili povoljne prilike koja se stvorila, ili radi neke inovacije i potrebe za poboljšanjem, radi promjena tržišne ili demografske strukture, te kao rezultat stjecanja novih znanja. Sve to može nadahnuti nekog poduzetnika da osmisli i pokrene vlastiti posao.

Ipak, sama ideja da se krene u prvi, vlastiti ili samostalni posao temelji se isključivo na želji. Mogli bismo to čak opisati kao snivanje o vlastitom poslu ili sanjarenje o nekoj pravoj prilici koja čeka vani pred vratima.

Razlozi koji najčešće pokreću poduzetnike da se upuste u vlastiti posao, jesu korist, samopotvrđivanje i - zadovoljstvo.

3. Kako do vlastitog posla? – Jesam li ja budući poduzetnik?

Teoretski, a i u praksi većina se teških i zahtjevnih situacija u životu može uspješno riješiti. Međutim, kada je riječ o biznisu, tada dobro poznavanje poslovanja i dobro poznavanje samoga sebe tek smanjuje mogućnost neželjenog ishoda.

Obzirom da se o poslovanju može uspješno učenjem i teroretski ovladati, poznavanje samoga sebe nema drugih izvora, osim da se postavi pitanje:

-Jesam li ja uopće sposoban/sposobna za samostalni posao?

Da li je netko sposoban za samostalni posao i kako će se snalaziti u vođenju posla, teško je reći. Neka su istraživanja pokazala da će vjerovatno kao poduzetnici uspjeti oni koji imaju slijedećih šest osobina:

inovativnost,
razumno preuzimanje rizika,

samouvjerenost,
uporan rad,
postavljanje ciljeva i
odgovornost.

Pretpostavka ovih karakteristika za poduzetnika početnika još uvijek nije i garancija za uspjeh. Razlog je što poduzetnik početnik nema adekvatnog iskustva u praksi, a kao nositelj inicijative novog posla, poduzetnik početnik trebao bi i planirati, organizirati, kadrovati, voditi i kontrolirati konkretno poslovanje. Za obavljanje i balansiranje ovih zadaća, poduzetnik početnik oslanja se prvenstveno na sebe.

Kako bi poduzetnik početnik više doznao o sebi, o svojim namjerama ili barem osnovnim pokazateljima koje često svatko od nas uzima «zdravo za gotovo», samopropitivanje može biti vrlo korisno.

Slijedeća pitanja imaju upravo takav cilj:

Koliko sebe poznajem?
Koliko mogu uložiti u posao?
Koliko očekujem od posla?

Saznati više o sebi može biti tek subjektivno promatranje samoga sebe. Moguće zamke podcjenjivanja ili precjenjivanja izbjeći će se ako se realno pokuša ocjeniti npr: dosadašnje radno iskustvo, osnovne vještine, znanja, talenti, hobiji ili barem samom sebi priznati čime se volite baviti, gdje stanujete, kakvi su vaši stambeni uvjeti, kakvo je stanje gospodarstva tamo gdje namjeravate poslovati, kakva je vaša obitelj i druge značajne okolnosti, odnosno vaše navike.

Osim talenata i iskustva treba nešto dati ili koristiti u svom poslu. Odgovori na pitanja o tome koliko novca možete uložiti, odnosno osigurati za početak poslovanja, koji alat ili opremu posjedujete, a da vam služi u biznisu, gdje želite raditi, koliko vremena i kada možete posvetiti svom poslu te ostala pitanja, dat će uvid u realnu početnu poziciju.

Osim toga, neophodno je saznati i što se očekuje od svog posla. Pitanja npr.: zašto želite vlastiti posao, znate li koju biste vrstu biznisa željeli započeti, koliko novca želite zaraditi ili koliko želite razviti svoj posao, pomoći će u boljoj orijentaciji pri oblikovanju konačne odluke.

4. Pogreška ili neuspjeh?

Spomenuti razlozi i stavovi potiču na razmišljanje o vlastitom poslu kao o primamljivoj i privlačnoj ideji, dok s druge strane sumnje i nepovjerenje s naglaskom na nesigurnost i neizvjesnost ishoda upućuju na oprez.

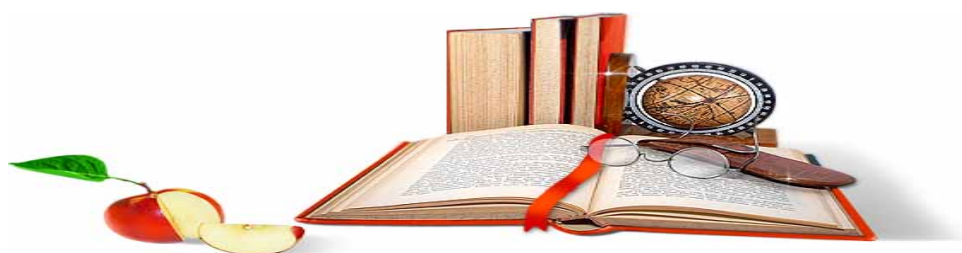
Neuspjeh nekih poduzetnika pokazuje da je moguće očekivati i promašaj. Ponekad se tek otvorena tvrtka iz susjedstva nakon nekoliko mjeseci zatvori, a loše vijesti o neuspjelim poslovima brzo putuju medijima.

Studije pokrenute na temu neuspješnosti u biznisu pokazale su kako se većina novih poslova zatvara unutar prve tri godine, a da se tek pola njih uspije održati barem pet

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

**[BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO [SEMINARSKI](#), [DIPLOMSKI](#) ILI [MATURSKI](#) RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE [GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#) KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U [BAZI](#) NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com