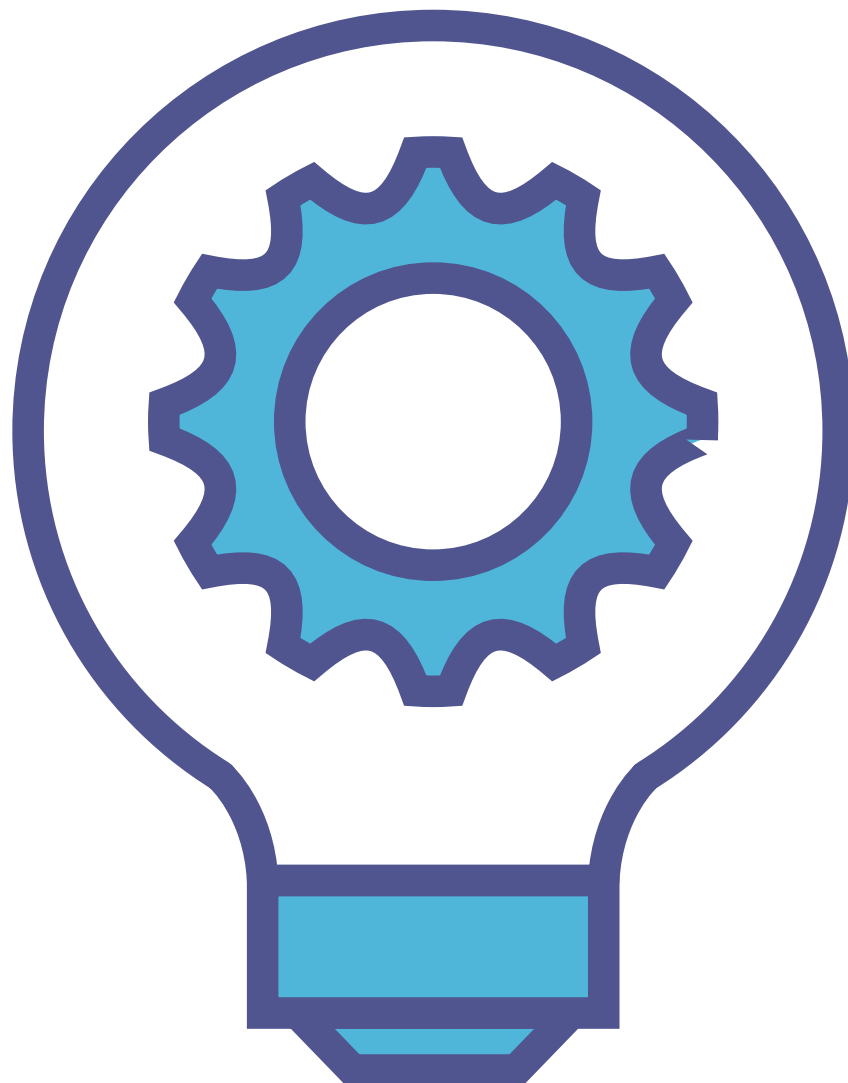


Brošura

Poslovne mogućnosti za mlade



nositelj projekta:



REPUBLIKA HRVATSKA
Središnji državni ured za
demografiju i mlade

Uvod u poduzetništvo mladih

Dobrodošli u "Poslovne mogućnosti za mlade" – brošuru koja vam pruža sveobuhvatan vodič za započinjanje i vođenje vlastitog posla. Poduzetništvo nije samo poslovni pothvat, već i putovanje samoproučavanja, inovacija i stvaranja pozitivnog utjecaja u zajednici.

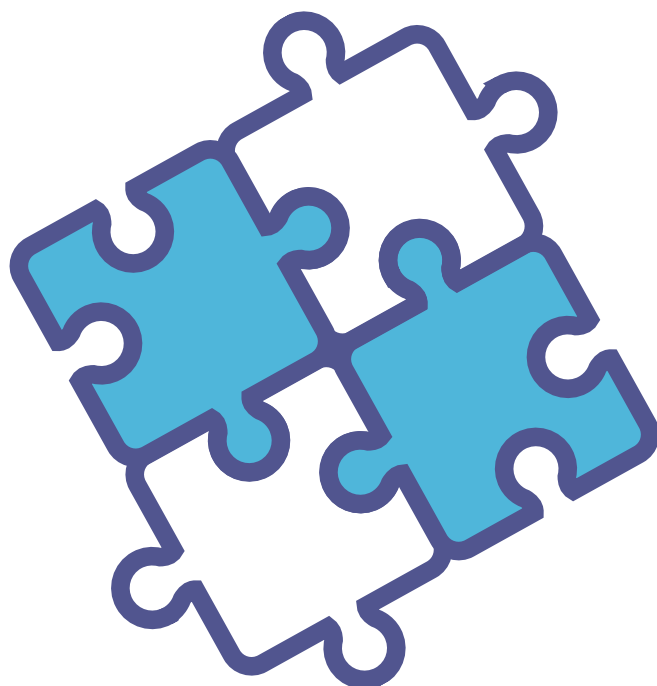
Današnji svijet pruža nevjerojatne prilike za mlade pojedince da prepoznaju svoje strasti, razvijaju vještine i ostvare svoje poduzetničke ambicije. Ova brošura je tu kako bi vam pružila korisne smjernice, praktične savjete i inspiraciju kako biste prešli korak dalje i ostvarili svoje poduzetničke snove.

Kroz niz poglavlja, istražiti ćemo korake u definiranju poslovnog koncepta, provođenju tržišnih istraživanja, stvaranju poslovnog plana te korake u pravnom i financijskom aspektu. Osim toga, istražiti ćemo kako izgraditi snažnu online prisutnost, postaviti operacije, razviti prodajne i marketinške strategije te prevladati izazove koje poduzetništvo donosi.

Uvod u poduzetništvo mladih

Mladi, ova brošura je namijenjena vama – vizionarima, inovatorima i onima koji žele biti pokretači pozitivnih promjena. Bez obzira jeste li već započeli svoje poduzetničko putovanje ili ste tek na pragu razmišljanja o vlastitom poslu, brošura će vas voditi korak po korak prema uspješnom poduzetništvu.

Pametni koraci, hrabri izbori i strastvena predanost - to su ključevi koji će otključati vrata vašeg poduzetničkog uspjeha. Slijedite nas kroz ovu inspirativnu brošuru i krenite prema svojoj poduzetničkoj avanturi. Vaša budućnost je u vašim rukama, a brošura je ovdje kako bi vam pružio podršku na putu ostvarivanja vaših snova.



Sadržaj

Poglavlje 1: Definiranje koncepta poslovanja

- 1.1. Identificirajte svoju strast i vještine
- 1.2. Istraživanje trendova na tržištu
- 1.3. Definiranje jedinstvene prodajne ponude
- 1.4. Procjena potražnje na tržištu

Poglavlje 2: Provođenje istraživanja tržišta

- 2.1. Analiza ciljne publike
- 2.2. Analiza konkurencije
- 2.3. SWOT analiza (Snage, Slabosti, Prilike, Prijetnje)
- 2.4. Prepoznavanje trendova u djelatnosti

Poglavlje 3: Izrada poslovnog plana

- 3.1. Sažetak poslovnog plana
- 3.2. Opis poslovanja
- 3.3. Tržišna strategija
- 3.4. Organizacija i struktura upravljanja
- 3.5. Linija proizvoda ili usluga
- 3.6. Marketinška i Prodajna strategija
- 3.7. Zahtjevi za financiranje
- 3.8. Financijske projekcije

Poglavlje 4: Pravni aspekti

- 4.1. Pravna struktura
- 4.2. Registracija poslovanja
- 4.3. Koraci za otvaranje paušalnog obrta
- 4.4. Koraci za otvaranje j.d.o.o./d.o.o.

Sadržaj

Poglavlje 5: Financiranje poslovanja

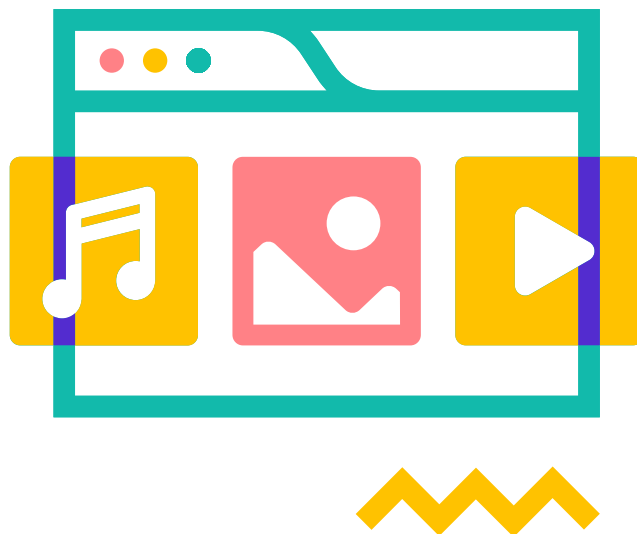
- 5.1. Potpore za samozapošljavanje
- 5.2. Krediti, nacionalna i EU sredstva za MSP-ove

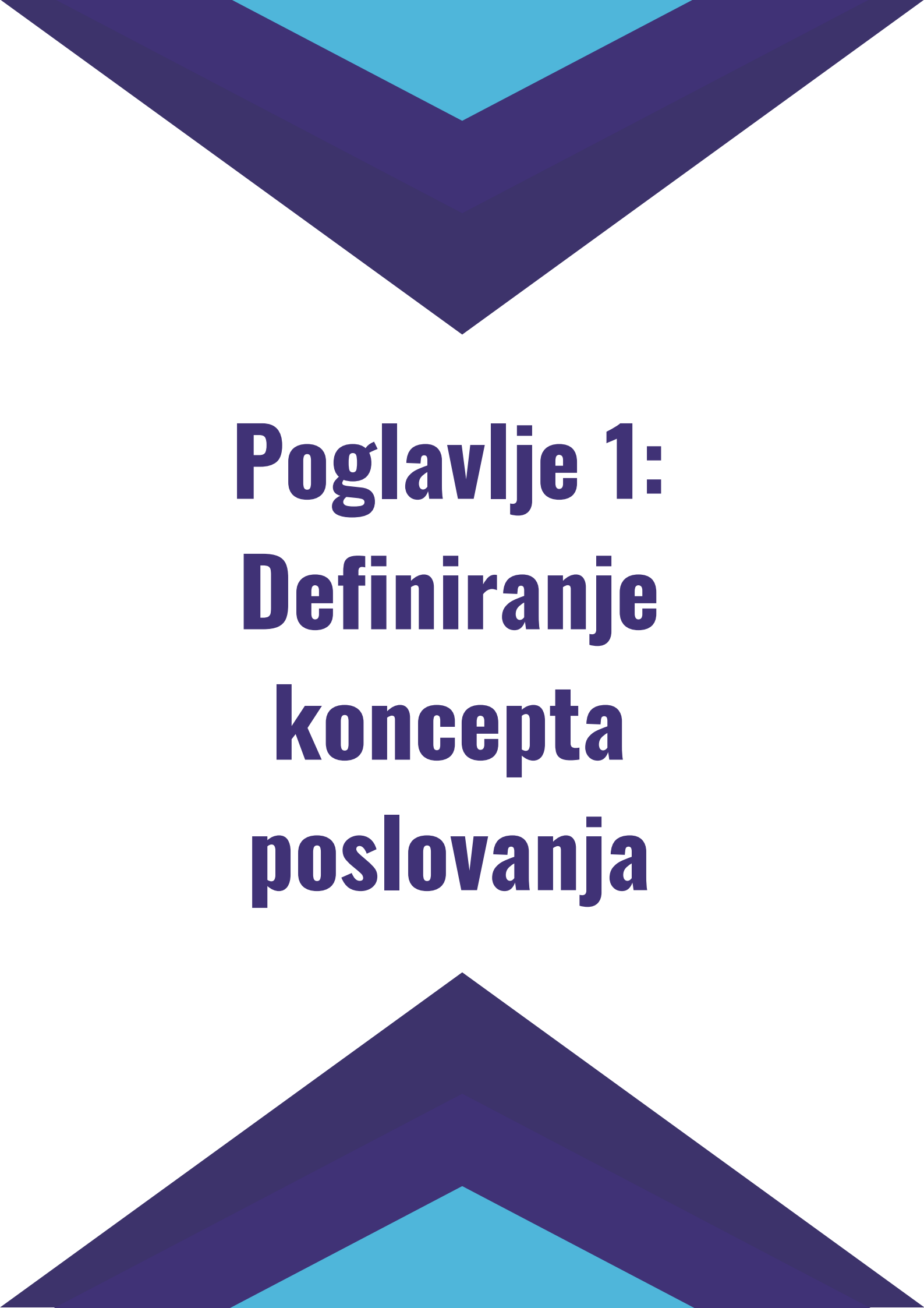
Poglavlje 6: Izgradnja snažne online prisutnosti

- 6.1. Internetska stranica
- 6.2. Društvene mreže

Poglavlje 7: Uspješno bavljenje izazovima i potencijalno širenje poslovanja

- 8.1. Kako se uspješno nositi s poslovnim izazovima?
- 8.2. Širenje poslovanja_nagli rast





Poglavlje 1: Definiranje koncepta poslovanja

1.1. Identificirajte svoju strast i vještine

Razmislite o onome što volite raditi i u čemu ste vješti. Vaša strast i vještine mogu biti ključni pokazatelji uspješnog poslovnog koncepta.

Moje vještine su:

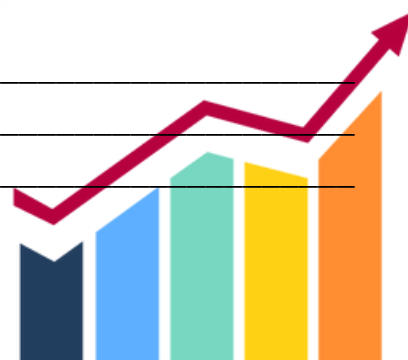


1.2. Istraživanje trendova na tržištu

Pratite najnovije trendove u industriji. Razumijevanje potreba i preferencija potrošača ključno je za usklađivanje vašeg poslovnog koncepta s tržišnim zahtjevima

Moja industrija je _____
Pratim nove trendove na/putem

Novi trendovi su



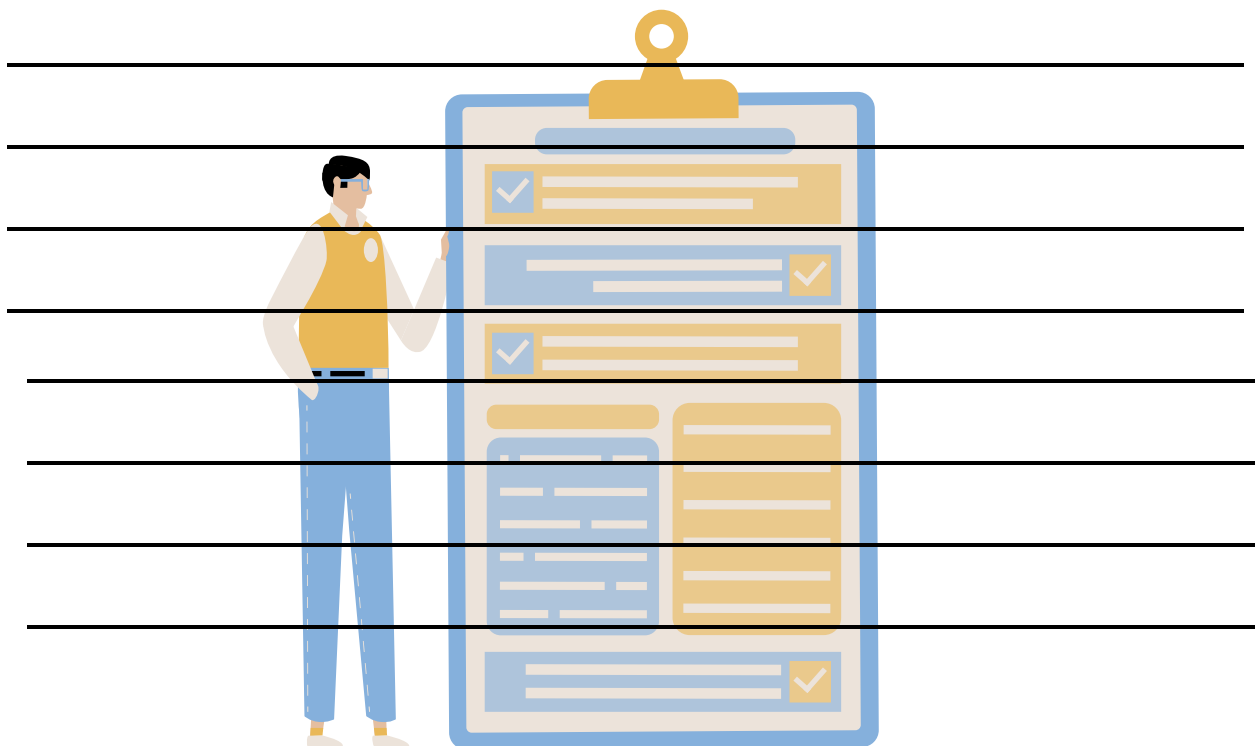
1.3. Definiranje jedinstvene prodajne ponude

Razmislite o tome što će vaš proizvod ili usluga učiniti jedinstvenim. **Kako se izdvajate od konkurencije?**



1.4. Procjena potražnje na tržištu

Analizirajte tržište kako biste utvrdili postojeću potražnju za vašim proizvodom ili uslugom. **Je li tržište dovoljno veliko da podrži vašu tvrtku?**





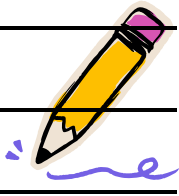
Poglavlje 2: Provođenje istraživanja tržišta



2.1. Analiza ciljne publike

Definirajte svoju ciljnu publiku kako biste prilagodili svoje marketinške strategije prema potrebama potrošača.

Moja ciljana skupina prema dobi/spolu/zanimanju/afinitetima/...
je



2.2. Analiza konkurencije

Proučite konkurenciju kako biste razumjeli njihove snage i slabosti. Ovo vam može pomoći pozicionirati se na tržištu.

Konkurencija mi je:

1. _____

Njegove prednosti

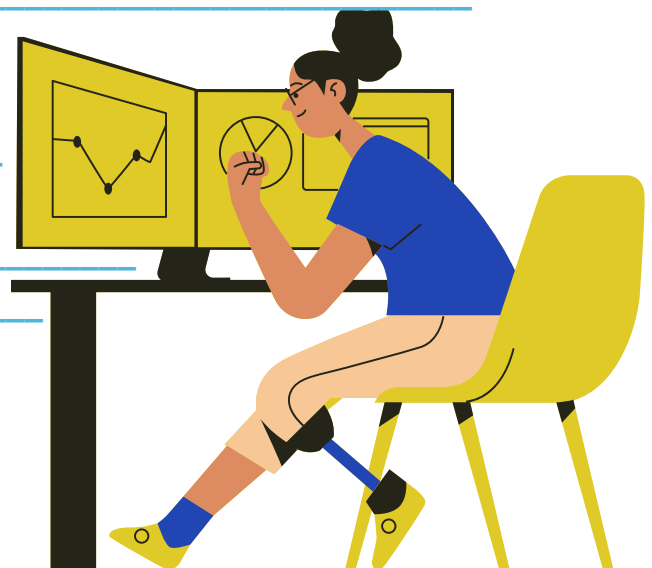
Njegove slabosti _____

Konkurencija mi je:

2 _____

Njegove prednosti _____

Njegove slabosti _____



2.3. SWOT Analiza (Snage, Slabosti, Prilike, Prijetnje)

Identificirajte interne snage i slabosti, te vanjske prilike i prijetnje kako biste imali cjelovitu sliku vaše poslovne situacije.

Napravite SWOT analizu svoje poslovne situacije!
VAŽNO! Snage i slabosti se odnose na unutarnje prilike poslovanja dok se prilike i prijetnje odnose na vanjske faktore.

SNAGE

SLABOSTI

PRILIKE

PRIJETNJE



2.4. Prepoznavanje trendova u djelatnosti

Pratite trendove u djelatnosti kojom se bavite kako biste ostali konkurentni i anticipirali buduće promjene te što tržište traži.





Poglavlje 3: Izrada poslovnog plana



3.2. Opis Poslovanja

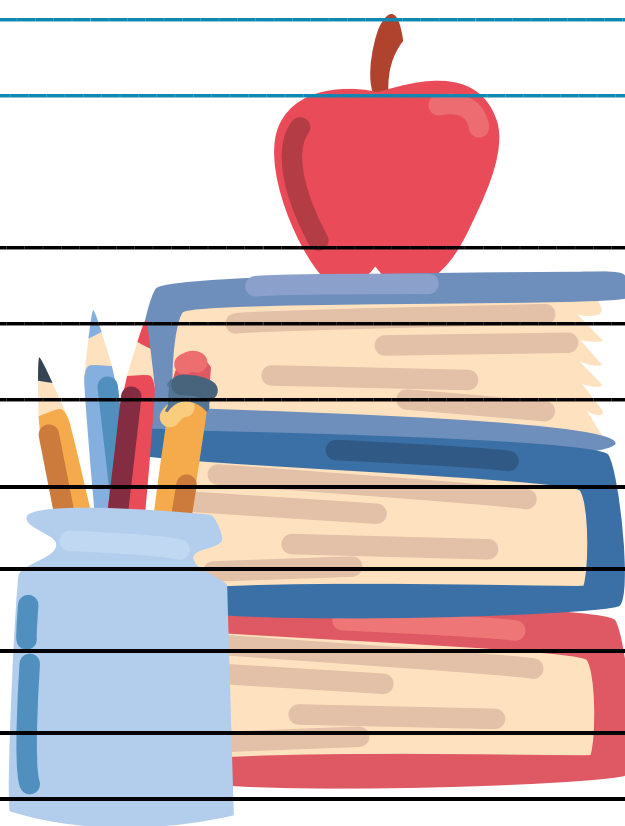
Detaljan opis vašeg poslovanja, uključujući misiju, viziju, vrijednosti i ciljeve.

Dužina detaljnog opisa ovisi o samoj djelatnosti te konceptu rada. Važno je da detaljno odgovorite, a pri tome može pomoći da odgovorite na sljedeća pitanja: Tko? Što? Zašto? Kada? Koliko? Gdje?

Misija _____

Vizija _____

Vrijednosti

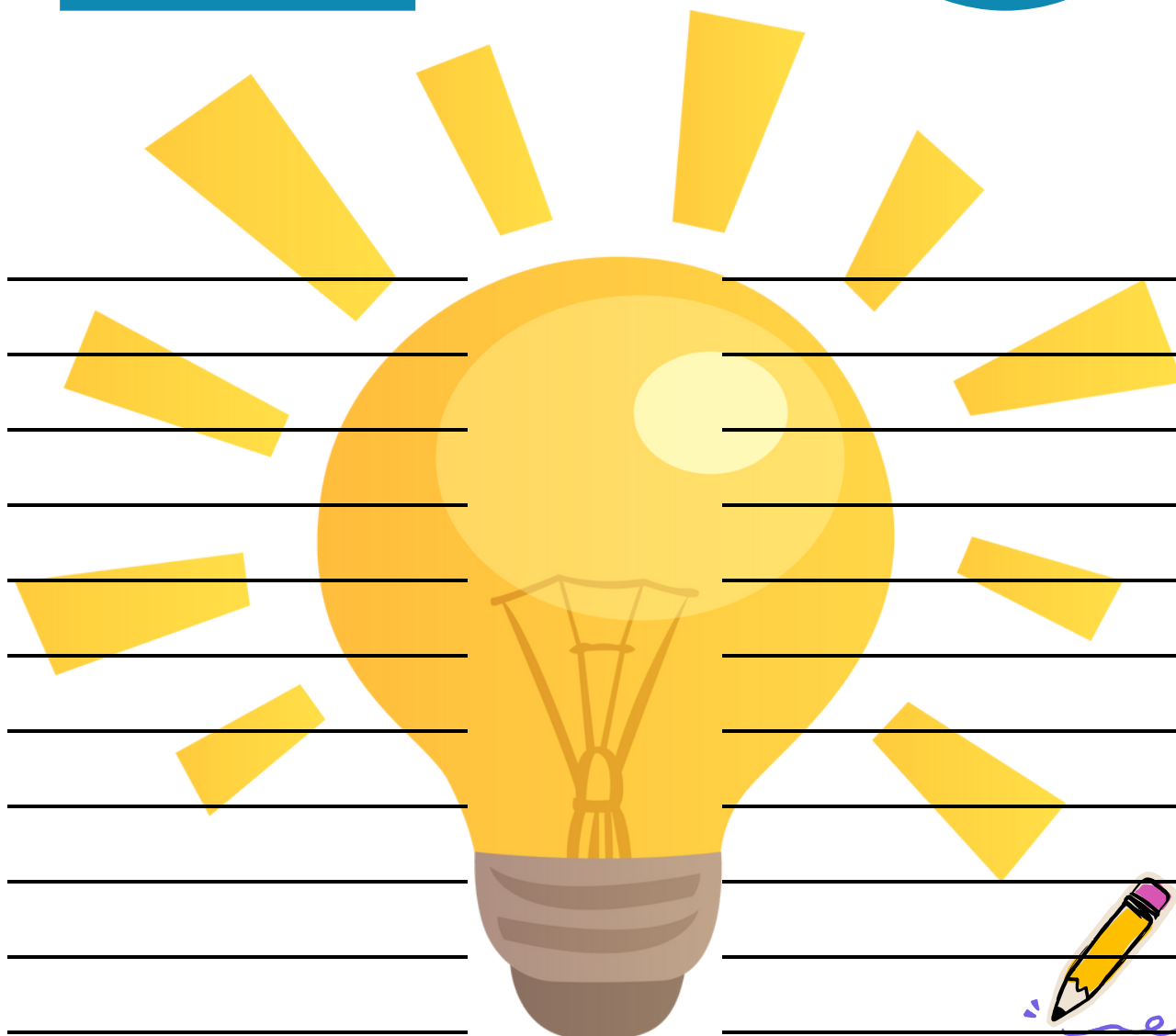


3.3. Tržišna strategija

Planirajte kako ćete privući i zadržati svoje ciljne kupce.

privlačenje
ciljanih kupaca

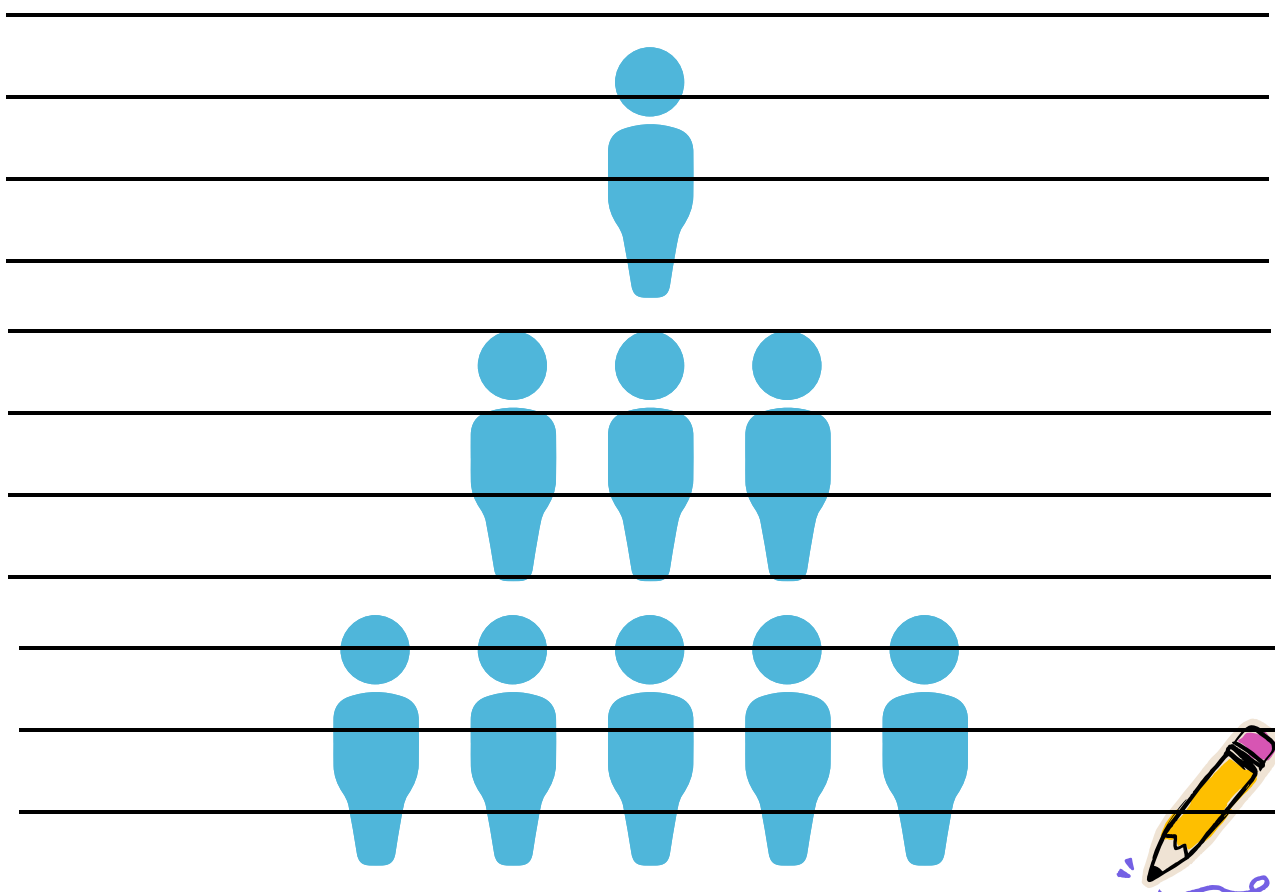
zadržavanje
ciljanih kupaca



3.4. Organizacija i struktura upravljanja

Definiranje hijerarhije i odgovornosti unutar vaše tvrtke.

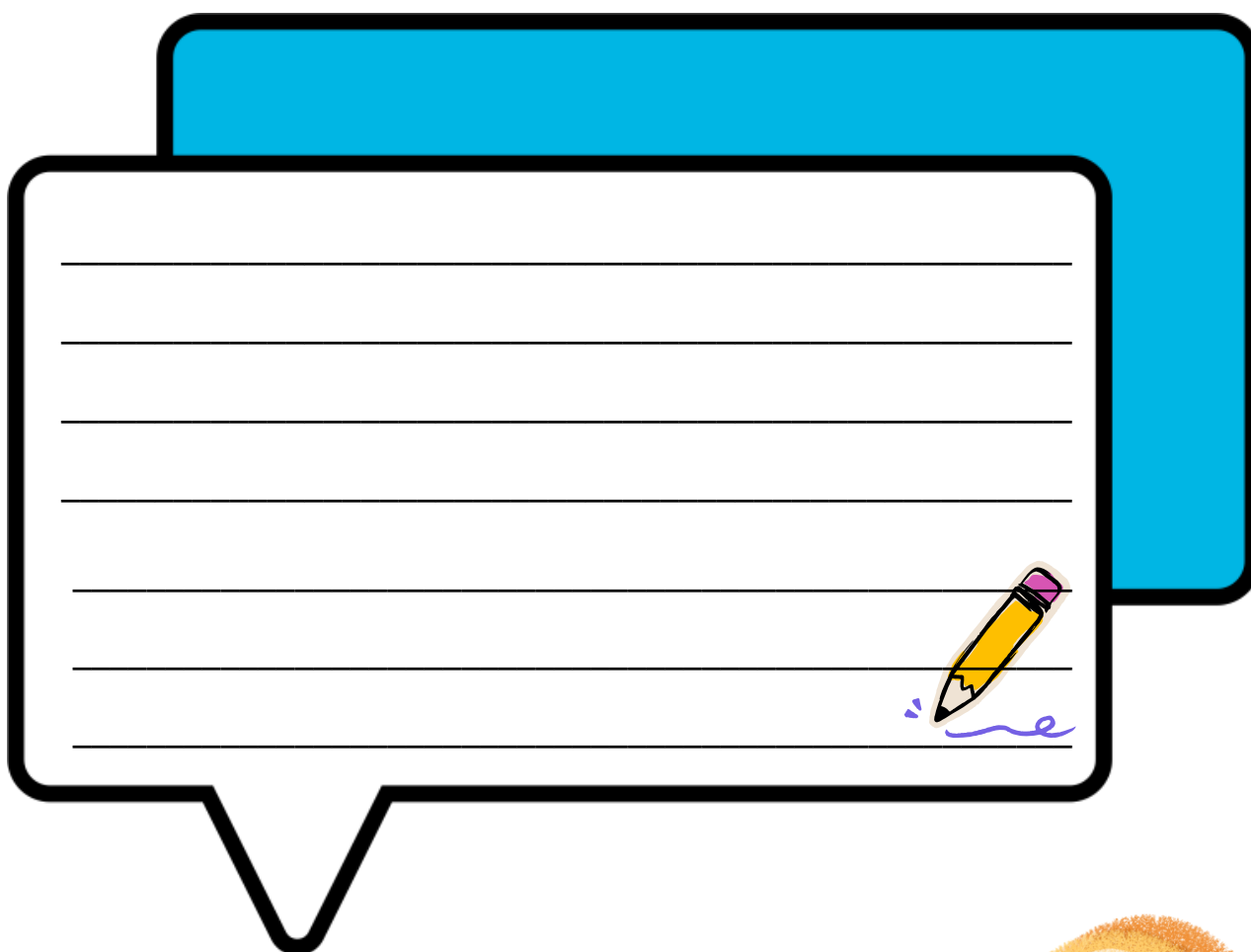
Ukoliko ste tek krenuli i nemate mogućnosti za zapošljavanje, uzmite vanjske suradnike. Prva osoba koju trebate angažirati je iskusni knjigovođa.



3.5. Linija proizvoda ili usluga

Detaljan opis onoga što nudite, s naglaskom na prednostima za kupce.

Vi ste osmislili proizvod ili uslugu pa znadete sve o njemu. Vaša ciljana skupina i potencijalni kupac ne mora nužno znati sve detalje o proizvodu ili usluzi. Vaš je posao da proizvod ili uslugu jasno komunicirate. Ništa se ne podrazumijeva.



A large blue speech bubble with a white writing area containing horizontal lines and a yellow pencil icon.

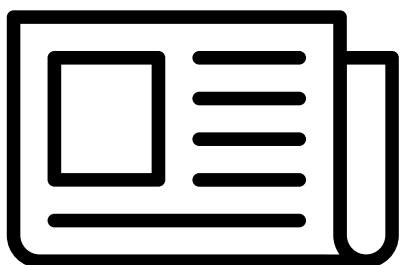


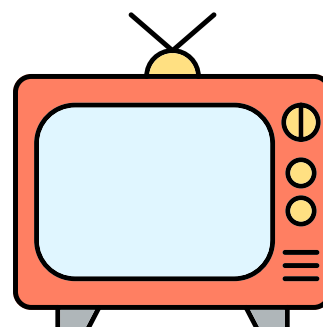
3.6. Marketinška i prodajna strategija

Planiranje kako ćete promovirati svoje proizvode ili usluge te kako ćete ih prodavati.

Kanali promocije i prodaje proizvoda usko su vezani uz ciljanu skupinu i njene preferencije te kanale komunikacije koje ta ili te ciljane skupine koriste.

Na primjer, ukoliko Vam je ciljana skupina mladi do 30 godina, nećete plaćati oglase u novinama nego provesti digitalnu kampanju na društvenim mrežama.





3.7. Financiranje

Utvrđivanje koliko novca će vam biti potrebno za pokretanje i održavanje poslovanja.

Kako biste definirali koliko je novaca potrebno za pokretanje poslovanja, potrebno je definirati početne troškove. Definiranje tekućih troškova na mjesečnoj i godišnoj bazi dati će odgovor na pitanje koliko je novaca potrebno za tekuće održavanje.

POČETNI TROŠKOVI

- otvaranje poduzeća
- oprema
- licence
- ...



TEKUĆI TROŠKOVI

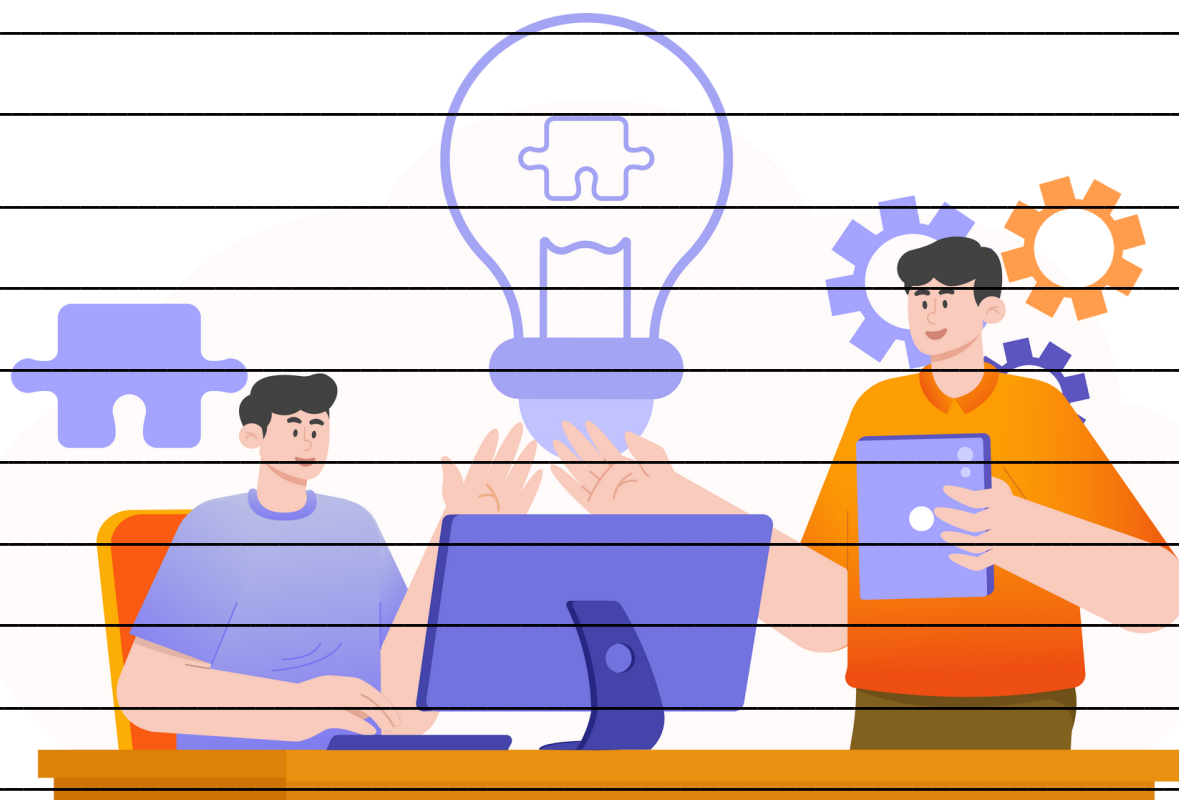
- plaća/e
- knjigovodstvo
- najam prostora
- održavanje opreme
- banka
- ...



3.8. Financijske projekcije

Prognoza financijskih rezultata kako biste imali jasnu sliku o očekivanom novčanom toku.

Uz rashode, potrebno je definirati i prihode kako bi jasno na mjesečnoj i godišnj razini mogli pratiti novčani tok. Važno je da ste kontinuirano u mogućnosti plaćati troškove poslovanja te poslovati u plusu. Jednostavno rečeno, prihodni moraju biti veći od rashoda.





Poglavlje 4: Pravni aspekti



4.1. Pravna struktura

Razmisliti o tome hoće li tvrtka biti (paušalni) obrt, d.o.o. ili j.d.o.o.

Nije za svakoga isti pravni oblik idealan. Da bi dobio odgovor na pitanje koji je pravni oblik idealan za tebe u nastavku pročitaj savjete.

Ukoliko je izračun da ćeš zarađivati do 40.000€ godišnje i planiraš raditi sam ili eventualno imati jednu zaposlenu osobu, paušalni obrt je idealna opcija.

Ukoliko nemaš majstorski ispit ili adekvatnu školu, a to je uvjet za pojedine djelatnosti, ne možeš otvoriti (paušalni) obrt no možeš j.d.o.o. ili d.o.o.



Pravni oblici j.d.o.o. i d.o.o. su vrlo slični te je preporuka da se otvori j.d.o.o. jer je puno financijski povoljniji za otvaranje u djelu koji se odnosi na početni kapital.

4.2. Registracija poslovanja

Proučite postupak registracije i potrebne dokumente kako biste legalizirali svoje poslovanje.

Obrt možeš otvoriti elektronskim putem putem e-obrt.hr ili odlaskom u nadležni županijski ili gradski ured.

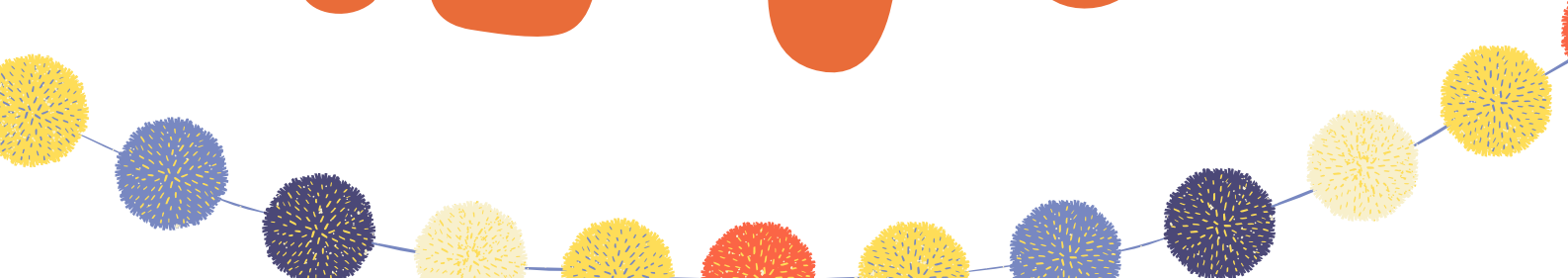
J.d.o.o. ili d.o.o. možeš također otvoriti elektronski putem e-Tvrtka.hr ili uz pomoć knjigovodstvenog servisa.



www.e-obrt.hr



www.e-Tvrtka.hr



4.3. Koraci za otvaranje paušalnog obrta

1. Odabir imena obrta,
djelatnosti i sjedište obrta

**djelatnosti se biraju iz
Nacionalne klasifikacije djelatnosti
(NKD)

2. Prijava za upis u Obrtni registar
u nadležnom odjelu ili putem e-
obrt

**potreban Ugovor o zakupu ili
Izjava o ustupanju poslovnog
prostora i vlasnički list

3. Izrada pečata (nije obavezan)

4. otvaranje žiro računa u banci
(obavezno, ne može privatni)

5. Obrt je potrebno prijaviti u
sustav mirovinskog i zdravstvenog
osiguranja.



4.4. Koraci za otvaranje j.d.o.o./d.o.o.

1. Naziv i djelatnost tvrtke

**putem stranice sudskog registra možeš provjeriti je li željeno ime slobodno

Minimalni temeljni kapital od 2.500 eura iznosi za d.o.o. i minimalni temeljni kapital od 1 euro iznosi za j.d.o.o.

2. Potpisivanje Izjave o osnivanju ili društvenog ugovora kod javnog bilježnika

3. Javni bilježnik podnosi zahtjev za upis u sudski registar

4. Kontaktrati Državni zavod za statistiku koji će izdati Obavijest o razvrstavanju prema NKD-u

5. izrada pečata

6. otvaranje žiro računa u banci

7. ispunjavanje RPO obrasca u Poreznoj upravi





Poglavlje 5: Financiranje poslovanja



5.1. Potpore za samozapošljavanje

Mogu se prijaviti isključivo nezaposlene osobe za otvaranje svog obrta ili j.d.o.o/d.o.o.

Potrebno je napisati poslovni plan, odslušati radionicu HZZ-a te pripremiti pisma preporuke za suradnju.


Iznos odobrenih sredstava ovisi o odabranoj djelatnosti prema NKD-u.

Sve informacije su dostupne na
mjere.hzz.hr




5.2. Krediti, nacionalna i EU sredstva za MSP-ove

Informacije o potporama i kreditima po povoljnim uvjetima dostupne su na stranici HAMAG-BICRO-a.



**Poglavlje 6:
Izgradnja snažne
online prisutnosti**



6.1. Internetska stranica

Kreiranje profesionalne internetske stranice i e-mail adrese s relevantnim i korisnim sadržajem te rad na optimizaciji SEO-a. Nakon izrade, važan je kontinuirani rad na sadržaju i optimizaciji internetske stranice.

Ukoliko nemaš vještine i znanja za izradu internetske stranice te optimizaciju rada iste, preporuka je angažirati vanjskog stručnjaka. Besplatno, tj. svojih ruku djelo, u ovom slučaju je najskuplja opcija.



6.2. Društvene mreže

Prouči, prije svega, koje su to društvene mreže koje koriste tvoja ciljana skupina te se na njih fokusiraj.

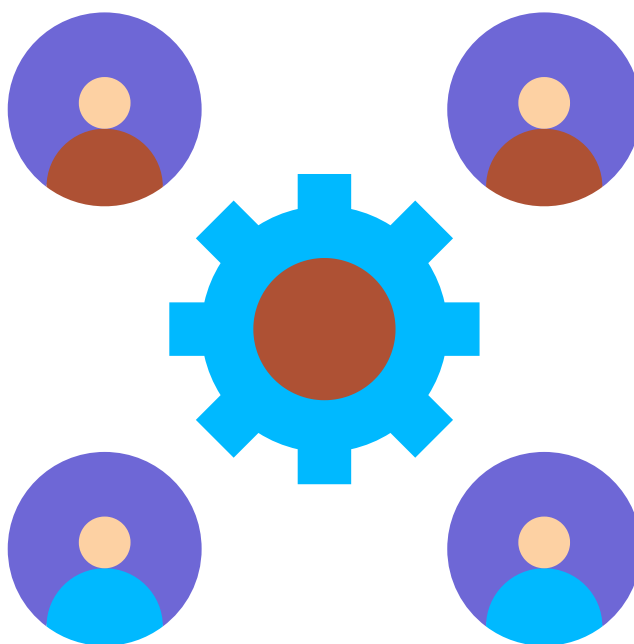
Važno je napomenuti da ćeš značajan doseg na Facebooku i Instagramu imati ukoiko platiš boost svog posta ili stranice.

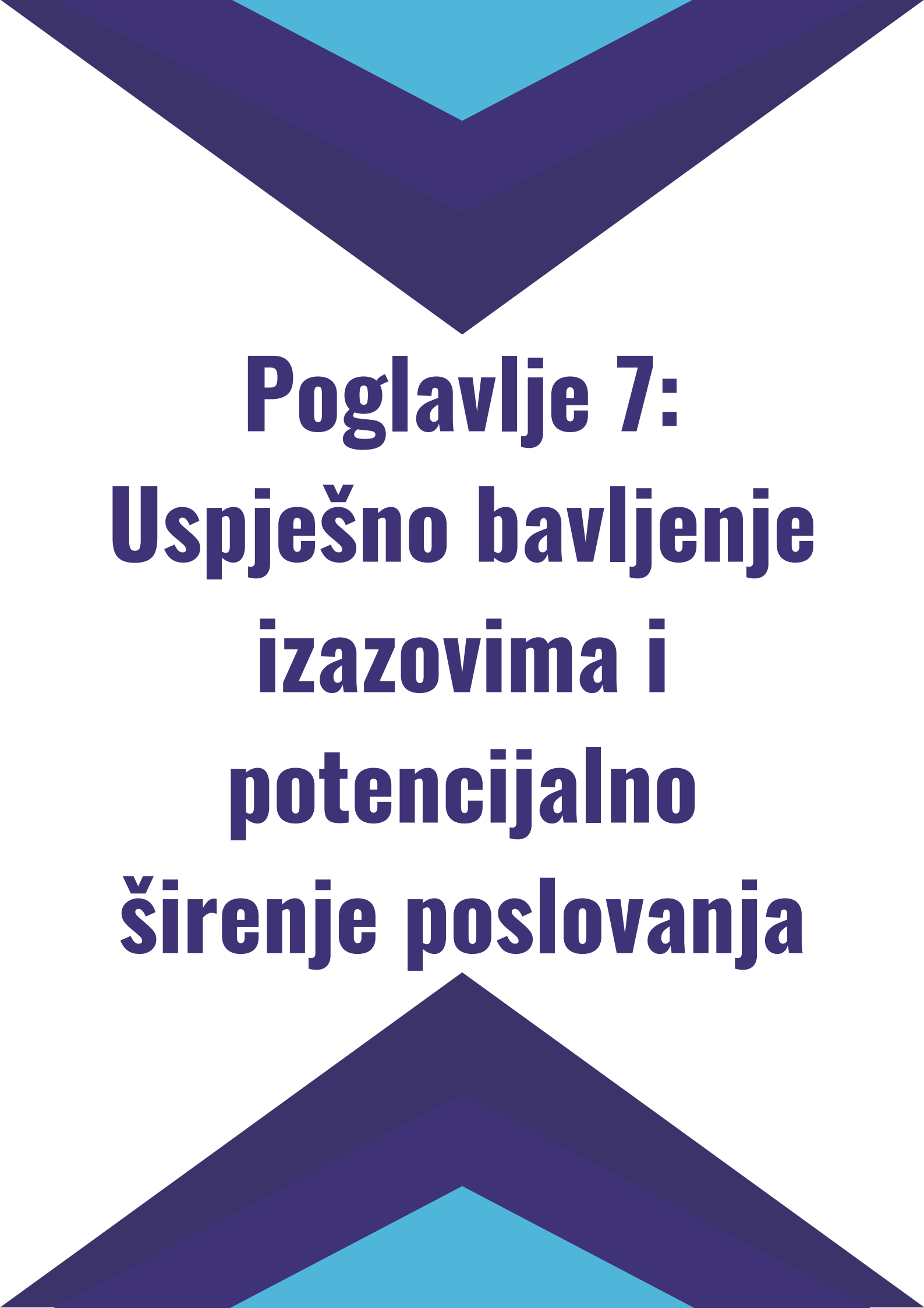
Pazi da na Facebooku ne otvoriš profil nego stranicu.

LinkedIn je poslovna mreža koja favorizira profile pojedinaca - osoba, za razliku od profila poduzeća i usmjerena je na B2B.

Instagram favorizira fotografije te minimalnu količinu teksta.

Kao što vidiš, na prvu se čini jednostavno otvoriti profil na društvenim mrežama. Međutim, pravi posao kreće upravo otvaranjem profila. Nužno je sadržaj raditi za svaku mrežu zasebno te prepoznati koji oblik i sadržaj prezentirati na pojedinoj društvenoj mreži.





**Poglavlje 7:
Uspješno bavljenje
izazovima i
potencijalno
širenje poslovanja**

7.1. Kako se uspješno nositi s poslovnim izazovima?

Da bi se uspješno bavio rizicima poslovanja, važno je istih biti svjestan. Njih si definirao u SWOT analizi u drugom poglavlju ove brošure.

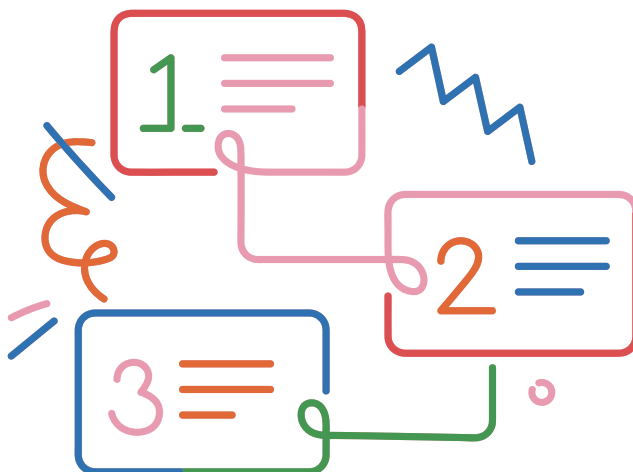
Kako bi uspješno rješavali izazove u poslovanju, nakon njihova definiranja važno je definirati korake i procese kojima ih rješavamo.

Važno je aktivno pratiti promjene na tržištu te djelovati u skladu s njima.

Važno je pratiti i rad konkurencije.

Važno je biti svjestan svojih trenutnih financijskih i ljudskih te svih drugih kapaciteta.

Prihvati neuspjeh kao dio procesa, izvuci pouke iz grešaka i koristiti ih za poboljšanja.



7.2. Širenje poslovanja_nagli rast

Razmotrite različite strategije rasta, uključujući povećanje prodaje, širenje na nova tržišta ili diverzifikaciju proizvoda.

Ako je potrebno, započnite s procesom zapošljavanja i osigurajte odgovarajuću obuku za novi kadar.

Razvijajte nove proizvode ili usluge kako biste zadovoljili rastuće potrebe tržišta.

Razmislite o diverzifikaciji portfolija kako biste smanjili rizik i otvorili nove poslovne prilike.

Ostanite fleksibilni i brzo se prilagodite promjenama na tržištu kako biste održali konkurentske prednosti.



Kod rasta, a posebno kod naglog rasta poslovanja, treba biti jako oprezan. Važno si je postaviti pitanje: Što točno želim? Čime se ja osobno primarno želim baviti unutar tvrtke te kako vidim njen rast i razvoj?

Naime, rast se vrlo lako pokaže kao promašaj za tvrtku te ona ne bude dorasla izazovima koje rast poslovanja nosi financijski i operativno te na kraju poslovanje završi zatvaranjem poduzeća.

Vrlo oprezno pristupi rastu poduzeća, što se prije svega odnosi na količinu (financijski i vremenski) ugovaranja novih poslova te odluku o zapošljavanju nove/novih zaposlenika. Ukoliko procesi i strategije nisu razrađeni, ne postaoji realna mogućnost da se sustav spontano prilagodi i apsorbira rast poslovanja.

Zaključak

Na kraju ove brošure, nadamo se da ste pronašli inspiraciju, korisne informacije i motivaciju za svoje poduzetničko putovanje.

Poduzetništvo za mlade nije samo poslovna prilika, već prilika za osobni rast, stvaranje pozitivnih promjena i oblikovanje vlastite budućnosti.

Započeti vlastiti posao može biti izazovan, ali s pravim vodstvom, strašću i predanošću, mogućnosti su neograničene. Tvoja kreativnost, inovacije i odlučnost ključni su resursi na ovom putovanju, a ova brošura je tu kako bi ti pružila alate i smjernice za ostvarivanje tvojih poduzetničkih ciljeva.

Nemoj se bojati prepoznati prilike u okolini i sanjariti o onome što želiš postići. Svaka prepreka je prilika za učenje, a svaki neuspjeh je prilika za rast. **Poduzetnički put nije uvijek ravna cesta, ali upravo te krivulje i uzbrdice oblikovat će tvoju priču i dati ti vrijedna iskustva.**

Kroz ovu brošuru, istražili smo ključne aspekte poduzetništva - od definiranja poslovnog koncepta do upravljanja financijama i prevladavanja izazova. No, najvažnija stvar koju biste trebali zapamtiti je da ste vi ti koji kroče putem. **Ovo je vaša priča, vaša vizija i vaša prilika da oblikujete svijet oko sebe.**

Sada, kada ste opremljeni znanjem i inspiracijom, krenite s povjerenjem prema ostvarenju svojih poduzetničkih snova. Svaka preduzeta akcija, svaki rizik i svaki uspjeh su dijelovi vašeg jedinstvenog putovanja. Neka ova brošura bude vaš vodič i podrška na tom nevjerojatnom putovanju prema poduzetničkom uspjehu.

Sretan put, mladi poduzetnici!

DIGITALNU BROŠURU IZDAJE:

Arteco Pavletić
Ante Starčevića 29
Malino, 35250 Oriovac
arteco.sb@gmail.com

PARTNERI NA PROJEKTU:

Udruga gluhih i nagluhih Nova Gradiška
LAG Posavina
Općina Čaglin

Brošuru osmislila i pripremila:

Tilia Consulting, obrt za poslovno savjetovanje i upravljanje
vl. Luka Ferderber

Brošura je napravljena u sklopu projekta „Poslovne mogućnosti za mlade“. Projekt je financirao Središnji državni ured za demografiju i mlade.

Sadržaj ove brošure isključiva je odgovornost udruge Arteco Pavletić.



REPUBLIKA HRVATSKA
Središnji državni ured za
demografiju i mlade