



Poglej preden skočiš!



Je podjetništvo
sploh zame?

 **start:up**
SLOVENIJA
URADNI PRIROČNIK TEKMOVANJA START-UP SLOVENIJA



Poglej preden skočiš

Je podjetništvo
sploh zame?

Predgovor

Tovarna podjemov je skupni projekt odgovornih posameznikov in podjetij, ki jim ni vseeno, kaj se dogaja s slovenskim podjetništvom. Trdno smo prepričani, da je treba vzpodbujiati ustvarjalnost in podjetnost med študenti, raziskovalci, profesorji in drugimi strokovno usposobljenimi posamezniki ter tistim med njimi, ki imajo željo po lastnem podjetju, olajšati pot v podjetništvo.

Trije koraki v podjetništvo, so namenjeni vsem, ki razmišljajo o ustanovitvi lastnega podjetja.

Sestavljajo jih trije enostavni priročniki:

- » Poglej preden skočiš – Je podjetništvo sploh zame?
- » Uporaba pravil poslovanja – Priročnik za uspešno presojo podjetniške ideje
- » Načrtno do uspeha – Priročnik za pripravo učinkovitega poslovnega načrta.

Priročnika Poglej preden skočiš ter Uporaba pravil poslovanja smo prevedli in priredili po priročnikih Briana O'Kana in Rona Imminka, ki preko irskega podjetja Oak Tree Press že desetletje zelo uspešno svetuje podjetnikom. Za uporabno njunih priročnikov v Tovarni podjemov smo se odločili, ker gre za preizkušene napotke, ki vas postopno seznanjajo z vsem, kar morate vedeti o podjetništvu in zagonu lastnega podjetja.

Upava, da vam bodo priročniki *Trije koraki v podjetništvo* koristili pri vaših poslovnih načrtih. Ne pozabite: treba je razmisliti, ostati osredotočen, si znati zagotoviti pomoč in nasvete, trdo delati, ter nenazadnje, imeti veselje s tem, kar počnete!

Mag. Matej Rus

Prof. dr. Miroslav Rebernik



KAZALO VSEBINE

Preden pričnete

Zakaj je potrebno pogledati preden skočiš?	1
Ali lahko kdorkoli postane podjetnik? Vsekakor!	2
Podjetništvo	3
Podjetništvo kot možna izbira	4
Motivacija za podjetniško pot	5
Vpliv samozaposlitve na vaš življenski slog	6
Ocenite svoje osebne letne izdatke	8
Prednosti samozaposlitve	9
Vi sami	10
V čem ste dobri?	12
Zbiranje informacij o podjetniškem poklicu	13

Pričnite urešničevati svoje načrte

Razvijanje vaše ideje	15
Podobne ideje	17
Finančni vpliv	18
Sodelovanje s svetovalci / podpornimi agencijami	19
Zakaj ljudje uspejo?	20

I. Zakaj je potrebno pogledati preden skočiš?

- » Skoraj 70% ljudi, ki so se odločili za samostojno podjetniško pot, se ni primerno pripravilo na novo vlogo in odgovornosti.
- » Skoraj 90% jih ni opravilo raziskave tržišča.
- » Posledica tega je, da v Evropi v povprečju 50% vseh podjetij propade v roku petih let od zagona podjetja.

Prikazani statistični podatki naj bi vam prikazali pomembnost priprave in skrbnega razmisleka o tem, če je podjetništvo za vas prava izbira ali ne.

Napotki so sestavljeni tako, da vas opomnijo na čim več področij, ki jih morate proučiti, preden se odločite za realizacijo svoje poslovne ideje. Na vsakem področju najprej preberite svetovalni del, ki se nadaljuje z vprašanji v obliki učbenika. Iskreni odgovori na vprašanja bodo pripomogli k dobremu razumevanju samega sebe kot potencialnega podjetnika, vaših prednosti in sposobnosti. Opozorili vas bomo tudi na to, kje boste najbrž potrebovali pomoč pri prenosu ideje na trg.

Uporaba piročnika **Poglej, preden skočiš** je prvi korak na poti do uspešnega podjetništva.
Veliko uspeha!



2. Ali lahko kdorkoli postane podjetnik? Vsekakor!

Raziskovalci so se več kot 25 let trudili poiskati »idealnega« podjetnika. Takšna oseba seveda ne obstaja. Ni potrebno, da ste Bill Gates, da postanete uspešen podjetnik. To lahko postane skoraj vsak. Vse, kar potrebujete, je zaupanje vase in dovolj odločnosti, da svoje ideje uresničite. Potrebujete pa tudi precej znanja, da lahko sprejemate pametne odločitve.



3 Podjetništvo

Pri iskanju »idealnega« podjetnika so nekatere besede še posebej pogosto rabljene:

- » Priložnost
- » Tveganje
- » Odgovornost
- » Znanje
- » Samostojnost
- » Iniciativa
- » Vzdržljivost

"Trdno morate verjeti vase. Ne glede na to, kako slabo kaže, morate vzdržati in verjeti vase."

V bistvu je podjetništvo povezano z:

- » opravljanjem nečesa/česarkoli (= priložnost)
- » prejemanjem plačila za opravljeno delo (= tveganje)
- » odgovornostjo za rezultate svojega dela (= odgovornost)
- » načrtovanjem in organiziranjem svojega dela (= znanje)
- » odsotnostjo nadrejenega, ki bi ukazoval, kaj je potrebno početi (= samostojnost)
- » iskanjem lastnega dela (= iniciativa)
- » trdim delom (= vzdržljivost).

Prvi korak k podjetništvu je zbiranje informacij (= znanje) s pomočjo komuniciranja z ljudmi, z opazovanjem ljudi, z branjem knjig in revij, z gledanjem televizije, s poslušanjem radia itd. Ta piročnik vam bo pomagal zbrati informacije, ki so potrebne za odločitev v zvezi z vašimi prihodnjimi načrti. Pomagal vam bo:

- » prepoznavati različne priložnosti
- » zmanjšati tveganje
- » približati vaš občutek za odgovornost
- » izboljšati znanje
- » povečati vašo neodvisnost
- » razviti vašo iniciativo
- » pokazati pot do uspeha v trenutkih, ko se pojavijo problemi.

Toda najprej morate razumeti, da je odločitev, da ne boste postali podjetnik, prav toliko vredna, kot odločitev, da boste napravili odločilen korak in postali sam svoj šef.



4. Podjetništvo kot možna izbira

Odgovorite na naslednja vprašanja

Kaj menite, kakšne so vaše možnosti, da boste našli (obdržali, če ste zaposleni) primerno službo v podjetju po vaši želji?

- Dobre
- Povprečne
- Slabe

Zakaj?

Čemu bi dali prednost:
Samozaposlitvi ali zaposlitvi drugje?

- Samozaposlitev
- Zaposlitev drugje

Zakaj?

Je samozaposlitev vaša edina možnost?

- Da
- Ne**
-

**Nikoli ni! Vseeno je naslednje poglavje v tem priročniku posebej pomembno za vas. Poskušajte najti še druge (pozitivne) razloge za samozaposlitev.

Vedno več ljudi se odloča za samostojno podjetniško pot. V Sloveniji je skoraj 100.000 podjetij. Preko 90 odstotkov teh podjetij so ustanovili posamezniki. Vsako leto se na podjetniško pot poda okrog 20.000 ljudi. V ZDA in Evropi je število podjetnikov v zadnjem desetletju raslo skoraj dvakrat hitreje od števila delavcev, ki niso samozaposleni.

Strokovnjaki napovedujejo, da se bo razlikovanje med samozaposlenimi in zaposlenimi s povečevanjem števila pogodbenih zaposlitev, zaposlenostjo za določen čas in povečano fleksibilnostjo zaposlenih, zmanjšalo.

V Sloveniji je podobno kot v Evropi in ZDA, velika večina podjetij malih, z manj kot 10 zaposlenimi.

Število podjetnikov se veča zaradi:

1. tehnoloških sprememb, zmanjšanja števila zaposlenih in spreminjanja delovnih mest, ki pripeljejo do vse večjega števila presežnih delavcev,
2. sprememb v tehnologiji, ki odpirajo nove poslovne priložnosti za podjetništvo, narava dela se spreminja. Zaposlovanja za celotno delovno dobo ni več. Večina služb je začasnih ali samo za določen čas; zaposlitve, ki pa še niso takšne, bodo slejkoprej takšne postale. To
3. pomeni, da se morajo tudi zaposleni začeti obnašati kot podjetniki, če hočejo ponovno podpisati pogodbo o delu.

Torej ni čudno, da podjetništvo postaja vse pogostejša, včasih pa celo edina možnost za zaposlitev. Tudi, če ste zaposleni, bi bilo dobro, da bi ocenili lastne možnosti na trgu delovne sile. Obstaja nekaj vprašanj, ki vam pomagajo ugotoviti, kakšne so vaše možnosti, da obdržite trenutno službo, ali pa vam pomagajo pri iskanju nove zaposlitve. Vprašanja, ki sledijo, vam bodo pomagala prikazati popolnejšo sliko vašega zaposlitvenega stanja ali pa vam nakazala, naj začnete razmišljati o podjetništvu kot eni izmed možnosti.



5. Motivacija za podjetniško pot

Predeň se odločite za podjetništvo, je priporočljivo poznati naslednja dejstva:

- » Povprečni delovni teden podjetnika traja 64 ur. V skoraj polovici poslov je vaš partner/soprog (soprog) soudeležen 21 ur (skupaj torej 85 ur).
- » Večina ljudi s tem, ko so se samozaposlili, ne poveča svojih prihodkov.
- » Rezultati raziskave, opravljene v ZDA, kažejo, da so trdo delo, vztrajnost in motivacija trije najpomembnejši elementi uspeha. Druga dva pomembna elementa, omenjena v raziskavi, sta še poštenost in zdravje.
- » Podpora partnerja/soproge(soprga) je pomemben dejavnik uspeha oz. neuspeha pri zagonu podjetja.
- » 20% podjetnikov v prvih 18 mesecih ne zasluži ničesar.

Podjetništvo zahteva predanost. Je psihično in fizično naporno. Zato se je zelo pomembno vprašati, zakaj želite postati podjetnik. Potreben bo poglobljen razmislek, od česar bo odvisno nadaljnje sprejemanje odločitev. Razlogi zakaj želite postati podjetnik – vaša motivacija – so glavna gonilna sila vašega podjetja. Če motor v avtomobilu ni dovolj močen, avtomobil ne bo mogel prevažati tovora in bo na koncu omagal. Enako se bo zgodilo z vašim posлом, če ne bo vaša motivacija dovolj močna. Preverite sedaj – predeň se podate na potovanje!

Tudi ko gre za odločitev o podjetništvu, je prvo vprašanje, ki si ga morate zastaviti, kaj sploh pričakujete od svojega življenja. Kakšne so vaše želje, ambicije, kje se vidite čez 5 let? Sestavite si seznam vaših želja. Vprašajte se, zakaj si to želite. Nato se ponovno vprašajte, zakaj. Poskušajte se poglobiti, ne bodite površni. Kaj je tisto, kar vas resnično pritegne? Na primer:

1.Denar:

- » Zakaj? Ker želim kupiti...
- » Zakaj? Ker želim status, znanje, varnost, neodvisnost itd...

2.Potovanje:

- » Zakaj? Ker hočem videti svet...
- » Zakaj? Ker želim svobodo, znanje, izkušnje, spoznavati ljudi itd...

Ali podjetniška pot ustreza vašim načrtom za prihodnost?

To niso vprašanja, na katera bi lahko odgovorili v petih minutah, zato si za odgovore vzemite dovolj časa. Vedite, da bodo odgovori na ta vprašanja gonilo vašega posla. Vprašati se morate tudi o drugih razlogih, ki vas napeljujejo k podjetništvu. Ali ste našli poslovno priložnost, za katero imate dovolj strokovnega znanja in izkušenj, da bi jo lahko sami izkoristili? Imate večine in znanja, ki bi jih lahko uporabili za samostojen posel? Imate konjiček, ki bi lahko prerasel v prijeten posel? Vse to so pozitivni razlogi za razmislek o podjetniški poti.

Če so vaši razlogi negativne narave, torej, če ne morete najti službe, niste zadovoljni s trenutno zaposlitvijo – ponovno razmislite. Negativna motivacija ne more dolgoročno ohranjati posla. Če so vaši razlogi, ko razmišljate o podjetništvu, veliko zaslužiti – ponovno dobro premislite! Naj vas opomnimo, da večina podjetnikov ne zasluži več kot takrat, ko so imeli redno zaposlitev in da jih 20% v prvih 18 mesecih ne zasluži nič.

Ključnega pomena pri vsem tem je, da pretehtate, ali so razlogi za podjetništvo dovolj močni, da se boste predali težaskemu delu, ki ga boste morali vložiti v svojo poslovno idejo, da bo le ta zaživelja in prezivila v prihodnosti.

Odgovorite na naslednja vprašanja

- » Kaj pričakujete od življenja?
- » Zakaj so te stvari pomembne za vas?
- » Kaj bi radi počeli čez 5 let?
- » Zakaj bi radi to počeli?
- » Ali podjetniška pot ustreza vaši zamisli o vašem življenju in prihodnosti?
- Da Ne
- » Zakaj vam samo-zaposlitev (ne) ustreza?
- » Kateri drugi razlogi, zaradi katerih se želite samozaposliti, še obstajajo?

"Lotite se tega
stoodstotno ali pa
sploh ne."

6. Vpliv samozaposlitve na vaš življenski slog

"Najboljša stvar je svoboda. Najslabša stvar je pritisk in denar."

Ko ste se odločili, da je podjetniška pot resna možnost za vas, je potrebno upoštevati še druge vidike samozaposlitve, ki bodo vplivali na vaše življenje.

Vi sami

Če ste se pripravljeni predati podjetništvu, še nujno ne pomeni, da je to prava izbira za vas. Na tej stopnji se je potrebno vprašati, ali ste sposobni prenašati fizične kot tudi psihične napore. Ali boste sposobni poslu nameniti toliko časa in pozornosti, kot ga le ta zahteva? Ali vam bo zdravje služilo navkljub dolgim in napornim delovnim dnem? Ali boste kos pritisku in stresu?

Položaj v družini

Ker boste potrebovali vso možno podporo, je zelo pomembno, da že na začetku vključite partnerja/zakonca/družino k odločitvam o ustanovitvi podjetja. Ali bodo tudi oni predani poslu? So pripravljeni sprejeti, da boste veliko delali in da boste hodili domov utrujeni in pod stresom? Prepičajte se, ali vam lahko nudijo podporo, ki jo boste potrebovali.

Finančni položaj

Zagon podjetja ima tudi finančne posledice. V nadaljevanju smo namenili več pozornosti tej temi, na tem mestu pa je potrebno razmisliti, če boste kos nerednim in zmanjšanim prihodkom ter finančni negotovosti. Kako bo takšno stanje vplivalo na vas in vašo družino? To je zelo pomembna tema, saj lahko ima denar, še zlasti pa njegovo pomanjkanje, velik vpliv na vaše razmerje s partnerjem, na vašo samozavest in količino stresa. Pomislite tudi na hipoteko ali odplačilo dolga, izobraževanje otrok, družabno življenje, oblačila, počitnice, razkošje itd.

"Najhujše pri tem, da sem na svojem, je osamljenost."

Če razmišljate o podjetništvu, pričakujte povečanje življenskih stroškov. Vaš delovni čas bo moral biti fleksibilen, kar pomeni trošenje denarja za razne namene, npr. varuško, če imate otroke (kar vam omogoča delo v poznih urah), prehranjevanje v restavracijah (da prihranite čas pri kuhanju), sprostitev (da si naberete novih moči) itd.

Razmislite o svojem položaju:

Ali ste zdravi?

	Vaše mnenje	Partnerjevo mnenje	Prijateljevo mnenje
Ali ste zdravi?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ali ste pogosto bolni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni trdo delati?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni delati pozno v noč?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni prenašati stres?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni čakati (tudi do treh let), da posel steče?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni upoštevati dogovorjene termine?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni ugoditi zahtevnim strankam?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni izpolnjevati obveznosti?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne

Ali ste pogosto bolni?

Ste sposobni trdo delati?

Ste sposobni delati pozno v noč?

Ste sposobni prenašati stres?

Ste sposobni čakati (tudi do treh let), da posel steče?

Ste sposobni upoštevati dogovorjene termine?

Ste sposobni ugoditi zahtevnim strankam?

Ste sposobni izpolnjevati obveznosti?

Ste sposobni delati pod pritiskom?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni pristati na denarne težave?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Koliko časa lahko tedensko namenite poslu?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Je to dovolj?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Se bo vaša zveza z zakonskim partnerjem, družino, sposobna soočati s:						
» pomanjkanjem časa?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» pritiski?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» delovnimi urami ob vsakem času (ne glede na dan)?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» spremembami v družabnem življenju?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Lahko prenesete:						
» neplačane račune?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» pomanjkanje denarja?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» dolgove?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» zmanjšan prihodek?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» neredne prihodke?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» nepričakovano poslabšanje poslovanja?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» pritisk in kritike prijateljev in sorodnikov?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Boste sprejeli tveganja, ki vključujejo:						
» denar?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» čas?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
» predanost?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne
Ste pripravljeni sprejeti spremembe, ki jih bo povzročila samozaposlitev v vašem družinskem življenju?	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da	<input type="checkbox"/> Ne

Odgovorite na naslednja vprašanja:

- Kako bo samozaposlitev spremenila vaše življenje?
 Kako bo samozaposlitev spremenila življenje vašega življenjskega sopotnika?
 Kako bo samozaposlitev spremenila vaše družinsko življenje?
 Navedite dobre in slabe strani samozaposlitve.

7. Ocenite svoje osebne letne izdatke

ŽIVLJENJSKI IZDATKI	SIT
1. Najemnina/hipoteka	
2. Hrana	
3. Oblacila	
4. Avto (zavarovanje, davki, vzdrževanje itd.)	
5. Plin/voda/elektrika	
6. Telefon	
7. Zavarovanje (zdravstveno, hiša oz. stanovanje idr.)	
8. Drugi gospodinjski stroški	
9. Izobraževanje	
10. Dopusti	
11. Zamenjava stvari kot so TV, pralni stroj itd.	
12. Odplacilo posojila	
13. Varcevanje	
14. Drugi izdatki	
I. SKUPAJ ŽIVLJENJSKI IZDATKI	

PRIHODKI, NEODVISNI OD NAČRTOVANEGA POSLA IN ZMANJŠANJE IZDATKOV	SIT
1. Osebni prejemki	
2. Otroški dodatek	
3. Štipendija	
4. Zmanjšanje najemnine	
5. Druge subvencije	
6. Drugi prihodki	
II. SKUPAJ PRIHODKI IN ZMANJŠANJE IZDATKOV	

IZDATKI, KI JIH MORA POKRITI VAŠ POSEL (I – II)

Pravkar ste izračunali, koliko morate letno zaslužiti z vašim novim posлом, da lahko poplačate vse obveznosti in hkrati normalno živite. Če delite z 12, dobite znesek denarja, ki ga potrebujete za življenje na mesec: _____ SIT. To niso izdatki vašega podjetja, ampak vaši osebni/družinski izdatki, ki vam jih mora zagotavljati vaše podjetje.

Sedaj, ko ste ugotovili višino izdatkov (tako na letni kot na mesečni ravni), ne bi bilo slabo, če bi ponovno odgovorili na vprašanja v 6. poglavju ter hkrati razmislili, kaj pomeni za vas morebitno zmanjšanje prihodka (npr. tri četrtine potrebnega denarja) oziroma izpad prihodka v dveh zaporednih mesecih. Pogovorite se o tem z družinskimi članji oziroma s svojim prijateljem/prijateljico.

8. Preddnosti samozaposlitve

Do sedaj ste že verjetno ugotovili, da pri samozaposlitvi obstajajo slabosti. Sedaj pa vam bomo predstavili še nekaj pozitivnih vidikov podjetništva:

- » Sami si lahko določite delovni čas.
- » Opravljate lahko delo, ki vam je všeč in ga radi opravljate. Za opravljanje dela, ki ga ne marate, plačate druge. Sami krojite svojo usodo.
- » Veliko se naučite.
- » Soočate se z različnimi situacijami.
- » Opravka imate z različnimi ljudmi.
- » Pridobite občutek zadovoljstva.
- » Ljudje cenijo in spoštujejo dobre podjetnike.



9. Vi sami

"Odkril sem, da je najtežja stvar samodisciplina. Četudi ti ni do tega, se moraš spraviti iz postelje, in se lotiti dela. Če ti to, kar počneš, ni všeč, ne boš zdržal."

- » Tipičnega ali idealnega podjetnika ni.
- » Glavna dejavnika uspeha sta: osebnostne značilnosti (= vi) in ustrezne izkušnje.
- » Kot podjetnik imate vi vse odločitve v rokah.

Odločitev za podjetništvo lahko prinese človeku osamljeno življenje. Vse je na vaših ramenih. Sami ste odgovorni za svoj uspeh. Ni osebe, ki bi lahko predstavljala tipičnega podjetnika. Vsak posel namreč zahteva drug tip poslovnega človeka. Vendar obstaja nekaj vprašanj, ki si jih morate zastaviti. Povezana so z vašo naravo, značajem in osebnostjo. Svoje odgovore preverite še s pomočjo ljudi, katerih mnenje cenite in jim zaupate.

Za vodenje lastnega posla potrebujete tudi določena znanja in spremnosti. Ocenite svoje spremnosti in ugotovite, katere morate še pridobiti.

V življenju ste si pridobili različne spremnosti. Nekatere od njih so tiste, ki ste se jih naučili v šoli ali na delu – znanje tujega jezika, kako uporabljati računalniške programe, stroje ipd. Vendar pa obvladate tudi druge spremnosti, ki ste se jih naučili doma in v družbenih situacijah – kako ravnati z ljudmi, ki neprestano iščejo vaše napake, ne da bi ob tem izgubili potrpljenje; kako pripraviti ljudi do tega, da opravijo tisto, kar želite, tudi takrat, ko jim ne ukazujete ali dajete navodil. Če samo za trenutek pomislite, boste presenečeni, koliko različnih spremnosti obvladate in koliko jih lahko prenesete v vaše poslovno okolje.

Na primer, če ste skrbeli za dom in družino ali vzgajali otroke, ste si pridobili sposobnosti in spremnosti v organiziraju časa, financ, administrativnih del, komuniciranja, vodenja, ipd. Če ste dosti delali preko študentskega servisa, ste spoznali številna dela in morda odkrili, da ste za določena opravila posebej nadarjeni. In še drug primer, z organiziranjem piknika ste pridobili sposobnosti in spremnosti pri načrtovanju, organiziraju in motiviraju ljudi, ipd. Udeležba na maratonu vas je naučila odločnosti in samodiscipline. Tudi druženje v lokalih vam pomaga pri komuniciranju in ravnjanju z denarjem in vas nauči, kako pomemben je čas. Vse to so pomembne spremnosti in znanja, ki jih lahko uporabite pri poslovanju.

Osredotočite se na vašo izobrazbo in izkušnje – ne le na izkušnje pri delu, ampak tudi na hobije, dela preko študentskega servisa, obštudijske dejavnosti, družinski položaj itd. So te izkušnje povezane z vašo podjetniško idejo? Ali lahko uporabite tisto, kar znate?

Poglejmo še področja, kjer bi lahko imeli težave. Kako obvladate prodajo? Knjigovodstvo? Ali dovolj hitro računate tudi »na pamet« ali vedno potrebujete kalkulator? Ste sposobni voditi ljudi? Znate delati z rokami? Se znate pogajati s strankami?

Osredotočimo se še na predlagan posel. Kaj lahko že sedaj naredite sami? Na katerih področjih potrebujete pomoč? Za katera področja potrebujete izobraževanje?

Ni potrebno biti supermož ali superženska, da bi postali podjetnik. Ne obstaja nobena čarobna formula, le dobro morate poznati svoje sposobnosti in omejitve.

	Vaše mnenje	Partnerjevo mnenje	Prijateljivo mnenje
Se lahko ukvarjate S čim dlje časa?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Lahko delate sami?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste fleksibilni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste radovedni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni sprejemati odločitve?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste sposobni samostojno razmišljati?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste samozavestni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Radi dajete pobude?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste aktivni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste se sposobni navdušiti?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste ustvarjalni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste potrpežljivi?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste pošteni?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Lahko delate pod pritiskom?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Znate postavljati cilje in prioritete?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Znate poslušati?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Se dobro sporazumevate?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Radi prevzemate odgovornost?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Imate radi nove ideje?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Vam je nerodno prosiči za pomoč in nasvet?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Verjamete vase in v svoje sposobnosti?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Se dobro razumete z ljudmi?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ste optimist?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Ali sovražite poraz?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Obvladate delo z računalnikom?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne

Kolikokrat ste odgovorili z **da**? Če ste z **da** odgovorili manj kot 6 krat, potem niste pripravljeni na lasten posel. Če pa ste odgovorili z **da** med 6 in 16 krat, potem skrbno razmislite o naslednjih korakih.



10. V čem ste dobri?

Veščine, sposobnosti, spremnosti:

Izkušnje iz prakse:

Veščine, sposobnosti, spremnosti, povezane z družino:

Praktična znanja v družini:

Konjički/interesi:

Odgovorite na naslednja vprašanja

Kaj menite, katere druge spremnosti in znanja potrebujete za svoj posel?

Katere spremnosti in znanja bi radi izboljšali?

Katere tečaje (izobraževanje) potrebujete?



III. Zbiranje informacij o podjetniškem poklicu

Ocenili ste svojo motivacijo, osebnost, spretnosti in znanja, izobrazbo in izkušnje. Ste še vedno prepričani, da želite postati podjetnik? Odlično!

Sedaj morate nekatere stvari skrbno preučiti. Najprej idejo, na katero se nanaša vaša podjetniška kariera, dopolnite s pridobivanjem izkušenj od drugih ljudi. Poiščite podjetnike, ki jih poznate in jih povprašajte o njihovih izkušnjah s podjetništvom.

Lahko pa berete knjige, ki so jih napisali ljudje, ki imajo lastno podjetje ali pa se na ustanovitev podjetja pripravljajo. Izberite si nekaj tovrstnih knjig in pričnite z branjem. To vam bo dalo dober vpogled v različne vidike podjetništva.

Če vas ideja o študiju odvrača, glejte na to takole. Potrebna so tri leta izobraževanja, da postanete tesar ali vodovodni instalater. Ko maturirate, potrebujete štiri leta za pridobitev univerzitetne diplome. Zato ne morete pričakovati, da se boste poklica podjetnika naučili brez dodatnega izobraževanja.

Čim več berite in se pogovarjajte s čim več ljudmi; če imate dodatna vprašanja, se ponovno pogovorite z njimi. Vse te informacije so zastonj in izredno dragocene pri zagonu lastnega podjetja.

Napravite seznam podjetnikov, ki jih poznate:

Ime in priimek podjetnika, podjetje	Dogovorjen za sestanek?	Datum
	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	
	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	
	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	
	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	
	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	
	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	

Naredite naslednje:

- » Sestavite seznam vprašanj, ki jim jih želite postaviti.
- » Sestavite seznam knjig, ki jih boste prebrali, in ki govorijo o izkušnjah podjetnikov ali knjig, v katerih je govora o ustanavljanju podjetij.
- » Naredite povzetek tega, kar ste se iz teh knjig naučili!





Ključna vprašanja, na katera morate odgovoriti, preden začnete s posлом:

Preden nadaljujete, s pomočjo spodnjih vprašanj povzemite vaše dosedanje razmisleke o tem, da bi postali podjetnik.

Ključno vprašanje 1:

Ali menite, da je vaša želja, da postanete podjetnik, dovolj močna? Da Ne

Ključno vprašanje 2:

Ste se vi, vaš partner in družina sprijaznili z vplivi, ki jih bo samozaposlitev imela na:

	Vi	Vaš partner	Vaša družina
Osebnost?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Duševno stanje?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Fizične sposobnosti?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Čustveno stanje?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Finančno stanje?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne

Ključno vprašanje 3:

So vaša osebnost, spretnosti/znanje, izkušnje, razumevanje samega sebe (razumevanje svojih zmožnosti in omejitev) primerni za samostojno podjetniško pot?

Osebnost	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Znanje/sposobnosti	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Izkušnje	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne
Samopoznavanje	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Ne

Ključno vprašanje 4:

Še vedno želite postati podjetnik?

Da Ne

Čestitamo za vašo odločitev za podjetništvo! Če pa se v tem trenutku niste odločili za podjetniško pot, nikar povsem ne zavrzite misli na to. Morda boste že jutri naleteli na vzbud, ki vas bo usmeril v podjetništvo.

12. Razvijanje vaše ideje

Proučili ste samega sebe in posledice, ki jih bo podjetniška samozaposlitev prinesla v vaše življenje. Ker ste proučili razne vidike podjetništva, vam je že popolnoma jasno, v kaj se spuščate. Če pri odgovarjanju na vprašanja niste bili iskreni, je sedaj čas, da še enkrat razmislite. Nima smisla, da sami sebe zavajate, ker se boste slej kot prej soočili z resnico.

Naslednji korak je globlji pogled v vašo podjetniško idejo in preučitev vseh možnosti, ki jih ponuja. Uporabite naslednje postopke za obdelavo in izboljšanje vaše ideje.

Najprej opišite celoten proces izdelovanja izdelkov ali izvajanja storitev in iz česa je ta proces sestavljen. Bodite zelo natančni. Nato poskusite izdelek ali storitev razcepiti na sestavne dele in proučiti vsakega od njih. Kako bi jih spremenili ali izboljšali? Obstaja še kak drug postopek? Lahko spremenite obliko ali velikost? Lahko uporabite druge vrste materiala ali druge barve? Lahko s svojo idejo storite še kaj tudi potem, ko ste jo že rahlo izboljšali?

V naslednjem koraku o vseh vidikih ideje, ki jo imate, odgovorite na vprašanja, ki se začenjajo z »Zakaj?«, »Kdo?«, »Kje?«, »Kaj?«, »Kdaj?« in »Kako?«. Svojo idejo ste analizirali z dveh različnih zornih kotov: razstavili ste jo na sestavne dele in odgovorili na različna vprašanja. Sedaj je čas, da uporabite svojo ustvarjalnost.

Napnite možgane. Na tej stopnji analizirajte le izdelek in možne načine za njegovo izboljšavo. Bodite optimisti. Ne razmišljajte o pravilih ali o vzrokih, ki ne dopuščajo uresničitve. Ne mislite (ali pustite mislit komu drugemu), da so vaše ideje neumne. Navdušeni boste nad tem, kakšne možnosti ima vaša ideja, ko jo boste natančno preučili.

Ponovno preberite odgovore na vprašanja, izberite dve »Kako?« vprašanji in si ju zapišite. Nato nekaj dni ne razmišljajte o ideji (vaša podzavest bo kljub temu delovala). Ko se boste znova osredotočili na svojo poslovno idejo, odgovorite na tisti dve vprašanji in zapišite vse, kar vam ob tem pride na misel, tudi (še posebej!) ideje, ki se vam v začetku zdijo neumne. Dajte si duška! Pred petdesetimi leti so ljudje mislili, da je Einstein neumen. Odgovori vam bodo dali nove predloge v zvezi z vašo idejo. Še posebej upoštevajte čudne predloge, saj je možno, da prav ti vsebujejo napotke, ki bodo vašo idejo dodatno izboljšali.

Naslednja vprašanja vam bodo pomagala proučiti vašo idejo. Če na katero vprašanje ne znate odgovoriti, ne skrbite. To je faza, v kateri se začnete družiti s svetovalci, ki vam bodo pomagali vašo idejo razviti. Preden se pogovorite s svetovalcem, je pomembno, da veste, kaj vas zanima, zato si pripravite vprašanja. Toda najprej morate imeti jasno predstavo o svoji ideji.

»Če bi porabil toliko časa in naporov za raziskavo trga kot sem jih za razvoj izdelka, bi moja šola ne bila tako težka (in draga).«



Odgovorite na naslednja vprašanja:

- » Opišite vašo idejo.
- » Kateri problem bo vaša ideja rešila?
- » Katere ljudi in organizacije bo vaša ideja zanimala?

Naštejte vse (vse!), kar potrebujete za uresničitev vaše ideje:

- » Katere materiale potrebujete?
- » Katero opremo potrebujete za izdelek ali storitev?
- » Katere spretnosti/znanja potrebujete za izdelek ali storitev?
- » Kakšne izkušnje potrebujete pri izdelovanju izdelka ali opravljanju storitev?
- » Kakšno pomoč drugih ljudi ali podjetij uporabljate/potrebujete? Naštejte še druge reči, ki jih potrebujete pri opravljanju storitev ali izdelovanju izdelkov
- » Kaj bi pri vaših izdelkih ali storitvah lahko naredili drugače?
- » Kaj lahko dodate ali spremenite, da bi izboljšali izdelek ali storitev?
- » Kako lahko prilagodite ali spremenite svojo idejo, da bi le-ta zbudila zanimanje pri več ljudeh?

Postaviti si morate veliko vprašanj v zvezi z vašo idejo. Predvsem taka, ki se začenjajo z »Zakaj?«, »Kdo?«, »Kdaj?«, »Kje?«, »Kaj?«, »Kako?«. Poskušajte si izmisliti čim več možnih vprašanj. Začnite vaša vprašanja z besedami kot so:

- » Zakaj?
- » Kdo?
- » Kdaj?
- » Kje?
- » Kaj?
- » Kako?

Izberite dve vprašanji, ki se začenjata s »Kako?«:

1. Kako.....?
2. Kako.....?

Zapišite si vse, kar vam pade na pamet, tudi tiste najbolj čudne ideje in predloge.

13. Podobne ideje

Sedaj natančno poznate vašo idejo. Čas je, da se pozanimate, ali se še kdo drug ukvarja s čim podobnim.

To morate storiti iz dveh razlogov:

1. Mogoče se boste od drugih kaj naučili in našli rešitve za izboljšanje vaše ideje.
2. Da vidite, s čim (in kom) se boste spopadali, če se boste odločili nadaljevati.

Za pridobitev podatkov o podobnih idejah je potrebno opraviti nekaj raziskav. Veliko jih lahko opravite sami. Na internetu je ogromno informacij in velika verjetnost je, da boste ugotovili, da že obstojajo podobni ali celo povsem enaki izdelki ali storitve. Raziskava, ki jo boste opravili kar v pisarni, vas ne bo veliko stala, bo pa zahtevala nekaj naporov in časa. Uporabite svojo mrežo poznanstev. Pojdite nekajkrat v knjižnico. Prosrite ljudi, ki ste jih že spoznali, naj vas predstavijo drugim podjetnikom. Prosrite za pomoč. Veliko brezplačnih informacij lahko pridobite od različnih organizacij, zato zaprosite tudi zanje. Sestavite seznam vseh vprašanj, ki jih imate in seznam možnih virov informacij. Dva dneva telefoniranja vam bosta prinesla veliko informacij. Prosrite celo za več informacij, kot jih dejansko potrebujete.

Poskušajte prodati vaš izdelek ali storitev – to vas bo veliko naučilo. Obiščite vaše konkurenте in se seznanite z njihovimi izdelki in storitvami. Predstavite se jim kot stranka in jih prosite za ponudbo in katalog. Pojdite še v drug kraj in pridobite podobne informacije še od tamkajšnjih podjetnikov. Seznanite se s franšizami. Pojdite v trgovine in si pridobite kataloge, poslovne vizitke, cenike, nove ideje itd. Poglavitno je, da si pridobite nova znanja, da se seznanite z okolico in se pogovarjate s čim več ljudmi.

Poskusite odgovoriti na naslednja vprašanja:

- » Koliko podjetij se že ukvarja s tem, kar nameravate početi vi?
 - Nič. (Zakaj se noben drug ne ukvarja s tem?)
 - Nekaj.
 - Veliko.
- » V čem se vaša ideja razlikuje od njihovih idej?
- » Kako lahko vašo idejo naredite drugačno?
- » Katere novosti lahko uporabite pri svoji ideji?



14. Finančni vpliv

V tej fazi je dobro še enkrat pregledati finančni vpliv vaše poslovne ideje in proučiti, ali vam bo ideja zagotovila dovolj denarja za preživetje.

	Stroškovna postavka	Znesek
A	Kakšne so vaše ocene mesečnih stroškov poslovanja podjetja (telefon, zavarovanje, najemnina, avto, promocija itd.)?	
B	Koliko mesečno potrebujete za življenske stroške? (Poglejte 7. poglavje)	
A+B	Celotna mesečna poraba	
C	Koliko zaračunate za izdelek ali za uro opravljanja storitve?	
D	Kolikšni so predvideni stroški materiala in ostalih nabav preračunano na izdelek oziroma uro?	
C-D	Prispevek za kritje (na izdelek ali na uro)	

Prag pokritja

Koliko izdelkov morate prodati, oziroma koliko ur morate delati za pokritje mesečnih stroškov: (A) SIT _____ plus (B) SIT _____ deljeno z (C-D) SIT _____ = _____ ur ali izdelkov na mesec. Dvanajstkratno mesечно število ur ali izdelkov bo predstavljalo letno postavko.

Lahko to dosežete?

V tej fazi lahko le na grobo ocenite, koliko morate prodati – število izdelkov ali koliko ur morate opravljati storitev. Pomembno pa je izracunati tudi točko pokritja stroškov. Preglejte to kalkulacijo še s svetovalcem in jasno določite, kaj morate storiti za pokritje stroškov. Prav tako se o teh postavkah pogovorite z vašim partnerjem.



15. Sodelovanje s svetovalci / podpornimi agencijami

Opravili ste analizo samega sebe. Prav tako ste pravkar analizirali vašo podjetniško idejo in zbrali informacije o ideji in njenih možnostih. Veste, o čem govorite. Še vedno ste prepričani, da želite nadaljevati. Sedaj je čas, da se začnete dogovarjati s svetovalci.

Ugotovili boste, da ne boste dobili potrebnih informacij, če ne boste postavili pravega vprašanja. Pripravite seznam vprašanj, preden jih zastavite svetovalcem. Če ne razumete odgovora, prosite svetovalca, naj vam ponovno pojasni. Ne dovolite, da vam nekaj vsilijo. Plačani so za to, da pomagajo ljudem kot ste vi.

Kje najti svetovalca?

Obstajajo različne podporne ustanove. Vsaka od njih nudi različno vrsto podpore, in ena od njih vas bo gotovo predstavila svetovalcu. Za začetek bo najenostavnejše, če vzpostavite stik s Tovarno podjemov (tel.: 02-22 82 860; fax: 02-22 82 861; e-mail: jure.verhovnik@irp.si, matej.rus@irp.si), kjer vam bodo dali podrobne informacije.

Pripravite vprašanja, ki jih želite postaviti svetovalcu. Pred tem pa ste si še sami dolžni zastaviti nekaj ključnih vprašanj. Nekatera ste si že zastavili v 11. poglavju, ostala so vam še tale:

Ključno vprašanje 5:

- » Ste preučili vse možnosti za vašo poslovno idejo? Da Ne

Ključno vprašanje 6:

Imate dovolj informacij o vaši ideji in podobnih idejah, da bi:

- » se lahko zavestno odločili, ali nadaljevati z vašo idejo ali ne? Da Ne
- » da bi se zaupno pogovorili o vaši ideji z drugimi ljudmi? Da Ne

Ključno vprašanje 7:

- » Ste prepričani, da vam bo vaša ideja prinesla toliko prihodkov, kot jih potrebujete? Da Ne

Ključno vprašanje 8:

- » Veste, kaj želite vprašati svetovalca? Da Ne

Ključno vprašanje 9:

- » Še vedno želite stopiti na podjetniško pot in se samozaposliti? Da Ne



16. Zakaj ljudje uspejo?

Obstaja veliko razlogov za propad podjetnikov. Tukaj navajamo nekaj razlogov, zakaj ljudje uspejo:

- » trdo delajo,
- » ostajajo optimisti,
- » ne nehajo verovati v svojo idejo in vase,
- » veliko raziskujejo, o ideji in trgu,
- » pripravijo poslovni načrt,
- » redno vodijo računovodstvo in vedo, kam pametno naložiti denar,
- » če je potrebno, prosijo za pomoč in nasvet,
- » hranijo denar, ki je potreben za povračilo davčnih obveznosti,
- » ustvarijo dovolj prihodka za pokritje tako poslovnih stroškov kot tudi osebnih finančnih potreb,
- » imajo stranke, ki se nenehno vračajo k njim,
- » imajo zmeraj dovolj strank in
- » niso odvisni le od ene ali dveh strank.

Zapomnите si teh nekaj dobrih nasvetov, ko boste naredili naslednji korak v podjetništvo.





www.startupslovenija.com

O START:UP SLOVENIJA

Start:up Slovenija je skupni projekt Tovarne podjemov in njenih partnerjev (Smart Inkubator, Prevent d.d., Nova KBM d.d. in Ekonomsko-poslovna fakulteta Univerze v Mariboru). Namen projekta je zagotavljati pomoč pri uresničitvi podjetniških idej, ki se nanašajo na inovativne izdelke in storitve. Start:up Slovenija je namenjena vsem, ki imajo inovativno in v prihodnost usmerjeno poslovno idejo.

Start:up Slovenija

IRP, Inštitut za raziskovanje podjetništva
Gospodvska cesta 84, 2000 Maribor, Slovenija

Telefon: +386 (2) 228 28 60
Telefax: +386 (2) 228 28 61

Spletna stran: www.startupslovenija.com
Elektronska pošta: info@startupslovenija.com

Tovarna podjemov

IRP, Inštitut za raziskovanje podjetništva je z namenom ustvarjati razmere, v katerih bodo podjetni mladi ljudje lahko sledili svojim sanjam in uresničevali svoje podjetniške ideje, ustanovil in izgradil Tovarno podjemov. Skupina raziskovalcev in svetovalcev skupaj s široko mrežo domačih in mednarodnih ustanov tvori skupnost, kjer se prepletajo mladostna podjetnost, poslovna izkušenost in strokovna modrost. Cilj Tovarna podjemov je pospeševati razvoj regije z usmerjanjem čim večjega števila izobraženih, podjetnih in smelih mladih ljudi v podjetniško aktivnost.

Spletni naslov: www.tovarnapodjemov.org
Elektronska pošta: info@irp.si

O PRIROČNIKU

Avtorja priročnika:

prof. dr. Miroslav Rebernik in mag. Matej Rus

Prirejeno po originalu:

Immink, R., O'Kane, B. **Look before you leap.** 2000. Oak Tree Press

Celostna grafična podoba, oblikovanje in prelom:

Be one
Razvojne rešitve d.o.o.



BE ONE



URADNI PRIROČNIK TEKMOVANJA START-UP SLOVENIJA



www.tovarnapodjemov.org