

Sadržaj Poslovni plan

[Što smo radili prošlu godinu?](#)

[Poticaji za samozapošljavanje 2023](#)

[Potpore za samozapošljavanje 2024](#)

[Poticaj za otvaranje obrta](#)

[Zamke samozaposljavanja](#)

[Kako država profitira na nezaposlenima za samozapošljavanje?](#)

[Kako još država profitira od poticaja?](#)

[Glavno pitanje o samozapošljavanju](#)

[Ovo vam je prečac za mnoge glavobolje u budućnosti](#)

[Koja priča kola kod onih sa malo više iskustva?](#)

[Marketing u poslovanju](#)

Premda ova objava ima naslov Zamke samozaposljavanja u Hrvatskoj započeti ćemo pisanje sa malim sažetkom 2023. godine za nas kao konzultante.

Kada razmišljam o godinama čini mi se da su sve kraće i kraće, početkom godine je uvijek Eurosong koji označava kraj zime, nakon eurosonga ubrzo dolazi peti i šesti mjesec kada smo mislimo na moru što dođe jako brzo i nakon povratka u osmom mjesecu sa mora eto Božića i Nove godine.

Kako je započela 2023. godina? Bila je burna kako politički tako i ekonomski, to se naravno nastavilo i sredinom te godine, [potražnja](#) za EU fondovima nikada veća, upiti za Hamag su pristizali od raznih tvrtki pa i neprofitnih [organizacija](#), a što je bilo sa poticajima za [samozapošljavanje](#)? Pa početkom godine javili su nam da se na HZZ-u jako priča o tome da je to zadnja godina tih poticaja i da će ih ukinuti. Običnog prijavitelja na poticaje

to nije puno diralo jer je interes za poticajima ionako ogroman. Imam osjećaj da smo jučer prešli na euro sa ponudama i računima, eh, sada je možda lakše reći daj mi 1000 eura nego 7.500 kuna.

Što smo radili prošlu godinu?

Možete pretpostaviti da smo cijelu godinu pisali [poslovni plan za poduzetnike](#), [eu fondovi](#), **Hamag-bicro** i [poslovni plan za samozapošljavanje](#). Slobodno vrijeme smo trošili kako bi se informirali o novim zakonima, uredbama ali i tehnikama koje bi nam pomagale odrađivati sve poslovne zadatke uspješno. Bili smo na više od deset seminara iz ekonomije

i financija, kao i na radionicama o poslovnim strategijama. Sve te [aktivnosti](#) bile su usmjerene na [stjecanje](#) znanja i vještina koje su ključne za razumijevanje i efikasno korištenje mogućnosti koje pružaju [EU fondovi](#), Hamag-Bicro, i druge institucije koje podupiru [poduzetništvo](#) i [samozapošljavanje](#).

Naš cilj bio je ne samo usvojiti teorijsko [znanje](#) već i primijeniti ga u praksi. Zato smo se usredotočili na stvarne primjere iz poslovnog svijeta, analizirajući uspješne projekte financirane iz EU fondova i slučajeve uspješnog samozapošljavanja. Osim toga, razmatrali smo i neuspjehe, kako bismo razumjeli što može poći po krivu i kako se ti [izazovi](#) mogu prevladati.

Ovaj sveobuhvatan pristup omogućio nam je da razvijemo dubinsko razumijevanje procesa pisanja poslovnih planova, uključujući one koji su specifični za poduzetnike koji traže [financiranje iz EU fondova](#) ili kroz Hamag-Bicro. Svaki [poslovni plan](#) bio je prilagođen specifičnim potrebama i okolnostima pojedinog poduzetnika, uzimajući u obzir najnovije trendove u industriji, tehnološke [inovacije](#), kao i trenutne ekonomske i regulatorne uvjete.



Također, kroz razne seminare i [radionice](#), usavršili smo svoje [vještine](#) u područjima kao što su [analiza tržišta](#), financijsko [planiranje](#), [upravljanje](#) rizicima, kao i u tehnika vodstva i upravljanja timovima. Ova znanja i [vještine](#) ne samo da su nas opremila za bolje razumijevanje i izradu poslovnih planova, već su nam i pomogla u kreiranju robusnih [strategija](#) koje poduzetnicima omogućavaju da maksimiziraju koristi od dostupnih resursa i potpora.

S obzirom na [promjene](#) u zakonima i uredbama, posebno smo se usredotočili na [kontinuirano obrazovanje](#) i [praćenje](#) aktualnih događanja u zakonodavnom okviru a ovdje ćemo vam predstaviti zamke samozaposljavanja iz iskustva. Ovo je osiguralo da naši [poslovni planovi](#) i savjeti uvijek budu usklađeni s najnovijim zakonskim zahtjevima, što je od ključne važnosti za uspjeh u dinamičnom poslovnom okruženju.

U konačnici, naša godina intenzivnog učenja i rada omogućila nam je ne samo da postanemo [stručnjaci](#) u pisanju poslovnih planova i korištenju fondova za poduzetnike, već i da budemo pouzdani savjetnici koji mogu pomoći poduzetnicima da transformiraju svoje ideje u uspješne poslovne poduhvate.

Poticaji za samozapošljavanje 2023

U prethodnoj godini filozofija ljudi je bila da žele poticaj za

[samozapošljavanje](#) možda i pod svaku cijenu. Neki su napuštali poslove i zaposlenja kako bi postali nezaposleni i ispunili uvjet za poticaj, neki su razmišljali na način “Čime se mogu baviti?” da uzmem poticaj..., neki su zvali za sina i pitali kako on može [dobiti poticaj](#), nekima je susjed rekao da dobro rade svoj hobi pa su zaključili da bi mogli imati biznis od toga, mislim, ima svega.

Zamke samozaposljavanja...

U takvom okruženju, vidljiva je bila snažna [motivacija](#) za iskorištavanje poticaja za [samozapošljavanje](#), što je pokretalo različite pristupe i razmišljanja među ljudima. Ova tendencija nije iznenađujuća, s obzirom na činjenicu da su [poticaji](#) za [samozapošljavanje](#) često percipirani kao brzi i relativno sigurni način za započinjanje vlastitog poslovanja, posebno u kontekstu nestabilnog tržišta rada ili ograničenih mogućnosti za napredovanje u karijeri.

1. Poticaj kao Glavni Motivator

- Primjećuje se da je glavni motiv mnogih bio isključivo financijski poticaj, a ne nužno želja za poduzetništvom ili jasan poslovni plan.
- Ova situacija nosi rizik od pokretanja poslovanja bez dugoročne strategije ili stvarne strasti prema odabranom području rada.

2. Promjena Karijere

- Neki su napustili stabilna zaposlenja kako bi postali nezaposleni i time ostvarili pravo na poticaj.
- Ovaj pristup može biti rizičan jer ne uzima u obzir izazove i neizvjesnosti koje donosi poduzetništvo.

3. Obiteljski i Socijalni Utjecaji

- Roditelji koji žele osigurati poticaje za svoju djecu ili susjedi koji potiču na poduzetništvo na temelju hobija.
- Ovakvi utjecaji mogu biti korisni, ali je ključno imati realistična očekivanja i jasan poslovni plan.

4. Hobiji kao Poslovne Ideje

- Neki su otkrili da njihovi hobiji mogu postati isplativi poslovi.
- Važno je razlikovati hobi koji donosi zadovoljstvo od održivog poslovnog modela koji može generirati profit.

5. Potreba za Edukacijom i Savjetovanjem

- Uočava se potreba za edukacijom i profesionalnim savjetovanjem prije donošenja odluke o samozapošljavanju.
- Poduzetnički centri, savjetodavne agencije i online resursi mogu pružiti neophodne informacije i alate za razvoj održivog poslovnog plana.

6. Analiza Tržišta i Održivost

- Važnost analize tržišta i procjene održivosti poslovnog pothvata.
- Identificiranje ciljne publike, tržišne niše i konkurencijske prednosti su ključni za uspjeh.

7. Razvoj Vještina i Znanja

- Neophodno je ulagati u osobni razvoj, stjecanje relevantnih vještina i znanja u odabranom području.



U svjetlu svega navedenog za zamke samozaposljavanja, jasno je da iako [poticaji](#) za [samozapošljavanje](#) pružaju izvanredne [prilike](#), oni također zahtijevaju [odgovornost](#), [planiranje](#) i realističan pristup. [Poduzetništvo](#) nije samo o financijskoj dobiti; ono zahtijeva [strast](#), posvećenost i [sposobnost](#) da se suoči s izazovima koji dolaze s vođenjem vlastitog posla. Stoga je ključno pristupiti ovoj prilici s jasnim ciljevima, dobro promišljenim planom i razumijevanjem što [poduzetništvo](#) zaista podrazumijeva.

Potpore za samozapošljavanje 2024

Došle su potpore za [samozapošljavanje](#) i ove godine i interes nije opao, dapače, [vlada](#) podupire i odobrava nastavak HZZ mjera sve više, možda jer time kratkoročno opada statistika nezaposlenosti i puni se državni [proračun](#).

Poticaaj za otvaranje obrta

Ako morate birati između otvaranja d.o.o., j.d.o.o. i obrta definitivno birajte poticaj za [otvaranje obrta](#) jer danas odgovarate svojom vlastitom imovinom i za j.d.o.o. i d.o.o. pošto su [granice](#) sve manje kao i za obrt a [troškovi](#) za obrt su itekako isplativiji.

Poticaj za povratak u hrvatsku nećemo previše komentirati jer se tiče Biram hrvatsku povratnika koji time ostvaruju još i više...

Zamke samozaposljavanja

Izmisliti ćemo riječ za ono što država misli o nezaposlenima koji žele **poticaj za [samozapošljavanje](#)**, jedna riječ, **šejkdelik!**

Čitaj dalje...

Kako država profitira na nezaposlenima za samozapošljavanje?

Želim biti brutalno iskren prema ljudima koji razmišljaju o poticaju i napisati da mi male agencije i konzultanti (velika većina) zapravo želimo raditi u interesu ljudi i poduzetnika i ako se 10% čitatelja dobro zapita ono što je ovdje napisano možda shvate da poticaj za [samozapošljavanje](#) i nije za njih.



Vi ste nezaposleni, bavite se nečime ili imate hobi, možda ste nešto radili i

sada se želite odlučiti na [samozapošljavanje](#), država odnosno HZZ vam nude rješenje. Država profitira na taj način da vi otvaranjem firme ili obrta prestajete biti nezaposlena osoba i mičete se iz negativne statistike, to je prvo, drugo postajete obveznik plaćanja doprinosa, zamislite, do sada ste bili nezaposlen nikome ništa dužan ali i bez prihoda a odjednom imate obvezu **dvije godine** plaćati određeni iznos u državnu kasu svaki mjesec počevši od trenutka otvaranja firme. Država je uzela novac od Europske unije dala je taj novac vama i u tom krugu je rekla da taj novac morate svaki mjesec vraćati u državu, taj novac se ne vraća europskoj uniji već ide direktno u državni [proračun](#).

Kako još država profitira od poticaja?

Zamke samozaposljavanja kriju se i u obvezama prema HZZ-u jer ako ste slučajno mijenjali troškovnik ili niste pazili na sve [ugovorne obveze](#), često [poduzetnici](#) nakon dvije godine od HZZ-a dobivaju dopis da određena oprema nije opravdana i da vrate 1000-2000 eura što opet ne ide nazad u europsku uniju već u državni [proračun](#), ovo pišemo iz dugogodišnjeg iskustva u vođenju poslovnih planova.

Do jučer ste bili nezaposleni bez ikakvih primanja a sada odjednom kupujete opremu za poslovanje u iznosu od recimo 5000 eura gdje vam se pdv ne priznaje, time direktno kupljenim u Hrvatskoj potpomažete ekonomiju i opet punite državni [proračun](#). Može se reći da novac stiže iz europske unije a završava najvećim dijelom u državnom proračunu.

Savjet: Nitko ne brine o vašem poslovanju, vi ste sami onaj tren kada novci od poticaja sjednu na vaš račun!

Dakle, važno je shvatiti da, iako [poticaji](#) za [samozapošljavanje](#) mogu izgledati kao privlačna prilika, oni nose sa sobom određene obaveze i rizike koji se ne smiju zanemariti. Kao poduzetnik, odgovorni ste za [održivost](#) svog poslovanja, a to uključuje i [upravljanje](#) financijama, plaćanje poreza i doprinosa, te usklađivanje s regulativnim zahtjevima.

1. Financijska i Porezna Odgovornost

- Kao vlasnik tvrtke ili obrta, postajete obveznik plaćanja poreza, PDV-a, doprinosa za zdravstveno i mirovinsko osiguranje.
- Ove obaveze mogu biti znatno veće u odnosu na troškove koje ste imali kao nezaposlena osoba.

2. Rizik Povrata Sredstava

- Postoji rizik da, ako ne ispunjavate sve ugovorne obveze ili ako troškovnik nije usklađen s pravilima poticaja, možete biti

obvezni vratiti dio ili cijeli iznos poticaja.

3. **Uloga u Ekonomiji**

- Kao poduzetnik, doprinosite ekonomiji kroz potrošnju (npr. kupnja opreme, angažiranje usluga), čime indirektno pomažete punjenje državnog proračuna.
- Vaše poslovanje može stvoriti nova radna mjesta, što također doprinosi ekonomiji i smanjenju nezaposlenosti.

4. **Neovisnost i Samostalnost**

- Preuzimanjem poticaja za samozapošljavanje postajete potpuno odgovorni za svoje poslovanje.
- Važno je razumjeti da nakon početnog poticaja, uspjeh vašeg poslovanja ovisi isključivo o vašim sposobnostima upravljanja, tržišnoj poziciji i održivosti vaše poslovne ideje.

5. **Važnost Edukacije i Planiranja**

- Prije nego što se odlučite za samozapošljavanje, ključno je dobro razumjeti tržište, imati jasan i održiv poslovni plan te realistična očekivanja.
- Edukacija, savjetovanje i mentorstvo mogu biti od velike koristi u ovom procesu.

6. **Poslovna Održivost**

- Samozapošljavanje treba biti odluka bazirana na strasti prema određenom poslu i realnim mogućnostima za uspjeh, a ne samo na želji za iskorištavanjem poticaja.
- Potrebno je razumjeti vlastite sposobnosti i resurse te imati jasnu viziju kako vaš poslovni pothvat može biti profitabilan i održiv u dugoročnom smislu.

Zaključno, iako [poticaji](#) za [samozapošljavanje](#) pružaju značajnu financijsku potporu na početku vašeg poslovnog putovanja, ključno je razumjeti sve aspekte i obaveze koje dolaze s [tim](#). Vaš uspjeh kao poduzetnika ovisit će o mnogo više od samo početnog kapitala – zahtijeva pažljivo [planiranje](#), [upravljanje](#) i, prije svega, održivu poslovnu ideju.

Glavno pitanje o samozapošljavanju

Pitao me prijatelj nedavno što je bitnije, **smanjivati troškove poslovanja ili dobivati nove klijente?** odgovor na ovo pitanje je da se [troškovi](#) konstantno trebaju optimizirati ali da je bitnije dolaziti do novih klijenata. Većina nezaposlenih koji razmišljaju za poticaj za [samozapošljavanje](#) što se pitaju i koja je njihova jedina briga kada žele taj poticaj? Pa, jedina briga im je kako da dođu do poticaja kako da svi ti euri sjednu na njihov račun, to je jedino što se pitaju.

Glavno pitanje za [samozapošljavanje](#) mora biti kako ću doći do klijenata?

Ako nemate taj odgovor molim vas da se počnete pitati to pitanje i da tek kada budete imali jasnu računicu počnete razmišljati o tome kako da uzmete poticaj.

Ovo vam je prečac za mnoge glavobolje u budućnosti

Najbitnija stavka vašeg budućeg poslovanja mora biti način na koji dolazite do klijenata. Ima poduzetnika koji točno znaju, ok, otvoriti ću dućan to će biti lokal sa mojim proizvodima, imati ću reklamu 100 metara od prodavaonice i prijaviti ću se u neke online direktorije za djelatnost i to će mi dovoditi klijente.

Ovako stoje stvari kod više od pola prijavitelja za poticaj, kažu da će raditi to i to, imati će [proizvod](#) ili [usluge](#) i to će prodavati i posao misle graditi kada otvore firmu, kažu, kada otvorim firmu krećem poslovati...krivo! Većina takvih poduzetnika ulaze u financijske probleme unutar šest mjeseci i napuštaju poslovanje nakon godinu i pol te slijede ovrhe.

Koja priča kola kod onih sa malo više iskustva?

Ptice na grani znaju a i svaki poduzetnik koji je preživio godinu dvije i još posluje, znaju da vam u startu treba temeljni prihod i [rad](#) na pribavljanju novih klijenata. **Ali što je to temeljni prihod?** Temeljni prihod je termin koji koristimo za potrebe ove objave a tiče se prihoda u samom startu poslovanja. Morate biti sposobni naći klijente u prvom mjesecu dva poslovanja koji će ostati duži period s vama i od kojih ćete svaki mjesec moći pokriti troškove poslovanja, to je minimalno. Hoćete li ih naći korištenjem veze i poznanstva, imate li pregovore u startu prije otvaranja ili ćete se osloniti na provjereni način kao što se taksisti oslanjaju na dispečer aplikacije to je na vama.

Dao sam nedavno komentar na [Facebooku](#) što treba imati mindset poduzetnika i o čemu mora razmišljati, na žalost osoba kojoj je bio upućen komentar napisala mi je da zašto sam toliko napet i nabrijan.

Zamislite to ovako, vama treba jedan, dva ili tri poduzetnika koji će u dogovoru da vi otvorite firmu svaki mjesec kupovati od vas na temelju čega ćete vi moći u startu reći ok, ovo će biti moja zarada svaki mjesec i time ću pokrivati doprinose i sve ostale troškove, višak mi je plaća i ostalo vrijeme gradim biznis, to je dobar start. Možda ste radili u nekoj firmi i sada dajete otkaz pa želite poticaj a prije toga imate dogovor iz firme u kojoj ste raditi da će 5-10 klijenata prijeći k vama, i to je dobar start na temelju kojega onda vi možete širiti poslovanje i preživjeti.

Da se vratim na facebook komentar, znate, pitanje koje si morate svaki dan ponavljati je **Kako da dođem do klijenata?** Recimo da nemate nikakav dogovor na početku poslovanja i mislite nešto uložiti u [marketing](#), koliko proizvoda ili [usluga](#) morate prodati svaki mjesec kako bi pokrili troškove? Izračunajte cijenu proizvoda ili [usluge](#) recimo da je svaki [proizvod](#) ili [usluga](#) 50 eura zarade, koliko morate prodati mjesečno da bi namaknuli recimo 1000 eura? Dakle, 20 [prodaja](#) vam je potrebno svaki mjesec a ovoga... **kome ćete to prodati?**

Marketing u poslovanju

Zaboravite [istraživanje tržišta](#), [ciljne skupine](#) i konkurencije, barem dok razmišljate o poticaju i razmislite onako laički kako da dođem do klijenata? Možda vam na pamet padne [web stranica](#), instagram, facebook, mailing liste, portali za freelance i slično.

Recimo da imate svijest o online marketinškim alatima i da napravite u startu odlično seo optimiziranu web stranicu, znate kada će vam se isplatiti? u roku godinu dvije jer google počne rangirati stranicu tek kada je stara godinu dvije i ako se puni sadržajem svaki mjesec, kako ćete pokriti troškove svaki mjesec recimo dvije godine kako biste profitirali od web stranice? Isto vam je sa facebook stranicom i instagramom jedino što se stranice uopće ne rangiraju organski već morate plaćati svaki mjesec pratitelje i reklame kako biste za godinu dvije imali zajednicu oko [usluga](#) ili proizvoda.

Napredak u poslovanju, posebno na početku, zahtijeva više od samo oslanjanja na online marketinške alate. To je igra strpljenja i [strategije](#) koja mora biti usmjerena na stvaranje dugoročnih odnosa s klijentima i razvijanje pouzdane baze klijenata.

1. Mreža Kontakata i Pregovori

- Razvijanje jake mreže kontakata prije pokretanja poslovanja može biti ključno. Pregovori s potencijalnim klijentima ili dogovori s prethodnim poslodavcem mogu osigurati početni prihod.
- Oslanjanje na već postojeće odnose i povjerenje može biti učinkovitiji način za brzi početak poslovanja nego pokušaj izgradnje baze klijenata od nule.

2. Razumijevanje Tržišta

- Iako se može činiti manje važnim u početku, razumijevanje tržišta, ciljnih skupina i konkurencije je ključno za dugoročni uspjeh.
- Istraživanje tržišta pomaže u identifikaciji tržišnih niša i

potreba klijenata koje možda još nisu zadovoljene.

3. **Strategija Marketinga**

- Osim online prisutnosti, važno je razmotriti i druge marketinške strategije, kao što su lokalno oglašavanje, sudjelovanje na događanjima, radionice, mrežno povezivanje (networking).
- Fokusiranje na izgradnju odnosa s klijentima može biti produktivnije od kratkoročnog ulaganja u online oglašavanje.

4. **Realna Očekivanja od Online Prisutnosti**

- SEO optimizirana web stranica, društvene mreže i online oglašavanje su dugoročni alati. Treba biti svjestan da rezultati ne dolaze preko noći.
- Društvene mreže i online oglašavanje mogu biti korisni za izgradnju brenda i povećanje vidljivosti, ali ne smiju biti jedina strategija za privlačenje klijenata.

5. **Financijsko Planiranje i Upravljanje**

- Ključno je imati realan financijski plan koji uključuje sve troškove poslovanja, kao i strategiju za pokrivanje tih troškova.
- Morate biti spremni na to da će možda proći neko vrijeme prije nego što vaše poslovanje počne generirati profit.

6. **Stalna Evaluacija i Prilagodba**

- Redovito procjenjivanje učinkovitosti vaših marketinških strategija i prilagođavanje planova prema trenutnim tržišnim uvjetima.
- Biti spreman na promjene i prilagodbe u skladu s povratnim informacijama klijenata i tržišnim trendovima.

U konačnici, biti poduzetnik znači biti spreman na stalnu borbu, [učenje](#) i prilagodbu. Uspjeh ne dolazi preko noći i zahtijeva strpljenje, [upornost](#) i [sposobnost](#) prepoznavanja i iskorištavanja prilika. Važno je razumjeti da, dok [poticaji](#) za [samozapošljavanje](#) mogu pružiti početni [kapital](#), dugoročni uspjeh vašeg poslovanja ovisi o vašoj sposobnosti da razvijete održiv [poslovni model](#) i izgradite solidnu bazu klijenata.