

Poglavlje 2

Rađanje dobre poslovne ideje

U ovom poglavlju

Razvijanje velikih ideja

Kako do sjajnih ideja: samostalno ili u grupi

Kako ustanoviti koje su ideje vredne truda

Proveravanje ideja u stvarnom životu

Pisanje poslovnog plana jedan je od najvažnijih koraka kad krećete u nov poslovni poduhvat – ali, to nije prvi korak.

Prvi korak je rađanje dobre poslovne ideje.

Možda već imate ideju koju planirate da realizujete. Ili se vaša ideja još uvek nije sasvim iskristalisala, jer niste sigurni da idete u dobrom pravcu. Moguće je i da ste neodlučni i još uvek razmišljate o tome da uđete u posao s nekim dobrim proizvodom ili uslugom – posao koji bi odgovarao vašim interesovanjima i mogućnostima, i koji bi mogao da uspe u ovom velikom i hladnom poslovnom svetu.

Upravo na sledećim stranicama naći ćete dodatni impuls u vidu saveta i alatki koje možete koristiti da biste: sagledali resurse kojima raspolazete, zatražili mišljenje drugih, osmišljavali ideje sami ili zajedno s drugima, stavili sve svoje ideje na proveru kroz ispitivanje realnih mogućnosti i, konačno, odmerili kolika je verovatnoća da će vaša poslovna ponuda zainteresovati investitore, potrošače i vaše kolege.

Rađanje poslovnih ideja

Svedoci smo da se svet danas kreće brže nego ikad u svojoj istoriji, što se ogleda u svemu – od brzog smenjivanja tehnoloških inovacija, preko naglih uspona i padova poslovnih karijera, do promena ličnih ukusa. Brzina promena može zaista biti vrtoglava i to u poslove unosi dosta neizvesnosti i rizika. Ali, sve te promene donose, takođe, mogućnosti svima onima koji mogu da predvide šta tržište traži, da na te potrebe odgovore upravo takvim proizvodima i uslugama.

Sledeći put kad uhvatite sebe kako kažete: „Zašto se ja nisam toga setila?“ ili „Kako su baš oni to smislili?“ zastanite i, kad o svemu malo bolje razmislite, verovatno ćete shvatiti da su takve zamisli plod uloženog vremena i napora (iako na prvi pogled može izgledati da velike ideje nastaju slučajno, iz srećnih okolnosti).

Da biste se pridružili uspešnim inovatorima, počnite da mislite. U sledećim odeljcima upoznaćemo vas sa isprobanim metodama koje mogu probuditi vašu kreativnost – bilo da se idejama bavite sami ili u grupi – i pomoći da dođete do dobrih ideja za vaš budući poslovni poduhvat.

Mikser za ideje

Ljudi su kreativna bića. Naši izumi su kamioni, avioni, računari, skije i daske za skijanje; napravili smo *Ratove zvezda* i *Labudovo jezero*, kreirali sportsku i modnu odeću, izmislili sijalice, rokenrol, sigurnosnu iglu, pelene za jednokratnu upotrebu... Motivi za nastajanje novih ideja su različiti:

- ✓ **Spasavanje života:** vakcina, vazdušni jastuci, posni sir
- ✓ **Ispoljavanje najdubljih osećanja:** poezija, slikarstvo, filmovi, ples, muzika
- ✓ **Druženje i rasonoda:** razne igre, roleri, takmičenja i nadigravanja

Niko nema tapiju na velike ideje i zato, budite kreativni. Naravno, nećete preko noći postati kreativni genije, ali uz malo truda i uloženog vremena i nakon preduzetih nekoliko osnovnih koraka, i same će vas iznenaditi napredak o kakvom, možda, niste ni sanjali!

Da biste lakše sagledali šta možete postići na kreativnom planu, upotrebite naš mikser za ideje. Preduzmite nekoliko koraka prema sledećem receptu:

1. **Uzmite par kockica (za igranje), nekoliko listova papira i obrasce 2-1, 2-2, i 2-3 s pratećeg CD-a.**
2. **Uzmite obrazac 2-1 s CD-a (pogledajte sliku 2-1) i popunite redove na sledeći način:**

- U prvom redu navedite nešto o sebi – na primer, „Volim decu“, „Leže mi računari“, „Veoma sam pedantna osoba“, „Najbolje radim sama (sâm)“ ili „Uvek nešto dobro smislim“.
- U drugom redu navedite stvari koje volite da radite. To može biti i hobi kao što je igranje igrice, slušanje klasične muzike, padobranstvo, restauriranje starog nameštaja ili čitanje.
- U trećem redu navedite nekoliko proizvoda ili usluga koje volite da koristite. Da li su to e-bankarstvo, iPod, usluge dnevnog pansiona za pse ili, možda, sobni trener?
- U četvrtom redu maštajte o proizvodima ili uslugama za koje biste želeli da postanu deo svakodnevice. Mobilni telefon koji koristi solarnu energiju, kola na električni pogon, ili nešto treće?



STVARI KOJE SU MI OMILJENE		
Tri važna podatka o meni:		
1. Volim putovanja	2. Rođeni sam organizator	3. Volim da kupujem
Tri stvari kojima zaista volim da se bavim:		
4. Trijatlon	5. Rad na računar	6. Sakupljanje narodnih rukotvorina
Tri proizvoda ili usluge koje volim da koristim:		
7. Specijalizovani katalozi	8. Turističke Internet prezentacije	9. Sobni bicikl
Tri proizvoda ili usluge za koje želim da postanu stvarnost:		
10. Digitalni novac	11. Sklopivi bicikl	12. Instant hologrami

Slika 2-1:

U obrazac 2-1 sa CD-a upišete lične osobine i interesovanja.



3. Promesajte sve sastojke upisane u obrazac 2-1 i rezultate unesite u obrazac 2-2 s CD-a.

Na slici 2-2 prikazano je kako izgleda popunjen obrazac 2-2. A evo kako ćete da dođete do toga:

- Bacite kockicu i dobijeni broj upišite u prvi okvir kolone *a*.
- Ponovo bacite kockicu i dobijeni novi broj upišite u prvi okvir kolone *b*.
- Bacajte i dalje i upisujte brojeve u preostale okvire kolona *a* i *b*.
- Vratite se na obrazac 2-1 i pogledajte koje su to vaše ideje i interesovanja izvučeni na kocki, tj. čiji brojevi su upisani u obrazac 2-2. U kolonu *c* obrasca 2-2, u svaki red posebno, upišite kombinaciju izvučenih sastojaka iz kolona *a* i *b*, kao što je prikazano na slici 2-2.

MIKSER ZA IDEJE – PROMEŠAJTE SASTOJKE I UPARITE SVOJA INTERESOVANJA

a. 10	b. 3	c. Volim da kupujem i želela (želeo) bih da postoji digitalni novac.
6	11	Sakupljam narodne rukotvorine i želela (želeo) bih da postoji sklopivi bicikl.
7	5	Volim računare i specijalizovane kataloge.
2	9	Rođeni sam organizator i volim sobni bicikl.
8	4	Volim turističke Internet prezentacije i trijatljon.

Slika 2-2:

U obrazac 2-2 unesite rezultate bacanja kockice, jer bi odatle mogle da proizađu neke poslovne ideje.

Imajte strpljenja da izvedete ovaj korak do kraja i da, bacanjem kockica, tj. slučajnim izborom, uparite svoja interesovanja. Neki od dobijenih rezultata biće dobra kombinacija vaših osobina s proizvodima ili uslugama koje volite. Drugi će biti kombinacija sastavljena samo od vaših osobina. Negde će se pojaviti samo dva proizvoda ili dve usluge. Neki rezultati biće sasvim novi i maštoviti, a neki neće imati nikakvog smisla. U svakom slučaju, idite do kraja. Ovaj proces navešće vas da razmišljate i *izvan zadatog okvira* i omogućiti da svet oko sebe vidite iz sasvim novog ugla. Sjajne ideje često izgledaju dosta čudno u početku. (Setite se, na primer, ideje o pričaonicama na Webu ili daskama za skijanje. I ko bi se uopšte – na prvi pogled – primio na ideju o kamenčićima s plaže kao kućnim ljubimcima?*) Ne zaboravite ni to da većina kreativnih ideja nastaje kombinovanjem već poznatih stvari iz realnog sveta oko nas, na nov i drugačiji način (setite se „brze hrane“, na primer, ili radio-aparata za kola).

4. Iz ovog postupka izvucite bar dve obećavajuće poslovne ideje.

Na slikama 2-1 i 2-2 prikazano je kako radi mikser za ideje. Prva dva bacanja kocke zabeležena na slici 2-2 kažu nam da kombinujemo brojeve 10 i 3. Ako se vratimo na sliku 2-1, videćemo da se broj 3 odnosi na ličnu osobinu „Volim da kupujem“, dok se pod brojem 10 nalazi zapisana želja da postoji digitalni novac. Povežite ove dve stvari i doći ćete do zaključka: „Volim da kupujem i želela (želeo) bih da postoji digitalni novac“.



* Modni hir držanja kamenčića kao kućnih ljubimaca (engl. *pet rock*) pojavio se 1975. godine i trajao samo šest meseci. Ipak, njegov izumitelj – Gary Dahl – postao je dolarski milioner! (Prim. prev.)

U redu, nije svaka ovako smućkana kombinacija dobitna. Na primer, ideja „skupljam narodne rukotvorine i voleo bih da postoji sklopivi bicikl“ pomalo je čudan spoj. Ali, „volim turističke Internet prezentacije i trijatlone“ može da vas navede na zamisao o izradi Internet prezentacija putovanja za trijatlone.

Na slici 2-3 prikazana su dva dosta dobra koncepta proizašla iz opisanog korišćenja miksera za ideje.

Videli ste šta se dešava kad promućkate ideje? Pošto ste shvatili značaj tog postupka, primenite ga s vremena na vreme, koristeći neke novootkrivene lične osobine i ponovo bacajte kockice da bi vam se stalno otvarale nove mogućnosti. Uključite prijatelje, ili organizujte zabavu s mikserom za ideje posle porodične večere. Zapišite dobre ideje čim se jave.

	MIKSER ZA IDEJE – PROMUĆKAJTE I ISPLIVAĆE SJAJNE POSLOVNE IDEJE
Slika 2-3: <i>U obrazac 2-3 unesite nekoliko dobrih ideja koje će isplivati svaki put kad koristite mikser za ideje.</i>	Ideja #1: Internet ponuda roba specijalizovanih prodavnica iz celog sveta, sa sistemom centralizovanog naručivanja i plaćanja.
	Ideja #2: Turistička kompanija za organizovanje putovanja na razna sportska takmičenja, sa obezbeđenom uslugom keteringa za putnike – sportiste amatere.

Postizanje timske kreativnosti (pomoću krofni i bureka ili bez toga)

Udružite nekoliko mudrih glava i možete imati pravi uragan promišljanja. Kreativni proizvod zavisice od prirode pojedinaca koje ste okupili u grupu (što dinamičniji, motivisaniji i inovativniji ljudi, to bolje) i veštine komuniciranja kojom se odlikuje vođa grupe.

Najbrži način da sasećete bilo koju ideju jeste da izgovorite bilo šta slično ovome:



- ✓ Ovo neće valjati.
- ✓ Nismo još spremni za to.
- ✓ To nije primenljivo.
- ✓ Ovo već postoji.
- ✓ Ovo je obična glupost.

Ljudi koji čine grupu moraju saslušati sve iznete ideje, kako bi se stvorilo zdravo okruženje upravo radi razvijanja ideja.

Povećajte svoju kreativnost

Gde nastaju kreativne ideje? Deo jednog neformalnog istraživanja sadrži odgovore nekih kreativnih pojedinaca na pitanje pri

kojim aktivnostima i u kojim situacijama najčešće dolazi do dobrih ideja. Uobičajeni odgovori nalaze se na sledećoj listi:

Pod tušem	Za vreme vežbanja	U toku poslovnog sastanka
Na putu do posla	Tokom meditiranja	Dok čitam
Pred spavanje	U šetnji	Dok sedim za stolom
Neposredno nakon buđenja	U razgovoru s prijateljima	Kad sam pod pritiskom
U trenucima potpunog mira	Kad sam na odmoru	Dok dremam
Dok aktivno mislim o tome	Noću	Kad sanjam

Prepoznajte situacije koje kod vas pobuđuju kreativnost i tokom sledećih nekoliko nedelja potrudite se da što duže budete u

takvim situacijama. Rezultat toga može da bude povećan stepen kreativnosti.



Primenite DZP sistem u negovanju ideja

Sigurno ne želite da odbacite sasvim nove ideje pre nego što im date šansu da se razviju; zato bi trebalo da preduzmete sledeća tri koraka *DZP sistema*:

- ✓ *D* je od reči *dopadljivost* i označava prvi korak: „Šta mi se dopada u vezi s vašom idejom...” Počnite s pozitivnim komentarima kako biste ohrabрили ljude da iskažu svaku kreativnu ideju do koje dođu.
- ✓ *Z* je od reči *zabrinutost*, kao kad se u drugom koraku pitate: „Šta me zabrinjava u vezi s vašom idejom...” Pokazivanjem zabrinutosti, otpočeće razgovor koji otvara i proširuje kreativne procese. Ako ukažete na to šta vas brine, verovatno je da će neko iz grupe ponuditi kreativno rešenje.
- ✓ *P* je od reči *predlozi*, kao kad u trećem koraku kažete: „Imam nekoliko predloga...” Ponudeni predlozi podstaknuće na dalje razmišljanje, što može da proizvede niz sasvim novih ideja.

Priprema sastanka

Ne zaboravljajući na tri koraka *DZP sistema*, možete da se posvetite pripremi grupe za sastanke:

1. Počnite s malom grupom ljudi kojima verujete i koje uvažavate.

Možete se obratiti prijateljima, rodacima, poznanicima iz iste profesije – svakome za koga mislite da bi mogao izneti nove i korisne ideje i doprineti napretku.

2. Pozovite par brbljivaca.

Razmislite o tome da pozovete i nekoliko ljudi koji su u stanju da svojim brbljanjem navedu članove grupe da prošire krug razmišljanja, koji stalno preispituju pretpostavke i koji da povedu grupu u novim i neočekivanim pravcima – bez obzira na to što vas takve osobe pomalo nerviraju.

3. Izaberite pravo vreme i mesto.

Da biste podstakli kreativnost, menjajte mesta sastanaka. Idite u neki park, kafić ili foaje hotela. Uvek ista mesta sastajanja mogu da vode u ista stara razmišljanja – zato, budite maštoviti, povedite ih na novo mesto i pobudite njihovu inventivnost.

4. Odredite osnovna pravila.

Objasnite članovima grupe šta očekujete od njih. Upoznajte ih sa DZP sistemom (videti prethodni odeljak) kako bi, znajući šta se očekuje od njih, mogli davati svoj pozitivan doprinos na sastanku.

5. Budite vođa grupe.

Vodite proces napred, ali nemojte se pretvoriti u diktatora. Koristite sledeće taktike:

- Ohrabrite alternativna razmišljanja: *Na koji još način možemo to da postignemo?*
- Podstičite vizionarska razmišljanja: *Šta bi bilo kad ne bismo imali ograničenja?*
- Nadite nove uglove posmatranja: *Kako bi dete gledalo na ovo?*
- Tražite precizna objašnjenja: *Šta tačno mislite?*
- Izjasnite se o sledećim koracima: *Kojim putem dalje?*

6. Beležite rezultate.

Odredite nekoga ko će voditi beleške na sastanku, ili snimite razgovor tako da ga kasnije možete preslušavati. Ne zaboravite da se najbolje ideje često rađaju iz komentara ubačenih sa strane, spontano i uzgred, pa obratite pažnju i na njih, baš kao i na glavnu diskusiju.

7. Prelistavajte zabeleške i sumirajte ideje dok su još sveže u sećanju.

Neposredno nakon završenog sastanka punog genijalnih misli, izvucite tri-četiri ideje na kojima želite dalje da radite.

Pronađite ideju u svom poslovnom okruženju

Jedna anketa sprovedena u 500 američkih kompanija s najbržim rastom, pokazala je da je gotovo polovina izrasla upravo iz prethodnog radnog okruženja njihovih osnivača. Drugim rečima, osnivači ovih kompanija došli su na ideju o započinjanju sopstvenog biznisa pošto su se osvrnuli na svoj dotadašnji posao i zaključili kako „*mora* postojati bolji način da se ovo radi“.

Preuzimanje dobrih ideja

Da bi posao bio uspешan, nije uvek neophodno imati originalnu ideju.

Pre nekoliko godina, jedan profesionalni kuvar iz Kalifornije, dok je bio na odmoru u Španiji, otkrio je *tapas*, tradicionalno jelo u obliku štapića koje Španci jedu za večeru. U trenutku mu je postalo jasno da bi se i ljudima u Los Anđelesu *tapas* veoma dopao. Štaviše, znao je da bi uživali u samoj činjenici da imaju nešto što potiče iz grada kao što je Barselona. Odlučio je da preuzme ideju i da na jug Kalifornije donese tradicionalno špansko jelo. Širom Los Anđelesa otvorio je niz lokala u kojima se sprema *tapas*, i tako je izazvao veliku zainteresovanost u celoj Americi.

Stavljanje ličnog pečata na postojeću zanimljivu ideju može da bude isto tako ubedljivo kao i preuzimanje dobrih ideja (slučaj s *tapas* štapićima), ili isto tako jednostavno kao preuzimanje dobrog poslovnog

koncepta i njegova primena na sopstvenom tržištu – kao što su brojni preduzimljivi ljudi sledili kalifornijskog kuvara pa su u gradovima širom Amerike otvorili lokale u kojima se spremaju *tapas* štapići.

Setite se samostalnih radionica za bojenje grnčarije, kojih u današnje vreme ima gotovo svuda. Ideja se razvila iz tradicionalnog i veoma cenjenog umeća oslikavanja porcelana koje potiče iz Kine. Ima ljudi koji žele da poseduju takve predmete, ali su oni mnogima nedostupni i – rodila se ideja. Neko je odlučio da počne sam time da se bavi, što je ohrabrilo i druge. A ljudi preduzetničkog duha prilagodili su ovu ideju i ostvarili različite sopstvene poslovne aktivnosti: prodavnice za hobiste, radionice za obradu stakla, pločica i izradu mozaika, ateljea za izradu keramičkih predmeta, izdavanje knjiga o oslikavanju grnčarije i Internet prodavnice.



Kad razmišljate o novim poslovnim mogućnostima, imajte u vidu činjenicu da 99 procenata svih vrsta poslova (kako tradicionalnih, tako i novih) može da se svrsta u tri opšte kategorije:

- ✓ izrada proizvoda za prodaju
- ✓ uslužne delatnosti
- ✓ distribucija i isporuka

Razmotrite asortiman proizvoda koji nudite:

Možete li da postignete bolji kvalitet proizvoda inoviranjem načina njihove proizvodnje?

Možete li da zamislite nov proizvod koji će potpuno zameniti postojeće?

Razmotrite pitanja koja se nameću u vezi sa uslugama koje pružate:

Da li su vaše usluge stalno tražene?

Šta do sada nije urađeno, a trebalo bi uraditi?

Na šta se žale klijenti?

Postavite sebi slična pitanja i o vašem načinu distribucije i isporuke:

Gde se javljaju najozbiljnija uska grla?

Možete li smisliti nešto pametno da poboljšate način distribucije?

Imate li viziju o sasvim novom sistemu isporuke?

Prepoznavanje poslovnih mogućnosti

Prema Tomasu Edisonu: „Genija čini samo 1 procenat inventivnosti i 99 procenata znoja“. Isto važi i za uspešnog poslovnog čoveka. Ideja je onaj inspirativni deo i do nje se dolazi promišljanjem, analiziranjem i u nastupima nadahnuća. Ali, kad počnete da razmišljate kako bi vaša ideja mogla da preraste u ozbiljan poslovni poduhvat, tada nastupa znojenje.

Ispitajte svoje poslovne ideje na prvom testu

Nakon razmišljanja i analiziranja tržišta, i posle nekoliko „upaljenih lampica“, možda ste sakupili punu fioku obećavajućih poslovnih ideja. Sledeća dva načina razmišljanja pomoći će vam da izdvojite samo one ideje koje imaju realne izgleda na uspeh:

- ✓ **Usredsredite se samo na one ideje koje vas zaista privlače.** Realizacija neke ideje zahteva mnogo energije, strpljenja i više vremena nego što ste, možda, u početku pomislili. Samo zainteresovanost i ljubav prema nekoj ideji mogu da održe vašu motivisanost na putu do uspeha.
- ✓ **Izdvojite samo one ideje koje možete da poduprete.** Ako smatrate da nemate načina ili energije da neku od ideja izvučete iz fioke i prenesete u stvarni svet, odbacite je.



Pri razmatranju svake ideje ponaosob, odgovorite na pitanja iz obrasca 2-4, Upitnik za procenu uspeha poslovnih mogućnosti, i popunite ga. To će vam biti od pomoći pri izboru između više mogućnosti. Zabeležite svoje odgovore i razmislite o svakoj ideji koja sakupi 24 poena, a one s još većim brojem poena shvatite veoma ozbiljno. Jedini izuzetak od ovog pravila: ako je vaša obećavajuća ideja visoko vrednovana na svakom pitanju osim na pitanju pod brojem 3 (Da li je ovo posao kojim zaista želim da se bavim?), onda je to odlična ideja za nekog drugog – ne i za vas.



Prethodni obrazac, Upitnik za procenu uspeha poslovnih mogućnosti, koristite kao prvi test za svaku ideju. Međutim, čak i ideja koja sakupi visok broj poena, mora da preskoči i ostale prepreke. Ipak, na osnovu samo ovog prvog testa, tj. na osnovu visokog broja poena, znaćete da se radi o ideji koju vredi pogurati.

UPITNIK ZA PROCENU USPEHA POSLOVNIH MOGUĆNOSTI										
1. Opišite svoju ideju u dve-tri rečenice.										
2. Budite iskreni i ocenite svoju ideju na skali od 1 do 10: sa 1 biste mogli da obeležite ideju koja je „jedina stvar koju smo u ovom trenutku mogli da iznedrimo“, a sa 10 „ovo je najbolja ideja još od hleba isečenog na kriške“. Zaokružite ocenu.										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3. Ozbiljno razmislite o tome šta bi sve bilo potrebno da uradite kako bi se vaša ideja pretvorila u stvarnost. Da li je ova ideja – i ova vrsta posla – ono što vas interesuje i čime zaista želite da se bavite? Na skali od 1 do 10 zaokružite svoj odgovor: 1 za odgovor „tako-tako“, a 10 za odgovor „veoma me interesuje upravo to.“										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
4. Zamislite sebe kako ubeđujete nekog investitora da uloži svoj teško zaraden novac u vašu ideju koja tek treba da se ostvari. Koliko je teško ubediti nekoga sa strane, ko je po prirodi stvari skeptičan, da vaša ideja ima izgleda na uspeh i da će ostvariti dobit? Zaokružite odgovor na skali od 1 do 10: 1 za odgovor „veoma teško“, a 10 za „ništa lakše“.										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
5. Budite objektivni koliko god je moguće i odgovorite na pitanje kakvi su izgledi da se vaša ideja razvije u stvarni poslovni poduhvat. Ocenite te izgleda: 1 bi značilo „sve je to na dugačkom štapu“, a 10 „garantovan je uspeh preko noći“.										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Obrazac 2-4: Popunite ovaj upitnik i procenite svaku novu poslovnu ideju.

Sužavanje izbora

Pošto ste sastavili kratku listu potencijalnih poslovnih poduhvata i popunili Upitnik za procenu uspeha poslovnih mogućnosti, obrazac 2-4 na osnovu kog ćete izdvojiti samo ideje koje imaju izgleda na uspeh, potrebno je da i njih dalje analizirate kako biste izabrali onu koju ćete podržati. Nema te čarolije koja bi mogla da reši problem umesto vas, ali kad odgovorite na neka od pitanja koja slede, veoma brzo će vam se razjasniti dilema ima li neka ideja sve što je neophodno da bi preasla u stvarni biznis.



Popunite detaljno obrazac 2-5, nakon čega će se iznedriti neke odluke o vašim prvobitnim poslovnim predlozima. Ako pažljivo osmislite svoje odgovore, kroz njih će vam se s velikom vjerovatnoćom ukazati ideja koja bi mogla biti vaš pobjednički poslovni koncept.

Ako teško dolazite do odgovora na pitanja iz obrasca 2-5, to može značiti da ni vama samima vaša ideja još nije sasvim jasna pa je ne možete dalje razvijati. To ne znači da treba da je napustite, već da, pre preduzimanja sledećeg koraka, potpunije sagledate sve okolnosti. Na primer, ukoliko ne možete lako da odgovorite na pitanje koje ćete potrebe kupaca zadovoljiti, ili kako ćete ostvariti dobit, znači da još niste uradili domaći zadatak.

Proverite ideju u stvarnosti

Pošto vaša ideja prođe kroz prethodna procenjivanja, možete očekivati iznenađujuću snagu osećaja sumnje, kakav je iskusio svaki preduzetnik koji je ikada razmišljao o osnivanju novog preduzeća.

Pitaćete se: „Da li je ovo zaista tako dobra ideja?“ i „Koga ja to zavaravam?“. To, međutim, ne znači da vam nedostaje samopouzdanje, nego da je došao trenutak da zastanete i uverite se da ste na pravom putu, upravo na onom kojim želite da idete. Ukratko, potrebno je da proverite svoju ideju u stvarnosti.

Pisanje poslovnog plana predstavlja, u stvari, niz testova za proveru ideje u stvarnosti. Pažljivim promišljanjem svakog aspekta poslovne ideje u procesu planiranja, to jest izrade poslovnog plana – počev od proizvoda ili usluga koje nudite, pa do konkurenata s kojima se srećete i kupaca kojima se obraćate – suočavate se sa stvarnim situacijama na kakve nailazite kad ste u poslu. Stoga, prvo se morate uveriti da ste na pravom putu.

Potražite i drugo mišljenje

Kako biste bili sigurni da ste na dobrom putu, prodiskutujte o svojoj poslovnoj ideji i planovima s prijateljima ili osobama u koje imate poverenja. Ono što vam je zaista potrebno u trenutku odluke jeste *mentor* koji se odlikuje sledećim osobinama (ili bar većinom njih):

- ✓ Da ima iskustva u vođenju biznisa u oblasti o kojoj i vi razmišljate, ili bar u sličnom poslu.
- ✓ Da je iskren i da vam može slobodno kazati istinu, bilo da je to: „Ideja je odlična. Drži se toga!“ ili „Da sam na tvom mestu, još bih malo razmislio“.
- ✓ Da to bude neko koga poštujete i zbog čije se iskrene kritičnosti nećete osećati povređeno.

Razmišljajte o tome da se obratite kolegama s kojima ste nekad sarađivali, svojim nastavnicima ili profesorima, prijateljima s fakulteta, ili drugim saradnicima.

OBRAZAC ZA ISPITIVANJE POSLOVNIH MOGUĆNOSTI
1. Opišite svoje poslovne mogućnosti u dve-tri rečenice.
2. Navedite tri najvažnije karakteristike proizvoda ili usluge koje mislite da ponudite.
3. Koje osnovne potrebe kupaca zadovoljava vaš proizvod ili usluga?
4. Ukratko opišite ko su mogući kupci vašeg proizvoda ili usluge.
5. Navedite dva ili tri postojeća proizvoda ili usluge koji već zadovoljavaju slične potrebe.
6. Zbog čega bi kupci, od svih postojećih proizvoda i usluga, odabrali upravo one koje vi nudite?
7. Kako ćete doći do kupaca?
8. Kako planirate da ostvarite dobit?

Obrazac 2-5: *Odgovori na pitanja iz ovog upitnika pomoći će vam da ispitajte vrednost svake poslovne ideje koju razmatrate.*



Prijatelji i članovi porodice vam mogu, ponekad, pomoći dobrim savetom ili predlogom, ali emotivne veze često ometaju potpunu iskrenost i objektivnost. Ukoliko ipak, želite i njihov savet, unapred postavite osnovna pravila. Tražite da čujete njihove predloge, komentare i konstruktivnu kritiku. Koliko god komentari bili pozitivni ili negativni, nemojte ih shvatati lično.



Osim obraćanja mentoru, dobro bi bilo da nađete i osobu koja će biti „davalov advokat“; on bi vam pomogao da svako pitanje koje razmatrate sagledate i s nepovoljne strane. Trebalo bi da ta osoba bude krajnje kritična prema svakoj ideji koja se nađe na stolu – svakako ne na destruktivan način – ali neka to bude neko dovoljno skeptičan, ko razmišlja u stilu „prvo, lov na sunce“ ili „pove-rovaću kad vidim“.

Procenite sami

Kad budete uvereni da ste pronašli pravu priliku da razvijete svoj posao, morate odgovoriti bar na još jedno pitanje: „Da li imam sve što je neophodno da ovu mogućnost pretvorim u jednu uspešnu priču?“

Kad među generalnim direktorima vidite neke obične ljude koji su postali milioneri i pre svoje 25. godine, i preduzetnike koji, dok se voze sportskim kolima, mobilnim telefonima izdaju uputstva, a za to vreme vrednosti njihovih akcija rastu, setite se: talenat i naporan rad. Da biste postigli uspeh, morate pokazati i jedno i drugo, a da biste se vinuli u visine, ili bili uspešni u sopstvenom poslu, morate biti disciplinovani, verovati u uspeh i biti u stanju da živite s neizvesnostima koje su vaš neizbežan pratilac od onog trenutka kad se opredelite da samostalno uđete u posao.



Da biste procenili sopstvene prednosti i slabosti, preduzmite prvi korak – odgovorite, što iskrenije, na 20 pitanja iz obrasca 2-6. Znajte da ne postoji savršen rezultat. Cilj ove vežbe je da ukaže na vaše najjače i najslabije strane, tako da one dobre možete iskoristiti, a slabe kompenzovati.

Kad budete pregledali svoje odgovore, vodite računa o sledećem:

- ✓ Oblasti koje ste ocenili sa „slabo“ predstavljaju vaše najslabije tačke. Budite spremni da ove nedostatke kompenzujete.
- ✓ Oblasti koje ste ocenili sa „odlično“ predstavljaju vaše prave prednosti i potencijal na koje se možete osloniti kad se upuštate u sopstveni poslovni poduhvat.



Ne zaboravite da svaka od vaših osobina, bilo da predstavlja vašu prednost ili slabost, nema podjednak uticaj na vaš poslovni uspeh. Na primer, ako planirate da budete vlasnik preduzeća sa isključivim pravom vlasništva kada posao uglavnom obavljate sami, sposobnost rukovođenja osobljem ne znači mnogo, ali je zato lična motivacija od prvorazredne važnosti. Ili, ako vaš posao zahteva direktno obraćanje klijentima, onda su veštine komuniciranja neophodne.

PREGLED LIČNIH OSOBINA KOJE UKAZUJU NA MOJU SNAGU I MOJE SLABOSTI			
Budite iskreni i ocenite svoje sposobnosti u sledećim područjima:			
1. Određujem ciljeve i trudim se da ih ostvarim u planiranom roku:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
2. Donosim odluke i izvršavam zadatke:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
3. Sastavljam složene planove i vodim računa o njihovom efikasnom ispunjavanju:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
4. Ostajem usredsređena (usredsređen) na zadatak kojim se trenutno bavim:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
5. Istovremeno obavljam više zadataka:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
6. Procenjujem karakter neke osobe:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
7. Dobro se slažem s drugim ljudima i iz njih izvlačim ono najbolje:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
8. Sagledavam problem s više strana i tek onda donosim odluku:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
9. Predvodim tim, čak i kad postoje neslaganja među članovima:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
10. Razumem šta motivise druge ljude:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
11. Razrešavam nesporazume među ljudima:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
12. Govorim ono što mislim i mislim ono što kažem:			
<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>

Obrazac 2-6: Koristeći ovaj upitnik, procenite svoje jake strane i svoje slabosti.

13. Ostajem pribrana (prijbran) čak i kad svi ostali više nisu:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
14. Mogu da kažem „ne“:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
15. Vodim računa o svim detaljima projekta:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
16. Imam u vidu i širu sliku:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
17. Donosim prelomne odluke pod pritiskom:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
18. Prilagođavam se promenjenim okolnostima:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
19. Preuzimam rizik:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
20. Preuzimam odgovornost, čak i kad stvari krenu naopako:	<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>

Obrazac 2-6, strana 2.



Kad popunite obrazac 2-6, obeležite prvih šest osobina koje smatrate najvažnijim za uspeh u vašem poslu. Za trenutak zanemarite kako ste procenili sebe u svakoj od datih oblasti. Ako ste slabi u nekoj važnoj oblasti, to još ne znači da nemate ono što je potrebno da biste ideju pretvorili u posao, ali to vam otkriva područja rada u kojima ćete morati da uložite dodatni napor kako biste kompenzovali taj nedostatak. Na primer, ako ne umete da vodite računa o detaljima, a oni su važni da biste bili uspešni u svom poslu, ova vežba će vam skrenuti pažnju na činjenicu da ćete možda morati angažovati pomoćnika ili moljakti nekog kolegu da dovrši ono što vam je promaklo.

Da biste sagledali kako neke od vaših ličnih osobina – bez obzira na to da li se radi o prednostima ili slabostima – odgovaraju potrebama posla kojim namećete da se bavite, odaberite prvih šest osobina iz obrasca 2-6 i uporedite ih sa svojim ličnim sposobnostima. Da biste to uradili, koristite obrazac 2-7 s pratećeg CD-a (videti sliku 2-4).

LIČNE OSOBINE KOJE ČINE MOJU SNAGU I MOJE SLABOSTI

<i>Slabo</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Dobro</i>	<i>Odlično</i>
Vodim računa o svim detaljima projekta			Sastavljam planove i vodim računa o njihovom ispunjavanju
		Određujem ciljeve i brinem o njihovom ostvarenju	Istovremeno obavljam više zadataka
	Preuzimam rizik	Prilagođavam se promjenjivim okolnostima	

Slika 2-4:

Važno je da osobine koje su vaša prednost podupiru poslovnu ideju koju imate, kao i da na vreme uočite svoje slabosti.



Držite jedan primerak popunjenog obrasca 2-7 u svojoj beležnici ili pored računara. Na taj način ćete stalno imati pored sebe podsetnik o sopstvenim prednostima na koje uvek možete da računate, kao i o onim oblastima u kojima vam je potrebna pomoć.

Obrasci na pratećem CD-u

Obrazac 2-1	Stvari koje su mi omiljene	Prvi korak u vežbi koja vam pomaže da mislite kreativno o novim poslovnim mogućnostima.
Obrazac 2-2	Mikser za ideje – promešajte sastojke i uparite svoja interesovanja	Drugi korak u vežbi koja vam pomaže da mislite kreativno o novim poslovnim mogućnostima.
Obrazac 2-3	Mikser za ideje – promućkajte i isplivaće sjajne poslovne ideje	Poslednji korak u vežbi koja vam pomaže da mislite kreativno o novim poslovnim mogućnostima.
Obrazac 2-4	Upitnik za procenu uspeha poslovnih mogućnosti	Pitanja koja vam pomažu da odlučite koje su poslovne ideje vredne truda.

Obrazac 2-5	Obrazac za ispitivanje poslovnih mogućnosti	Odgovorite na pitanja koja će vam pomoći da sagledate neke važne detalje u vezi s poslovnim idejama koje razmatrate.
Obrazac 2-6	Pregled ličnih osobina koje ukazuju na moju snagu i moje slabosti	Pregled koji vam daje realan profil vaših poslovnih mogućnosti i vaših ličnih osobina.
Obrazac 2-7	Lične osobine koje čine moju snagu i moje slabosti	Alatka koja vam omogućava da uporedite svoje mogućnosti s ličnim osobinama koje su važne za uspešno bavljenje poslom o kom razmišljate.
