



# Jesi li stvarno spreman/na na samozapošljavanje?

Koraci za realnu procjenu prije prijave  
za poticaje i pokretanja vlastitog  
poslovanja.

---

LIBERO RAČUNOVODSTVO I SAVJETOVANJE

---

## SAMOZAPOŠLJAVANJE BEZ ILUZIJA: DONOŠENJE ODLUKE NA TEMELJU ČINJENICA

Dati otkaz i pokrenuti vlastiti posao mnogima zvuči kao sloboda. Fleksibilno radno vrijeme, vlastite odluke i veća zarada. A kada se u cijelu priču uključe i poticaji za samozapošljavanje, odluka se čini još lakšom. No, prije nego što napraviš taj korak, zastani na trenutak.

Poticaji mogu biti snažan početni vjetar u leđa. Mogu pomoći u kupnji opreme, pokrivanju doprinosa i prvih troškova te stvaranju početne stabilnosti. Ipak, treba imati na umu da oni nisu poslovni model, nisu jamstvo prihoda niti su garancija da će poslovanje opstati nakon prve dvije godine.

Istina je jednostavna, prve dvije godine poduzetništva rijetko su ravna linija. Postoje mjeseci kada ide bolje nego što si očekivao/la. Postoje i oni kada se pitaš jesi li donio/a ispravnu odluku. U tom razdoblju ne presuđuje samo ideja. Presuđuje disciplina, odgovornost, financijska realnost i sposobnost prilagodbe.

Ovaj vodič neće te motivirati praznim frazama.  
Neće ti reći da je sve lako.

Umjesto toga, pomoći će ti da realno procijeniš:  
Jesi li spreman/na na poduzetništvo?  
Imaš li uvjete za dobivanje poticaja?  
Razumiješ li financijsku stranu odluke?  
Imaš li temelje za održivo poslovanje?

Samozapošljavanje može biti najbolja profesionalna odluka u tvom životu, ali samo ako je donesena svjesno, informirano i odgovorno.

## POTICAJI SU POČETAK, NE CILJ...

Kada sredstva sjednu na račun, lako je osjetiti olakšanje. Taj trenutak daje osjećaj potvrde, ideja je prošla, poslovni plan je odobren, sada sve "kreće". No upravo tada počinje stvarni posao.

Poticaji služe da pokrenu poslovanje, ali ne i da ga nose dugoročno. Način na koji ćeš upravljati tim novcem u prvim mjesecima često je presudan za ono što slijedi nakon isteka ugovorne obveze. Dio sredstava nije potrebno pravdati računima i to mnogima stvara dojam dodatne slobode. Međutim, prava poduzetnička zrelost pokazuje se upravo u tom dijelu. Novac koji ne moraš opravdavati najčešće je onaj koji trebaš najmudrije rasporediti. U praksi to znači razmišljati nekoliko mjeseci unaprijed.

Hoće li prihodi odmah biti stabilni? Vrlo vjerojatno neće. Tržište treba vrijeme da te prepozna. Klijenti/kupci trebaju vrijeme da steknu povjerenje. Tvoja ponuda treba vrijeme da se izbrusi.

Zato je razumno dio sredstava promatrati kao sigurnosnu mrežu za razdoblja kada prihod neće pratiti tvoja očekivanja. Dio je pametno usmjeriti u vidljivost i marketing, jer bez tržišta nema ni poslovanja. Dio može biti ulaganje u znanje i razvoj, jer kvaliteta usluge ili proizvoda često čini razliku između preživljavanja i rasta.

U slučaju dobivanja poticaja, ugovor traje dvije godine s razlogom. To razdoblje obično je dovoljno dugo da se poslovanje testira u različitim okolnostima. U tom vremenu upoznaješ svoje tržište, prilagođavaš cijene, mijenjaš pristup, ponekad i redefiniraš cijelu ponudu. Prihodi rijetko dolaze ravnom linijom. Postoje mjeseci koji nadmaše očekivanja i oni koji ih ozbiljno spuste. Takve oscilacije nisu znak neuspjeha, nego dio razvoja.

Stabilnost se ne događa preko noći. Ona se gradi kroz kontinuirani rad, spremnost na učenje i prilagodbu te, možda najvažnije, kroz osobnu disciplinu. U poduzetništvu nitko ne postavlja rokove umjesto tebe. Nitko ne kontrolira tvoju organizaciju dana. Upravo zato odgovornost postaje svakodnevna odluka.

Poticaji mogu otvoriti vrata, ali ono što ćeš učiniti nakon toga određuje hoće li poslovanje zaista zaživjeti.

## SLOBODA DOLAZI S ODGOVORNOŠĆU

Jedan od najčešćih razloga zbog kojih ljudi razmišljaju o samozapošljavanju jest osjećaj slobode. Sloboda da sami odlučuju o svom vremenu, projektima, klijentima i načinu rada. I ta sloboda doista postoji. No rijetko se govori o drugoj strani iste medalje.

Kada potpišeš ugovor o potpori, preuzimaš obvezu koja traje dvije godine. To nije samo administrativna formalnost, nego konkretna odgovornost prema Zavodu, ali i prema vlastitoj odluci. Obvezuješ se da ćeš obavljati registriranu djelatnost, uredno podmirivati doprinose, poreze i ostala obvezna davanja te poštivati sve ugovorne uvjete. Bez obzira na to kakav će biti mjesec. Bez obzira na to hoće li motivacija biti visoka ili niska.

Upravo zbog prethodno navedenog, disciplina je važnija od entuzijazma. Entuzijazam je snažan na početku dajući hrabrost za prvi korak. Ali disciplina je ono što održava poslovanje kada dođu zahtjevniji dani. To je sposobnost da radiš i kada nemaš trenutni rezultat. Da uredno podmiriš obveze i kada prihod kasni. Da tražiš rješenja i prilagođavaš se tržištu.

Dvogodišnje razdoblje obveze često je dovoljno dugo da pokaže jesi li spreman/a graditi nešto dugoročno ili si tražio/la samo kratkoročno rješenje. Oni koji u tom razdoblju razviju radne navike, financijsku disciplinu i realna očekivanja, stvaraju temelje koji traju i nakon isteka ugovora.

Ako si spreman/a prihvatiti tu razinu odgovornosti, tada poduzetništvo može postati prostor rasta i osobnog zadovoljstva, a ne izvor stalnog stresa.

## FINANCIJSKA PROCJENA

Zamisli da je odluka već donesena, dan je otkaz i otvoren obrt/trgovačko društvo. Sredstva su isplaćena i sve djeluje stvarno. Prvi tjedni prolaze u uzbuđenju, planiranju, kupnji opreme, izradi vizuala, objavama na društvenim mrežama. A zatim dolazi prvi mjesec bez redovne plaće.

U tom trenutku više nije presudno koliko si poticaja dobio, nego koliko su tvoji stvarni mjesečni troškovi. Stan ili kredit, režije, hrana, prijevoz, obiteljske obveze, sve ono što je do sada bilo pokriveno sigurnom plaćom sada ovisi o tvom poslovanju. Ta brojka je tvoja osobna financijska granica. I važno je da je znaš prije pokretanja vlastitog poslovanja.

Paralelno s privatnim troškovima pojavljuju se i poslovni. Doprinosi ne čekaju, administracija ima svoje rokove, a alati, softveri, najam prostora ili ulaganje u marketing postaju redoviti izdaci.

Poslovanje, čak i kada tek počinje, ima svoju cijenu održavanja. I ta cijena postoji bez obzira na to imaš li taj mjesec tri klijenta/kupca ili nijednog.

Prava financijska procjena počinje tek kada spojiš te dvije strane, privatnu i poslovnu. Tada dobiješ realan iznos koji tvoje poslovanje mora generirati svakog mjeseca da bi sustav bio održiv i omogućio stabilnost i rast.

Sljedeće pitanje je još važnije: koliko je realno da ćeš taj iznos ostvarivati u prvih šest do dvanaest mjeseci? Ne u idealnom scenariju. Ne u najboljoj verziji plana. Nego u realnim okolnostima, dok te tržište tek upoznaje, dok gradiš reputaciju i dok učiš kako prodavati svoju uslugu ili proizvod.

Mnogi budući poduzetnici u projekcijama polaze od optimizma. Planiraju maksimalan broj klijenata, pune kapacitete i stabilnu prodaju od prvog kvartala. U praksi se najčešće dogodi sporiji početak. Ako vjeruješ da možeš imati deset klijenata mjesečno, razmisli kako bi izgledala situacija sa šest. Ako očekuješ određenu razinu prihoda, zapitaj se možeš li funkcionirati i s manjom. Financijska sigurnost ne dolazi iz visokih očekivanja, nego iz realnih procjena.

Također, važno je zapitati se imaš li vlastitu rezervu koja ti daje prostor za pogrešku, za sporiji početak, za mjesec koji ne ide po planu. Navedeno smanjuje pritisak i omogućuje da odluke donosiš racionalno, a ne iz straha.

Kada napraviš ovakvu procjenu, možda ćeš shvatiti da si spreman. Možda ćeš zaključiti da ti treba još nekoliko mjeseci pripreme, dodatna edukacija ili postepeni prijelaz. I jedno i drugo je u redu.

Kada se govori o apliciranju za poticaje, mnogi polaznici u proces prijave ulaze uvjereni da je presudna samo dobra poslovna ideja. Vjeruju da će entuzijazam i jasna vizija biti dovoljni. Međutim, sustav bodovanja funkcionira drugačije. On ne procjenjuje samo ideju, nego i osobu koja tu ideju treba provesti.

U postupku odobravanja potpore moguće je ostvariti maksimalno 100 bodova, a za prolaz je potrebno najmanje 65. To znači da svaka kategorija nosi težinu i da nijedan segment nije zanemariv. Kao najvažniji elementi ističu se radno iskustvo i obrazovanje.

S duljinom iskustva raste i povjerenje u održivost poslovanja, pa samim time bodovi u toj kategoriji izgledaju ovako:

- Osoba nema nikakvo radno iskustvo – 0 bodova
- Osoba ima radno iskustvo ili ima radno iskustvo u djelatnosti u kojoj se želi samozaposliti do 1 godine – 5 bodova
- Osoba ima radno iskustvo u djelatnosti u kojoj se želi samozaposliti dulje od 1 godine, ali kraće od 3 godine – 10 bodova
- Osoba ima više od 3 godine radnog iskustva u djelatnosti u kojoj se želi samozaposliti – 15 bodova

Na sličan način ide bodovanje obrazovanja i dodatnih edukacija:

- Osoba nema nikakvo obrazovanje niti dodatne edukacije – 0 bodova
- Osoba ima obrazovanje ili dodatne edukacije koje nisu povezane s djelatnošću – 5 bodova
- Osoba ima obrazovanje ili dodatne edukacije djelomično povezane s djelatnošću – 10 bodova
- Osoba ima obrazovanje ili dodatne edukacije usko povezane s djelatnošću – 15 bodova

Što je veća povezanost između tvog obrazovanja, iskustva i poslovne ideje, veća je i vjerojatnost dobrog bodovanja. Zato poslovni plan ne smije biti generički. On mora pokazati da razumiješ tržište, da znaš što radiš, da imaš kompetencije i da je tvoja projekcija realna. Korisno ga je potkrijepiti detaljnim marketinškim planom, SWOT analizom poslovanja, strategijom za rast i razvoj, opisom usluga/proizvoda i cjenikom itd.

## **CHECKLISTA – JESI LI SPREMAN ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE**

### **1. Financijska spremnost**

- Znam koliki su moji mjesečni privatni troškovi.
- Procijenio/la sam minimalni prihod potreban za pokrivanje troškova.
- Imam financijsku rezervu barem 3 mjeseca.
- Razumijem koje poslovne troškove ću imati na početku.
- Znam koliko mi poticaji realno pokrivaju troškova.

## 2. Tržište i poslovna ideja

- Istražio/la sam postoji li potražnja za mojom uslugom/proizvodom.
- Znam kome se točno obraćam (ciljna skupina).
- Analizirao/la sam barem 3 konkurenta.
- Znam po čemu se razlikujem od drugih.
- Mogu jasno objasniti koju vrijednost nudim.

## 3. Uvjeti za poticaje

- Provjerio/la sam ispunjavam li formalne uvjete prijave.
- Imam radno iskustvo povezano s djelatnošću.
- Mogu dokazati kompetencije (obrazovanje, certifikati, praksa).
- Razumijem obveze nakon dobivanja potpore.
- Imam realan plan korištenja sredstava.
- Spreman/na sam voditi poslovanje minimalno ugovoreno razdoblje.

## 4. Poduzetnička spremnost

- Prihvaćam neizvjesnost prihoda na početku.
- Spreman/na sam preuzeti odgovornost za odluke.
- Mogu samostalno organizirati radno vrijeme.
- Razumijem da osim struke moram raditi i marketing/prodaju.

Ako si tijekom označavanja checkliste shvatio/la da ti nedostaje jasnoća oko financija, tržišta ili poslovnog plana, to je potpuno normalno. Većina budućih poduzetnika nalazi se upravo u toj fazi. Upravo zbog toga, važno se pripremiti prije nego što napraviš prvi poslovni korak kako bi odluke donosio/la na temelju realnih brojki, istraženog tržišta i jasnog plana, a ne pretpostavki. Dobra priprema ne znači da moraš imati sve odgovore odmah, nego da razumiješ smjer u kojem ideš i rizike koje preuzimaš.

Ako još nisi siguran/a je li tvoja poslovna ideja održiva i hoće li biti potražnje za proizvodima/uslugama, prije ulaganja novca i vremena, posveti se istraživanju tržišta s ciljem dobivanja odgovora o ciljnoj skupini i isplativosti poslovne ideje. Istraživanje tržišta ne mora biti skupo, a možeš ga odraditi i samostalno, zbog boljeg uvida u buduće poslovanje.

Za tebe imam i webinar na temu istraživanja tržišta, a pružam i usluge izrade poslovnog plana.  
Više detalja vidi u nastavku.

## **WEBINAR: ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA**

**Kako istražiti tržište, razumjeti kupce i prodavati više?  
BONUS: PDF predložak za istraživanje tržišta koji  
samostalno popunjavate**

**Cijena: 19,00 EUR**

Snimku webinara šaljem odmah po uplati i dostupna je 2 mjeseca.

### **Pitanja na koja ćete dobiti odgovore:**

- Kako definirati ciljnu skupinu?
- Koje kanale koristiti za dolazak do informacija o ciljnoj skupini?
- Kako grupirati pronađene podatke?
- Kako primjeniti dobivene informacije pri oblikovanju ponude, definiranju cijena i izradi marketinške strategije?
- Kako analizirati konkurenciju?

PDF predložak omogućuje smjernice za samostalno istraživanje tržišta i primjenu zaključaka istraživanja u budućem poslovanju.

Upiti za snimku webinara na: [libero.savjetovanje@gmail.com](mailto:libero.savjetovanje@gmail.com)

## USLUGA IZRADE POSLOVNOG PLANA

Ako ti treba stručna pomoć pri izradi poslovnog plana javi se na:  
[libero.savjetovanje@gmail.com](mailto:libero.savjetovanje@gmail.com) opisujući ukratko svoju  
poslovnu ideju nakon čega ti šaljem kratke  
smjernice i personaliziranu ponudu.

**[libero.savjetovanje@gmail.com](mailto:libero.savjetovanje@gmail.com)**

IG: [libero\\_racunovodstvo](#)

FB: [Libero računovodstvo i savjetovanje](#)

