



DODANA
VRIJEDNOST

za računovodstvene usluge
i poslovno savjetovanje

*Koliko Vam je
novaca potrebno kada
započinjete posao?*



Mnogi ljudi podcijene troškove započinjanja i započnu posao bez financijskog pokrića. To može značiti dugotrajan uspon do točke kada se pojavljuje profit. Vrlo često to rezultira time da posao nikad ne ostvari profit.

Ono što morate napraviti je da pripremite procjenu kapitalnih troškova koje ćete susreti u početku. Oni mogu uključivati zemlju, građevine, postrojenje, strojeve, generalnu opremu, uredski materijal, namještaj i pečate. Napravite ovo konzervativno (radije pretjerajte nego napravite nepotpuno). Na kraju svih procjena dodajte 20% za nepredviđene troškove plus troškove prekoračenja. Bit ćete iznenađeni (možda i užasnuti) time kako brzo će se nepredviđeni troškovi povećati.

Vi ili Vaš računovođa biste tada trebali pripremiti projekciju toka novca za prvih 12 mjeseci trgovanja. Morat ćete procijeniti prodaju bazirajući se na procjeni potražnje za Vašim proizvodom, i unijet ćete troškove prema navodima koje ste dobili od Vaših potencijalnih opskrbljivača.

Ova projekcija toka novca će Vam reći koliko će Vam radnog kapitala biti potrebno uz startni kapital koji je potreban za kupovinu poslovne imovine.

Radni kapital se koristi za pokrivanje radnih troškova, kao što su najam i premije osiguranja plaćene unaprijed, struja, telefon, internet,

oglašavanje i promocija, plaće zaposlenika koji Vam pomažu u početku, računovodstvo i savjetnički troškovi itd. Mnogi od ovih troškova će se pojaviti prije nego što otvorite vrata Vašeg poslovanja. Potrebno je dovoljno novca u kasici kako biste pokrili troškove prije no što počnete ostvarivati prihod.

Vaša projekcija toka novca će Vam reći koliko novca će biti u banci na kraju svakog mjeseca. Možete je upotrijebiti kako biste odredili koliko radnog kapitala ćete trebati u početku, kako ne biste otišli u minus na računu na kraju bilo kojeg mjeseca. Ako uočite da ćete trebati više novca, nemojte samo nastaviti unatoč tome i nadati se da će to uspjeti. Istražite kako možete doći do više sredstava, ili restrukturirajte Vaš posao kako bi mogao djelovati s manje sredstava.

Nedostatak dovoljnog kapitala jedan je od glavnih razloga zašto propadaju mala poduzeća. Priprema kapitalnog proračuna i projekcije novčanog toka su isprobane metode koje Vam osiguravaju da se to ne dogodi Vama.

7

Menadžerskih prioriteta

kada započinjete Vaš posao



1. Ostvarite prodaju što je prije moguće

Vaš prvi prioritet kada započinjete posao jest da dobijete zalet na tržištu što je prije moguće. Kako to možete postići:

- osigurajte da imate neodoljivu karakteristiku različitosti
- izgradite i promovirajte Vaš kredibilitet
- radite besplatno ili za manju cijenu od normalne u zamjenu za određene promotivne usluge
- uključite povratne informacije Vaših kupaca u cijelom marketingu
- aktivno tražite preporuke

2. Radite više u stvaranju vrijednosti

Stvaranje bolje vrijednosti za klijente može biti ključ prema većoj prodaji. Ovo može biti posebno važno ako Vam je teško nadmetati se samo u cijeni.

Dobro razmislite, što još klijenti žele kada kupe Vaš proizvod ili uslugu? Koje su njihove neiskazane brige ili frustracije? Kada otkrijete bolne točke, možete tražiti rješenja. Na primjer:

- ponudite bolja jamstva ili garancije od Vaših konkurenata
- pružite više vrijednosti za novac slagajući ekstra ponude kao što su besplatna instalacija ili help desk usluge
- riješite uobičajene frustracije ili tjeskobe kupca

3. Izgradite pouzdane prihode

Stvorite otpornost Vašeg posla tako što ćete izgraditi ponavljajući tok novca. Pouzdani prihodi smanjuju efekte sezonalnosti i mogu Vam pomoći da preživite krizu.

Kako bi izgradili stabilan tok novca, razmislite o uključivanju klijenata u ugovore ili programe održavanja. Uzmite u obzir i odgodu plaćanja, potrošni materijal, servis za pomoć i program lojalnosti. Ostali izvori mogu uključivati prodaju rezervnih dijelova ili dodataka, nadogradnju i proširenje ponude.

Postavite si ciljani prihod od početka (recimo, oko 40%) kao stabilan prihod na koji se možete osloniti u dobrim i lošim vremenima.

4. Razvijte Opcije

Kupci vole mogućnost izbora. Trenutno možete ponuditi samo nekoliko opcija ili cijena za Vaš proizvod ili uslugu. Možete li proširiti ono što nudite u popisu opcija koji daje klijentu više izbora? Na primjer, Dell se izdvojio od konkurencije tako što su individualizirali standardne kompjuterske pakete. Kompanija je ohrabrila kupce da prilagode svoje kompjutere online odabireći njihove precizne zahtjeve i periferije kao što su printeri i monitori iz online opcija.

Kako možete repakirati Vaše proizvode i usluge u jednostavne shvatljive načine za izgraditi nove ili višestruke izvore prihoda? Možete otići korak dalje i dati ime paketu te njegov vlastiti logo i marku.

5. Proširite Vašu bazu kupaca

Mnoge tvrtke u začetku razvijaju svoj posao oko nekoliko ključnih kupaca. Ako ova slika odgovara Vašoj situaciji, razumljivo je da ćete se fokusirati na zadržavanju ovih nekoliko klijenata zadovoljnima, ali to ujedno čini i Vaš posao ranjivim. Gubitak jednog ili dva kupca može uništiti Vaš posao.

Stotinu manjih klijenata su bolji nego 5 velikih. Raznolikost je ono što Vašem poslu daje otpornost kako bi preživjeli gubitak nekoliko klijenata.

6. Razvijte ponovljenu prodaju

Zadržavanje klijenata bit će ključno u kriznom razdoblju ili ako konkurencija postane preoštra. Razvijte razloge da Vam se klijenti vrate i ponovo kupe od Vas. Dobra vrijednost i odlična usluga su dva ključa za zadržavanje klijenata i ponovljenu prodaju, ali tražite i dalje više načina kako zadržati klijenta. Na primjer:

- potpisivanje ugovora
- razvijanje programa vrijednosti
- pružanje neočekivanih pogodnosti
- pružanje pristupa specijalnim privilegijam

Posvetite pažnju mjerenju stope zadržavanja kupaca kako bi si mogli postaviti ciljeve za unapređivanje.

7. Poravnajte vrhove i udubine

Padovi prihoda mogu upropastiti Vaš tok novca i otežati plaćanje Vaših računa. Oni su isto tako i glavni uzrok zastoju novčanog toka.

Uspori i padovi mogu biti rezultat sezonalnosti, ali isto tako mogu biti i uzrokovani krivo tajmiranim marketingom. Marketing obično ima vrijeme izvođenja; ne djeluje uvijek odmah. Zamislite to kao sijanje sjemena – rezultati nisu odmah vidljivi.

Zbog toga je važno oglašavati se konstantno – čak i kada ste jako zaposleni. Čekanje razdoblja tišine prije nego se ponovo oglasite može povećati tihi period i produžiti Vaše probleme novčanog toka čak i dalje.

Budite proaktivni. Mnogi poslovi (osim prodavača) mogu pretrpjeti slabiji period oko Božića ili većih praznika. Ako znate da će Vaš posao prolaziti kroz „tihi“ period, počnite planirati načine da prihodi pristižu i u zatišju. Na primjer, posao servisiranja poljoprivredne opreme ponudio je servisiranje strojeva sezonske farme u zimi po specijalnim cijenama, tako da oprema bude u top stanju za proljeće. Softverska kompanija uvijek je prolazila kroz recesiju tijekom ljetnih mjeseci i praznika. Promijenila je ovu situaciju tražeći dugoročnije projekte koji bi držali osoblje uposlenima kroz „slabije“ periode.

Što možete promijeniti u Vašem pristupu ili ponuditi klijentima kako biste izravnali padove u Vašoj godini?



7

Načina kako
izbjeći uobičajene
greške u poslovanju

1. Sastavite jaki savjetnički tim

Pokretanje poslovanja može biti usamljen proces i razmišljanje da sve to sami možete učiniti je put do dodatnog stresa i pritiska. Proučite uspješne poduzetnike i vidjet ćete da su se okružili sa snažnim skupinama savjetnika.

Tipičan središnji tim će uključiti računovođu, odvjetnika, bankara i mentora, iskusnog poslovnog čovjeka kojem se divite. Zatim možete dodati stručnjaka koji Vam može pružiti kvalitetan savjet u posebnim područjima u kojima Vam možda nedostaje stručnih vještina, kao što su financije, proizvodnja, marketing ili tehnologije.

2. Izaberite odgovarajuću poslovnu strukturu – savjetovanjem

Da li ćete započeti kao samostalni vlasnik, društvo s ograničenom odgovornošću, partnerstvo ili nešto drugo? Potražite savjet jer svaka struktura uključuje poznavanje zakonska, regulativna i porezna pitanja.

Razmišljajte izvan ove godine. Koja struktura nosi najviše kredibiliteta kod klijenata? Koja je najbolja struktura ako želite proširiti posao ili uzeti partnere? Koja struktura će najbolje odgovarati budućim investitorima? Razmišljajte također i o nasljeđivanju – jednog dana htjeti ćete prodati ili proslijediti posao Vašoj obitelji, osoblju ili vanjskom kupcu.

3. Riješite sve regulatorne zahtjeve

Ne želite biti ometani regulatornim pitanjima jednom kad ste u poslu.

Popišite sve što je potrebno riješiti sada, od zdravstvenih i sigurnosnih pitanja do dozvola i suglasnosti potrebnih iz državnih, regionalnih ili lokalnih vlasti. Ako počinjete posao od kuće, trebate li dozvolu? Da li će Vaš posao uključivati opasne djelatnosti, buku ili otrovne kemikalije? Ako je tako, kakve dozvole su Vam potrebne i kakve zdravstvene i sigurnosne mjere morate poduzeti?

Koje poreze morate platiti i kada? Koji je dobar sustav za rješavanje toga kako ne biste propustili koje plaćanje ili dobili kaznu?

Napravite popis i raditi sustavno prolazite kroz njega uz pomoć Vaših savjetnika.





4. Organizirajte se

Dobar posao se bazira na dobroj organizaciji. Da biste vodili posao kako treba, trebate učinkovite procese. Vrijeme utrošeno u uspostavljanje jednostavnih, ali učinkovitih procesa isplatit će Vam se velikodušno. Razmislite o svemu, od proizvodnje do plaćanja i dostave. S dobrim procesima možete:

- voditi posao učinkovitije i delegirati s više puzdanja
- dostaviti učinkovitu i dosljednu kvalitetu u proizvodima, uslugama i dostavi korisnicima
- trenirati novo osoblje brže ako imaju jasan operativni priručnik koji će slijediti
- delegirati ili uzeti pauzu uz više puzdanja da ostali mogu slijediti operativni priručnik
- dodati vrijednost Vašem poslu u očima budućih kupaca
- izgraditi temelj na kojem ćete Vaš posao pretvoriti u franšizu u budućnosti

5. Razvijte dobro upravljanje kreditom

Ako prodajete na kredit, treba Vam brzi, učinkoviti i dosljedan proces kreditnog menadžmenta. Kao nova tvrtka, potreban Vam je novac koji Vam duguju što prije moguće kako biste mogli platiti račune i smanjiti troškove kamata. Nemojte nikada dopustiti da Vam stvari izmaknu kontroli. U suprotnom, neki klijenti će Vas tretirati kao izvor jeftinog financiranja. Na što treba pripaziti:

- provjerite kreditno stanje svih novih klijenata, čak i ako ste nestrpljivi u poslovanju s njima
- provjerite da li Vaši klijenti razumiju Vaše uvjete poslovanja i potpišu im pristanak
- postavite kreditni limit i sistem za izdavanje naredbi koje će premašiti ugovoreni kreditni limit
- izdajte račune brzo i šaljite izvještaje na vrijeme
- obavijestite klijente koji nisu podmirili svoje račune na vrijeme. U svrhu efektivnosti, posjetite ih, nazovite ih ili im pošaljite e-mail. Klijenti koji kasne s plaćanjem moraju znati da Vi pratite njihova dugovanja.

6. Razvijte kvalitetan računovodstveni sistem

Trebate pravovremene informacije za donošenje pravih poslovnih odluka. Neka Vam pomogne Vaš računovođa postaviti lako operativan računovodstveni sistem.

Dobar računovodstveni sistem bi Vam trebao dopustiti:

- da automatski skinete i grupirate detalje bankovnih izvoda, da uštedite vrijeme i eliminirate greške ručnog unosa podataka
- generirate trenutne izvještaje profita, gubitaka, budžeta i drugih financijskih izvještaja
- pregledate brzi kontrolni sažetak poslovnog učinka
- izdavate račune klijentima, imate uvid u plaćanja i možete označiti neplaćena potraživanja
- budete izvještavani o Vašem položaju novčanog toka kako bi mogli ažurirati Vaš proračun

Ako izaberete online opciju, Vi i Vaš računovođa dobivate dodatnu pogodnost da pristupite informacijama s bilo kojeg računala.

7. Izgradite dobre odnose sa suradnicima

Uz klijente, zajmodavci, investitori i dobavljači su također važni sudionici u Vašem poslu. Važno je izgraditi dobre odnose sa svima njima. Kao i zbog unaprijeđenja poslovnog iskustva, dobri odnosi će se isplatiti i u teškim vremenima.

Plaćanje dobavljačima na vrijeme razviti će odnos koji možete iskoristiti kasnije kako bi isposlovali povoljnije uvjete plaćanja ako vremena postanu teška. Pokazajući da imate dobre vještine upravljanja novcem i da možete dobro unaprijed predvidjeti zastoje toka novca, izgradit će povjerenje Vaših zajmodavaca i investitora.

Ako je potrebno, posvetite se učenju onoga što ne znate, kao što su osnove financijskog menadžmenta.



Kako započeti posao

s ograničenim budžetom



Znači imate odličnu poslovnu ideju i uvjereni ste da će Vaš posao donositi dobru zaradu, no nemate mnogo kapitala da se Vaš posao uzdigne. Žongliranje postojećim financijskim obvezama kao što su hipoteka ili bankovni kredit mogu pritisnuti Vaš poslovni plan. Rastući broj poduzetnika upotrebljava kreativno razmišljanje i mudro planiranje kako bi lansirali posao s najmanjim budžetima.

Uspostavite posao prema Vašim financijama

Započimanje Vašeg posla na najmanjem budžetu znači da ćete morati raditi puno više kako bi bili sigurni da se Vaš posao ne uruši radi nedostatka sredstava.

Čak i ako financije nisu na Vašoj strani, vjerojatno imate nešto što mnogi uspostavljeni poslovi nemaju, a to je - vrijeme. Ako imate vrijeme u Vašim rukama, možete izgraditi prihode i tok novca iz Vašeg vlastitog teškog rada.

Imajte na umu da najlakši poslovi za uzdizanje su oni koji ne zahtijevaju mnogo resursa ili početne izdatke. To su općenito uslužni poslovi kao što su planiranje vjenčanja, savjetovanje, edukacije te ostale usluge. Možda ćete samo morati kupiti novo odijelo i posjetnice kako bi počeli privlačiti klijente.

Za proizvodnju ili trgovinu još uvijek je moguće izgraditi uspješan posao s ograničenim kapitalom, ali morate usmjeriti svaku kunu tamo gdje je najpotrebnije i biti spremni držati se toga koliko god je potrebno da bi bili barem na nuli.

Ako Vaša poslovna ideja zahtjeva velike početne izdatke koji „proždiru“ većinu Vašeg budžeta, najvjerojatnije će te shvatiti da ni jedna količinog opreznog financijskog menadžmenta ne može spasiti Vaš posao od propadanja.

Minimiziranje i eliminacija troškova

Bespotrebno je reći da ako imate ograničen budžet, morat ćete usmjeriti trošenje u područje koje ima najveći utjecaj na Vaš posao. Evo nekoliko savjeta kako bi Vaš novac mogao ići dalje.

- **pronađite besplatnu poslovnu podršku.** Poslovna podrška ili savjet ne moraju koštati bogatstvo – mnogo je načina kojima možete dobiti pomoć i izgraditi Vaše znanje besplatno. Upotrijebite internet za istraživanje uspješnih priča u Vašoj odabranoj industriji i istražite postoje li ikakvi državni servisi poslovnog mentoringa koji su Vam dostupni. Mogli biste pristupiti mreži prijatelja i obitelji ili udruženju industrije kako biste stupili u kontakt s nekim u Vašoj industriji tko bi mogao podijeliti svoje znanje s Vama.



- **Učinite to sami.** Ako nemate budžet za dizajn web stranice skupocjenog izgleda ili niste sigurni kako dizajnirati promotivni materijal, razmislite o tome da naučite kako to sami napraviti. Na primjer, mogli biste pohađati besplatan ili jeftini tečaj o tome kako koristiti softver za dizajniranje, ili upotrijebiti resurse s interneta i naučite to sami. Gotovo svaki poslovni zadatak možete sami napraviti ovisno o tome koliko imate slobodnog vremena. Ako ste umjetnik, mogli biste preuzeti odgovornost nad cjelokupnim procesom obrađujući narudžbe, komunicirajući s klijentima, i kreirajući ilustracije i pakete za dostavu. Mogli biste uvidjeti da klijenti cijene to što mogu biti u kontaktu s osobom koja je kreirala svoju ilustraciju.
- **Radite od kuće ili unajmite jeftini prostor.** Ako vodite online trgovinu ili se ne morate susretati s klijentima u Vašem prostoru, rad od kuće može biti odlična opcija. Ako Vam zatreba fizički ured, unajmljivanje sobe za sastanke u zajedničkom uredu ili dijeljenje najamnine za nekretninu s drugom tvrtkom dobar je način za minimiziranje troškova. Dijeljeni poslovni prostori često imaju zajedničke sadržaje, kao što su sobe za sastanke i sobe za pauze, koji su odlični za sastajanje sa klijentima.
- **Naručite samo ono što trebate.** Oduprite se iskušenju da naručite velike količine zaliha od dobavljača u iščekivanju velikih narudžbi. Imati manje zaliha znači uštedu u troškovima skladištenja i smanjuje rizik od krađe ili oštećenja. Ako ste online prodavač, možda možete dogovoriti da se zalihe brzo dostave Vama kako dobivate narudžbu, što znači da ne možete biti „zatrpani“ zalihama. Loša strana toga je da će te možda morati platiti više za artikle, snižavajući Vašu maržu, i možda će trebati duže da Vaši klijenti dobiju naručeno.
- **Minimizirajte fiksne troškove.** Što više fiksnih troškova imate, to ste financijski više vezani. Neki fiksni troškovi, kao što su struja ili telefonska linija ne mogu se izbjeći, ali ostali troškovi kao što su transport ili uredski materijal varirat će svaki mjesec. Dobro razmislite prije nego što se financijski obvežete na bilo kakve usluge koje nisu potrebne.
- **Koristite besplatni ili softver baziran na cloudu.** Umjesto da plaćate za softverske pakete, skinite softver s interneta. Postoje razne web stranice koje nude besplatni softver za obradu riječi, računovodstvene platforme i alati za kontrolu budžeta, bilo da je probna verzija ili potpuno besplatno. Postoje također i besplatne ili jeftine inačice mnogih često korištenih programa koji su bazirani na cloudu. Programi bazirani na cloudu su pohranjeni na internetu te zato ne zahtijevaju veliku brzinu izvršavanja ili fizičkog prostora kao programi pohranjeni na tvrdom disku Vašeg računala.
- **Koristite društvene medije kao marketinški alat.** Kreiranje Facebook ili Twitter profila je besplatno i pruža platformu za oglašavanje širokoj publici diljem svijeta. Da biste privukli klijente i ostvarili prodaju putem društvenih medija, morat ćete biti često prisutni online, što zahtjeva vrijeme. Facebook također uključuje jeftinu opciju plaćenog reklamiranja koji možete iskoristiti da „namamite“ potencijalne klijente na Vašu stranicu. Stranice društvenih medija također mogu biti upotrebljene kao besplatna zamjena za vlastitu web stranicu dok ne skupite dovoljno novaca.
- **Prodajte na online aukcijskim stranicama.** Online aukcijske stranice su dobar način predstavljanja Vašeg proizvoda širokoj publici bez da morate kreirati skupu web stranicu ili platiti za oglašavanje. Imajte na umu da većina stranica naplaćuje malu proviziju za svaku prodaju pa pripazite da je uračunate prilikom određivanja cijene.

Usmjeravanje profita natrag u Vaš posao

Možda je bilo potrebno mnogo teškog rada i odlučnosti, ali sada ostvarujete prodaju. Primamljivo je potrošiti novac na sebe ili nekakvu novu opremu kao nagradu za Vašu upornost. Izbjegnite trošenje na novu opremu ili tehnologiju, osim ako će to napraviti veliku razliku u Vašem poslovanju unaprijeđujući produktivnost ili operativne kapacitete. Generalno je najbolje staviti novac ravno natrag u razvijanje „kralježnice“ Vašeg poslovanja – ili kupovinom dodatnih zaliha ili povećavajući listu klijenata za uslužne poslove.

Znajte kada uložiti

Doći će vrijeme kada ćete morati donijeti velike odluke za npr. širenje na nova tržišta. Možda ćete morati potrošiti većinu Vaše ušteđevine, ili razmišljati o posuđivanju kako bi iskoristili nove prilike.

Na primjer, možda naručujete proizvod koji se dobro prodaje od jednog dobavljača i doznate da Vam drugi dobavljač može prodati isti proizvod za dio te cijene, uz uvjet da kupite tisuću jedinica. Unatoč tome što će biti potreban značajan odljev kapitala, moglo bi pružiti Vašem poslu probitak kakav ste čekali.

