



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Kako stvoriti uspješnu tvrtku?

Kako stvoriti uspješnu tvrtku I koji su koraci da za to? Što treba I što ne treba raditi mladi poduzetnik? Ispod ćemo pojasniti u detalje kako Nizozemci koriste start-up! Kad se odlučite započeti vlastiti posao, otvara vam se novi svijet, sa velikim rasponom mogućnosti.

Iako je jasno da ne postoji recept za traženje dobrih ideja I start-up poslova, sumirali smo najvažnije detalje u Nizozemskim okvirima. Naravno važno je primjetiti da svaka TBG tvrtka ima svoj kritički osvrt na znanje navedeno dolje, te se može implementirati I adaptirati na njihovu lokalnu stvarnost. Tako da možemo dodati I te stručne poglede.

Prije nego počnemo, važno je otkriti samog sebe. Što želimo u životu? Koji je naš san? Imamo li ambicije postati poduzetnik? Ako imate – ali čak I ako nemat – morate biti svjesni da ste vi također I brand; Vi kao osoba ste brend “ja”. Prije nego počnemo raditi ili pokrenemo start-up posao, brand “ja”, vaš osobni brand je već tamo. U digitalnoj eri u kojoj živimo vaš osobni brand je postao važniji nego ikada. Procjenjene tri četvrtine potrošača kažu da socijalni mediji sada utječu na njihove odluke u kupovini. Gotovo 90% kompanije trenutno koriste Twitter, Facebook i druge mreže.

Osobni branding: Brand “Ja”

Ideja je da svi mladi ljudi imaju nedostatak radnog iskustva, nedostatak poslovnog iskustva, ali imaju mnogo iskustva na pametnim telefonima. Tako da je jedina stvar oju mladi ljudi imaju njihov osobni brand. Profesionalni digitalni identitet je prvi korak za dobivanje bilo kakve vrste formalnog radnog iskustva koje će voditi do znatnog poboljšanja karijernog razvoja i/ili započinjanja poslova. Tako da je važno da mlada osoba može primjeniti svoje iskustvo na pametnom telefonu na Facebook, Twitter I slično, u vezi sa svijetom rada...

Zašto? Pa, u 40 milisekundi, možemo donjeti zaključak o ljudima na temelju fotografije... To je manje od jedne polovice desetine sekunde. Wow! Znači da ako ne želimo napraviti krivi prvi dojam: Imamo 7 elemenata koji su esencijalni za dobru profilnu fotografiju. 7 elemenata su:

- Osmjeh sa zubima
- Tamna odjela, svijetli zakopčani gumbi
- Linija čeljusti sa sjenom
- Glava I ramena ili glava do struka fotografija
- Squinch – Sve je u “squinchu”! Važno za pogledati: Fotograf Peter Hurley objašnjava “squinch”: <https://youtu.be/ff7nltdBCHs>
- Asimetrička kompozicija
- Neskrivene oči

Također se isplatiti probati, u vezi stvaranja savršene profilne slike:

- Pogled u kameru (ili ne)
- Svijetla pozadina



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Lice prema svjetlu
- Širina od barem 600 piksela.

Važno je za primjetiti da su "nekonvencionalne fotografije viđene kao znak da subjekt nije kredibilan ili kompetentan". Također: samo lica. Bez obitelji, prijatelja, pasa, loga, I slično.

Dodatne stvari za izbjegavati:

- Šeširi
- Sunčane naočale
- Kosa, bliještanje I sjena preko očiju
- Preveliki osmijeh
- Seksipil

Istraživači na Odijelu Psihologije na Sveučilištu u Yorku analizirali su 1000 slika lica kako bi pronašli specifične facijalne tikove I odlike koja pomažu stvoriti dobar prvi dojam:

- Pristupčanost - "Želi li mi ova osoba pomoći ili nauditi?"
- Dominacija – "Može li mi ova osoba pomoći ili nauditi?"
- Mladenačka privlačnost – "Može li ova osoba biti dobar romantičan partner ili suparnik?"

Zašto osobni branding?

Kako bi razumijeli osobni branding, počnite sa Google pretraživanjem za svojim imenom; Postoje šanse da će te vidjeti listu istaknutih socijalnih profila kao što su:

Linkedin, Pinterest, Instagram, Twitter i Facebook) u vašim rezultati pretraživanja. Zapamtite da sve što radite online predstavlja vaš osobni brand... Tako da odaberite svoju platformu, što se tiče online osobnog ili poslovnog brandinga stvaranje profila na socijalnim medijima je esencijalno.

Pokušavam li dobiti više eksponiranja online, spojiti se sa fanovima ili mušterijama, ili radimo da očistimo svoju online reputaciju, profili socijalnih mreža su idealne, pošto će uvijek biti visoko rangirane u tražilicama kada ljudi traže vase ime. Od vitalne je važnosti prezentirati kohezivnu I konzistentnu poruku branda preko svih socijalnih platformi. Ako ne, dovodimo se u rizik stvaranja zbunjenosti u vezi branda I širenja krivih poruka vašoj publici.

Rezervirajte svoje ime posvuda

Jedno vrijeme, mislio sam da je korisničko ime, ili ime koje se inače pojavljuje u URL (kao što je <https://twitter.com/PieterVrschie>) izuzetno važno u dobivanju višeg ranga u tražilicama. Saznao sam da za razliku od uobičajenih stranica kao što su SEO koje kažu da je URL bitan u rangiranju, parvo rangiranje profila socijalnih medija događa se sa vašim imenom. Stoga, budite sigurni da utipkate ime pod kojim želite da vas nađu. To je naravno isto kao I sa menom vašeg start up projekta/kompanije. Morate definirati vase ciljeve: Što se nadamo postići kada ljudi traže vase ime? Što želite da vide? Uvijek je dobra ideja identificirati tri područja stručnosti: Po čemu želite biti poznati? S kim se želite spojiti? Internet je poplavljen sa poduzetnicima I stručnjacima, tako da moramo odlučiti što nas čini unikatnim. To također znači da morate napisati **dobru biografiju!** Opisati tko ste I što radite je jedan od najvažnijih koraka u stvaranju korisničkih računa za socijalne medije za brand "ja". Vaša biografija



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



na glavnom socijalnom profile je otprilike duga samo rečenicu ili dvije o vama ili vašem poslu – jednostavna prezentacija I uključite glavne ključne riječi. Budite sigurni da ispunite vašu biografiju do puno potencijala: **Morate se isticati iz grupe.**

Začetak posla počinje sa idejom

Roel Gielkens, mladi poduzetnik sumarizira svoje “Poduzetničko putovanje” u započinjanju posla kako slijedi:

- Ideja
- Postavljanje tvrtke
- Zarada (nešto) novca
- Procijene I poboljšanje
- Posvećenost

Prije nego uberemo posijano, imamo vrijeme za razmišljanje I postavljanje ideje. Drugim riječim: morate biti spremni da se suočite sa izazovima – bilo kao ponuđač usluga ili proizvoda, samozaposleni poduzetnik, sam trgovac, nezavisni ugovaratelj ili slobodnjak. Biti samozaposlen emitira ugodan osjećaj slobode I nezavisnosti, ali može nositi određene rizike također. Bilo da nudimo usluge ili proizvode: to će te činiti na vlastiti rizik, trošak I sa punim odgovornostima prema trećoj strain. Osim toga, biti samozaposlen nosi određen obveze, kao što su porezi, porezi na vrijednost I vođenje knjiga o vašoj poslovnoj aktivnosti. Dobra priprema je najbolji način za započeti. U Nizozemskoj definitivno niste sami; postoji puno kompetentne pomoći koja se može naći u Nizozemskom poslovnom svijetu.

Ideja

Gradite nešto u što vjerujete – zato što je to prvi korak u građenju velikog branda. Što mislite odakle dolaze odlične poslovne ideje? Zasigurno dolaze od strasti, samopouzdanja, slučajnosti, proteklih iskustava I kopija I pijanih noći (iako je ovo posljednje upitno). Znai da je istina da može doći od bilo kuda.

Kada je ideja savršena da se od nje stvori posao? Ideja je samo početak, kako krenemo od nje je puno važnije. Na primjer: Facebook: Orginalna ideja bila je stranica za rangiranje djevojaka, kako bi naljutili vašu bivšu. Očito je da je su idući koraci bili najbolji dio Facebooka... Kako bilo: kada ste sami, sjedite u mračnoj sobici pitajući se zašto vaš posao propada postoji samo jedna stvar da vas pogoni naprijed vaše vjerovanje u vašu svrhu. Ne ciljajte za poboljšanjem od 10%. Napravite ga radikalno boljim I različitim. U današnjem društvu kolektivno stvaramo čudesne proizvode, usluge I tvrtke kroz poduzetništvo. Kopajte dublje I odlučite odmah sada izgraditi nešto radikalno različito I radikalno bolje. Budite spremni da vas kopiraju. Ne počinjite ako ne možete preživjeti imitaciju. Ako je vaša ideja doista radikalna I pokrene se, možete računati na minute prije nego li krenu kopije. Kako će te preživjeti konkurenciju od 360 kg teške gorile u kvartu? Ili čak od nadobudnih malih tipova? Vaš ključni system je “kontinuirana inovacija”. Iako također možete krenuti rutom Honest Tea kompanije – sprijateljiti se sa gorilom I dozvoliti da vas otkupi (Coca-Cola kompanije je preuzela Honest Tea 2011.)

Postavljanje kompanije

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Kako započeti ideju? To ovisi o tome što točno želimo napraviti? Tko još to čini i kako to čine? Što bi poboljšali? Gospodin Gielkens kaže: "Niti jedan od mojih poslova nisu unikatni... Ali osobni dodiri ih čine mojim poslom!"

Kako bi prihvatili početnog poduzetnika ili profesionalca, Nizozemski zakon prepozna razne legalne forme, kao što su posao od jedne osobe, privatna ograničena kompanija, partnerstvo ili limitirano partnerstvo. Glavni problem je pitanje odgovornosti ukoliko vaš posao završi u dugovima i koji režim poreza se primjenjuje. U Nizozemskoj možete započeti posao od jednog čovjeka bez javnog bilježničkog akta. Registracija u trgovački registar je nužna. Kao privatni individualac možete registrirati jedan posao od jedne osobe. Ali možete imati više trgovačkih imena i baviti se raznim poslovnim aktivnostima pod različitim trgovačkim imenima. Te aktivnosti mogu biti obavljane na istoj ili drugoj adresi, kao grana ureda ili posao od jedne osobe. Većina početnih Nizozemskih poduzetnika bira ili posao od jedne osobe ili generalno partnerstvo kao legalnu formu za svoj posao, prema njihovim preferencijama za obavljanje posla od njih osobno ili u kooperaciji sa drugima.

Registracija u Nizozemskom trgovačkom registru je obavezna za svaku kompaniju i svaki legalni entitet, uključujući "slobodnjake" i "zzp" ("zelfstandige zonder personeel" = samozaposlene bez osoblja).

Poslovni plan

Pokazatelji kažu da su tvrtke započete putem poslovnog plana češće uspješnije. Započinjanje posla zahtijeva određeni broj koraka i ključnih odluka. Proces stvaranja poslovnog plana omogućava nam da sagledate vaš posao u cijelosti. Koliko god mali ili veliki posao bio, pomoći će vam identificirati područja snage i slabosti. Banke zahtijevaju poslovni plan kada zatražite zajam. Čak i ako ne trebate zajam i financiranje vašeg posla nije problem, poslovni plan će definitivno pomoći u razumijevanju težine započinjanja posla. Znatno će doprinjeti profesionalnom i efikasnom početku vašeg posla. (Priložiti poslovni plan također je dio kriterija postavljenog za državljane koji ne pripadaju EU i Europskom gospodarskom prostoru koji im omogućava da započnu vlastiti posao u Nizozemskoj).

Započeti

Savjetuje se da plan pišete sami. U izvođenju plana, steći će te bolje razumijevanje vaših zadataka, ciljeva i budućih mušterija ili klijenata. Ključna pitanja na koja treba odgovoriti su:

- Koja legalna forma najbolje odgovara mom poslu?
- Koje proizvode ili usluge ćemo nuditi – ŠTO NAPRAVITI, a ŠTO NE?
- Tko će biti vaši klijenti?
- Promotivne aktivnosti za dobivanje ugovora?
- Kako optimizirati vidljivost na vašu ciljanu grupu?
- Koje cijene i naknade?
- Financijski plan (dostupan budžet, očekivani povrat, ulaganje)?
- Koje osiguranje trebate?
- Dozvole ili licence koje trebate imati?
- Koja forma administrativne organizacije?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Što treba biti uključeno u Generalne uvjete ? Ako se može primjeniti?

Znatan broj poduzetnika koji se time bave povremeno ili cijelo vrijeme vode svoje poslove sa svoje kućne adrese. Drugi iznajmljuju komercijalne uredske prostore, trgovine ili druge nekretnine gdje imaju registriran posao. Štogod odabrali, imajte par stvari na umu. U praksi, postavljanje posla na adresi stanovanja je dozvoljeno pod uvjetom da:

- Tip posla kojeg vodite može biti kvalificiran kao uredski
- Vaši klijenti ne posjećuju kuću
- Ne radite problem susjedima
- Samo mali dio kuće je korišten za poslovne aktivnosti

Mladi poduzetnici u Nizozemskoj trenutno koriste puno dijeljenog uredskog prostora, poduzetničke čvorove kako bi poslovali.

Zaraditi (nešto) novca

Srž svega je uvijek: Kako mogu zaraditi novac! Posao uvijek treba mušterije koji žele vaš proizvod. A prodaja proizvoda bi trebala zaraditi novce za vas, u protivnom ne možete preživjeti...

Što mislite kako će te dobiti novac od vašeg posla? Izađite na tržište. To učinite kroz:

- Socijalne medije
- Mrežne sastanke gdje su vaši klijenti
- Sigurnosne konferencije
- Hladne pozive: pokušajte igru brojki

Procijenite i poboljšajte

Kontinuirano tražite napredak. Tražite povratne informacije od vaših klijenata. Imat će te mnogo loših dana kada budete počinjali. Nakon neuspjeha, postat će te bolji ako "učite iz toga":

Potražite dodatnu vrijednost za mušteriju:

- Razmišljati kao da je imate je dobar početak
- Razmišljati o tome kako je objasniti je i bolje
- Na milijun načina: Ugovorite što više sastanaka (Glavom kroz zid: 10 poziva vam može dati osam "ne" i dva "da". Ako sastanak ne prođe kako smo planirali, razmišljajte kako nastaviti, poboljšati se
- Napraviti rezerve novaca i energije za lošu sreću i pogreške "Ovo je odličan savjet – ali ponekad je ekstremno teško za napraviti. Koje startup ili rastuće kompanije imaju rezerve gotovine sa strane? Idite skromno koliko možete i ne trošite novac ili energiju. Pretrpit će te pogreške i lošu sreću putem, tako da vam može pomoći ako imate ratna prsa puna kapitala i energije.



- Nikada ne puštajte kontrolu - dok ne napravite prodaju. Pustite kontrolu I riskirate gubitak culture I vizije tvrtke koju ste se odvažili graditi. Iako je Honest Tea podigao investicijski capital od početka, suosnivači su cijelo vrijeme ostali na vozačkom sjedalu. (I da – Goldman još uvijek može voziti svoju viziju kao izvršni director Honest Tea, ali njegov šef u Coca-Coli može reći “ne” u bilo kojem trenutku. Tako da je istinska kontrola prošlost.)
- Nemojte raditi compromise na velikim stvarima – radite ih na svemu drugome. Viziji. Svrši. Osnovnim vrijednostima. Napišite to na kamenu I budite čvrsti. Ali fleksibilnost u vrijednosnim prijedlozima, proizvodima I uslugama koje izgradite da obnašate vašu svrhu je vrlo važno. Mnogi poduzetnici ne uspijevaju se “prilagoditi tržištu” prihvaćanjem onog što im njihove mušterije kažu.
- Saznajte kako postići vaše ciljeve na sitnom budžetu – zatim brjku prepolovite. Morate primijeniti principe mršavosti vašem poslu od prvog dana. Bez šminkerskih ureda. Bez šminkerskih brošura u bojama. Vaš cilj je da se održite na životu dok ne pogodite vašu tajnu formulu za uspjeh. Traćenje budžeta neće postići ništa osim brze smrti.
- To je maraton, ne sprintanje. Izgraditi posao nije za one slabog srca ili za ovisnike o brzini. Penjanje na Mount Everest nije process od tri laka koraka (1.) Odlučiti da želite; 2.) Odletjeti u Nepal sa nula pripreme; 3.) Sprintati u planinu u 12 lakih minuta. Tako da budite signurni da napravite dugoročni system I da se fokusirate na male povezane korake: Treba vam 26,364 koraka da se popenjete na Mt. Everest I to počevši od pola puta od baznog logora.

Posvećenost

Posvećenost je jedna od najvažnijih stvari. Zašto je važno biti posvećen I strastven? Zato što je to težak rad I morate ga balansirati sa privatnim životom. Zamislite put do široko uspješnog posla: osnivač radi užurbanim tempom od 18 sati svaki dan tijekom barem 5 godina. Istina? Ne, nije. U mojim privatnim razgovorima sa Goldmanom, on mi je direktno rekao dva razloga zbog kojih je uspio kroz lose godine: prvi – vjerovao je u svoju svrhu, drugi – poriv za osobnom ravnotežom. Ideja da moramo ubiti naše obiteljske veze, oobno zdravlje ili razinu mentalnog zdravlja da bi sagradili svoj posao je tužno netočna. Slušajte mene – ne idite u to.

Sagradite posao kao brand kao da će te ga posjedovati zauvijek.

Hoćete li prodati svoj posao jednog dana? Možda. Bi li to trebao biti jedini razlog zašto ga graditi? Vjerojatno ne. Kad apočnete I gradite posao baziran na strasti I svrhi, sa gorućom željom da riješite bolj vaše mušterije kroz donošenje monetizirane vrijednost, gradite mnogo vrijedniji posao. Oni koji u to ulaze kratkoročno, rijetko kada uspiju.

Izvori, među ostalima:

- Source Eric T. Wagner / Forbes 2016
- Source drs. R. Gielkens / First steps in starting up a (successful business Dutch TBG Meeting 14-15th April 2016



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Source Presentations drs. P.G.J.C. van Schie MA / TBG 2016
- Source P. Hurley / It's all about the Squinch! 19/11/2013 YouTube
- Source Staring your own business as a self-employed entrepreneur / Kamer van Koophandel
- Source: Department of Psychology at University of York, Richard J. W. Vernon, Clare A. M. Sutherland, Andrew W. Young, and Tom Hartley 17th July 2014
- Source: Dutch Ministry of Education