

KAKO PREŽIVJETI PRVU PODUZETNIČKU GODINU

Poduzetnici početnici često zapnu na prodaji. **Kad pitate studente ekonomije tko želi raditi u prodaji, rijetki će dići ruku** jer je mnogima mrska, a u vlastitom biznisu prodaja je vaš glavni zadatak



Poduzetništvo se može usporediti s trčanjem maratona.

Vremenske prilike se stalno mijenjaju, a ti trčiš, pa što bude

vam ne može reći. To je na leđima samog poduzetnika.

■ Što je presudno za uspješni start?

- Mnogi smatraju da su financije ključne. Istina je da u samom startu poduzetnike muči financiranje, ali danas postoje razni poticaji, mikrokrediti... Financije imaju važnu ulogu, ali ne bih rekla presudnu. Prednost bih dala prodaji. Ako imate odličan proizvod, a ne možete ili ga ne znate prodati, ništa od posla. Dokaz za to su *crowdfunding* kampanje koje osim sakupljanja novaca odlično pokazuju što tržište misli o vašem proizvodu. Poduzetnici-početnici često zapnu na prodaji. Kad pitate studente ekonomije tko želi raditi u prodaji, rijetki će dići ruku jer je mnogima mrska, a u vlastitom biznisu prodaja je vaš glavni zadatak. Bitno je maksimalno uložiti u marketing, a budžet vam je u početku minimalan. Budimo iskreni, ne postoji. Srećom, postoje besplatni i neki povoljni alati. Osim toga, važno je kretati se među ljudima, kontinuirano educirati i družiti s uspješnijima od sebe. Naravno, problemi uvijek postoje, ali najvažnije je kako se vi nosite s njima. Poduzetništvo možete usporediti s trčanjem maratona. Kreneš trčati, a cijelo vrijeme se izmjenjuju vremenske prilike. Kiša, snijeg, sunce, a ti dalje trčiš, pa što bude.

Androlić konzalting posluje svega godinu dana. Tvrtka se bavi izradom projektnih prijava za EU i domaće fondove, izradom poslovnih planova te edukacijama iz područja prodaje i marketinga. Zašto se odlučila ući u poduzetničke vode te kako je izgledala njezina prva poduzetnička godina pojašnjava vlasnica **Kristina Androlić**.

■ Otvoriti tvrtku u Hrvatskoj ujesen 2014. - je li to bilo hrabro ili ludo?

- Hrabrost da uđem u poduzetničke vode skupljala sam godinama. Tek kad sam osjetila da je pravi trenutak, na svoj 36. rođendan, otišla sam javnoj bilježnici saznati sve što mi treba. Neki vas smatraju hrabrima, a neki ljudima otvarati tvrtku usred krize. Kako god, krenula sam, a onda plivaš kako najbolje znaš. Jednostavno d.o.o. jednostavno je otvoriti. Potrebno je otprilike dva tjedna i 100 eura i postajete vlasnik svoje tvrtke. Nakon toga kreću prve obveze i brige. Kako dobiti prve klijente, kako se financirati dok

ne krene... Za dobivanje prvih poslova potrebno je realno barem šest mjeseci. Olakotna okolnost bila mi je ta što sam prije svog poduzetničkog puta radila u nekoliko različitih tvrtki i zahvaljujući 15

VAŽNO JE KRETATI SE MEĐU LJUDIMA, KONTINUIRANO EDUCIRATI I DRUŽITI S USPJEŠNIJIMA OD SEBE

godina radnog iskustva u odjelima prodaje i marketinga znala sam ponešto o prodaji. Isto tako, bila sam svjesna situacije na tržištu i što mogu očekivati te da mi treba puno strpljenja. Dobro je krenuti s realnim očekivanjima, a hoće li vaša poslovna priča stvarno zaživjeti, nitko

■ Zašto je vlastita tvrtka bila dobra odluka?

- Poznato je da se ženama u većini tvrtki prije ili kasnije sprema jedan fini debeli stakleni strop kako bi njihova karijera mogla glatko zaglaviti, a kasnije im je sve teže mijenjati karijeru. Kad su uzde u vašim rukama, vi odlučujete kako će izgledati vaš poslovni put i kako ćete se dalje razvijati. Naravno da je odgovornost veća, ponekad radite i kad spavate, ideje zapisujete usred peglanja, ali užitak u poslu je puno veći i nitko vam nije kriv za vaše odluke. (I.G.) ■