

RADNI LISTIĆ

Broj 1 · Tvoja ideja u jednoj rečenici

Dobra rečenica o tvojoj ideji odgovara na tri stvari: komu pomažeš, što mu rješavaš i što dobiva. Ispuni ovaj listić korak po korak, na kraju ćeš imati rečenicu koju možeš izgovoriti bilo kome u 15 sekundi.

1. Rastavi svoju ideju

KOMU POMAŽEŠ? (točno određena grupa ljudi, ne „svi“)

ŠTO MU RJEŠAVAŠ? (konkretan problem)

ŠTO DOBIVA? (rezultat, bez najveće prepreke koju ima danas)

2. Sedam dana, sedam verzija

Svako jutro napiši novu verziju formule „Pomažem [komu] da [što] bez [čega]“. Do kraja tjedna imat ćeš sedam prilika da pronađeš onu koja zvuči točno.

Dan	Komu	Što	Bez čega
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

3. Testiraj na tri osobe

Pošalji svoju rečenicu trima ljudima koji NISU iz tvoje industrije. Pitaj samo: „Razumiješ li iz ove rečenice što radim i komu?“

Ime osobe	Razumije?	Što nije bilo jasno
	DA / NE	
	DA / NE	
	DA / NE	

4. Tvoja finalna rečenica

„Pomažem _____ da _____ bez _____.“

RADNI LISTIĆ

Broj 2 · Razgovor koji mijenja sve

Prije nego bilo što napraviš, razgovaraj s pet ljudi. Ne prodaješ, radiš istragu. Ovaj listić ti pomaže organizirati taj tjedan.

1. Predložak poruke za prvi kontakt

Kopiraj i prilagodi za svaku osobu posebno:

„Pozdrav [Ime], radim na nečemu u području [područje] i prije nego što napravim bilo što, pokušavam bolje razumjeti kako ljudi trenutno rješavaju [problem]. Ti si mi pao/la na pamet jer [konkretan razlog]. Ne prodajem ništa, trebam 20 minuta tvog vremena za razgovor. Je li ti ovaj ili idući tjedan bolji?“

2. Petnaest imena za kontaktirati

Ljudi koje poznaješ ili koji su na jedan korak od tebe. Pošalji barem pet poruka ovaj tjedan.

1.	2.	3.
4.	5.	6.
7.	8.	9.
10.	11.	12.
13.	14.	15.

3. Nakon razgovora: tri najveća iznenađenja

Cilj: tri obavljenih razgovora do nedjelje, svaki 20–30 minuta.

Ime i datum	Što sam naučio/la (glavno iznenađenje)

RADNI LISTIĆ

Broj 3 · Najmanje što možeš prodati

Minimalno održivi proizvod (MVP) nije loša verzija proizvoda, to je najmanja stvar koju netko plati. Rastavi svoju ideju na dvije verzije.

1. Dvije verzije tvog MVP-a

„PRAVI“ MVP: ono što bi htio/htjela napraviti (aplikacija, platforma, studio...)

„SRAMOTAN“ MVP: što možeš napraviti u 7 dana s onim što već imaš

ROK ZA SRAMOTNU VERZIJU: konkretan datum u kalendaru

2. Pitanje-filter za svaku funkcionalnost

Za svaku stavku koju misliš staviti u „verziju 1“, pitaj se: „Ako ovo izostavim, hoće li ipak netko platiti?“ Ako je odgovor da, izostavi.

Funkcionalnost / dio ideje	Hoće li ipak platiti bez ovoga?	Odluka

RADNI LISTIĆ

Broj 4 · Koliko naplatiti prvi račun

Niska cijena ti kviri sve: privlači pogrešne kupce i signalizira nesigurnost. Odredi tri cijene i testiraj ih.

1. Tri cijene za tvoju ponudu

CIJENA KOJA TI JE NEUGODNO VISOKA

CIJENA KOJA TI SE ČINI „NORMALNA“

CIJENA ZA KOJU ZNAŠ DA JE SIGURNO PRENISKA

2. Testiraj na tri osobe iz ciljne grupe

Pitaj samo: „Koja od ove tri ti zvuči kao nešto ozbiljno, a da se može razmotriti?“

Ime osobe	Koju je odabrao/la	Komentar

3. Rečenica koju izgovaraš

„Paket košta _____ eura. Uključuje _____.
Je li ti to u okviru?“

RADNI LISTIĆ

Broj 5 · Gdje je tvoj prvi kupac

Prvi kupac uvijek dolazi iz mjesta gdje se tvoji ljudi već okupljaju. Napravi mapu 20 mjesta i odaberi tri.

1. Mapa okupljanja: 20 mjesta

Konkretna mjesta s imenima, online ili offline, gdje se tvoj idealni kupac već nalazi danas.

1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
13.	14.	15.	16.
17.	18.	19.	20.

2. Rangiraj (1–5 za svaki kriterij)

Doseg bez novca · Koncentracija ciljne grupe · Postojeće povjerenje u zajednici. Zbroj bodova daje ti tri do pet kanala za fokus.

3. Tvoja tri odabrana kanala

Kanal	Tip	Veličina	Pristup	Moj prvi korak

RADNI LISTIĆ

Broj 6 · Hladni kontakt bez srama

99% hladnog kontakta je loše napisano. Evo kontrolne liste i predložka za onih 1% koji dobivaju odgovor.

1. Kontrolna lista prije slanja

Ne šalji ako bilo što nije označeno:

- ☐ Osoba je iz mog idealnog profila
- ☐ Poruka ima konkretan, ljudski razlog zašto baš njoj
- ☐ Ispod 120 riječi
- ☐ Jedno pitanje na kraju
- ☐ Nema linka / privitka
- ☐ Nudim izlaz („ako nije, nema problema“)

2. Predložak poruke (5 dijelova)

1. Osobni detalj (nešto što dokazuje da si stvarno pogledao/la što rade)
2. Točan razlog zašto baš ona/on
3. Tvoja rečenica iz Broja 1
4. Jedno pitanje, ne prodaja
5. Izlaz: „ako nije, nema problema, hvala na vremenu“

3. Prati svojih prvih 8 poruka

Ime	Poslano (datum)	Otvorio/la?	Odgovorio/la?	Da?

RADNI LISTIĆ

Broj 7 · Papirologija koja te ne smije zaustaviti

Papirologija je alat, ne uvjet. Ovaj listić nije porezno ni pravno savjetovanje, provjeri konačnu odluku s računovođom.

1. Kratki odlučivač

Pronađi redak koji odgovara tvojoj situaciji:

- ☐ Još ne znaš hoćeš li prodavati → ugovor o djelu za prvu-drugu transakciju
- ☐ Sam/a si, niski troškovi, jedna djelatnost → paušalni obrt
- ☐ Sam/a si, veći troškovi ili preko limita → obični obrt
- ☐ Imaš partnera ili želiš odvojiti imovinu → j.d.o.o.
- ☐ Planiraš investitore ili veliki brand → d.o.o.

2. Moja odluka

PRVI RAČUN ĆU IZDATI KAO:

3. Kontakti prije prvog računa

Tko	Ime / kontakt	Dogovoren termin
Računovođa		
Pravni savjet (HOK/Hamag)		
FINA / Porezna uprava		

RADNI LISTIĆ

Broj 8 · Prvi račun, prvi kupac

Prvi račun nije samo brojka na papiru, to je trenutak kad službeno kažeš „ovo je posao“. Evo kontrolne liste za zdrav prvi put.

1. „Anti-panika“ kontrolna lista

- ☐ Poslana ponuda, potvrđen prihvata u pisanom obliku
- ☐ Dogovoren predujam ili uvjeti plaćanja
- ☐ Izdan račun s točnim podacima i u ispravnom obliku
- ☐ Provjereno s računovođom je li kupac fizička osoba ili poslovni subjekt
- ☐ Potvrda kupcu odmah po uplati
- ☐ Rok realno postavljen (ne preobećaj)
- ☐ Upisano u evidenciju

2. Što mora biti u ponudi

- ☐ Tko je klijent (puno ime / naziv firme)
- ☐ Što je predmet (jasno, 1–2 rečenice)
- ☐ Što je uključeno (3–5 točaka)
- ☐ Što NIJE uključeno (2–3 točke)
- ☐ Cijena, dospijeće plaćanja, rok isporuke
- ☐ Način plaćanja i rok važenja ponude

3. Evidencija prvih kupaca

Datum	Kupac	Iznos	Status	Kako me našao/la

RADNI LISTIĆ

Broj 9 · Povratna informacija koja vrijedi

„Sve je super“ nije povratna informacija, to je pristojnost. Postavi ova pitanja da čuješ istinu.

KUPAC / DATUM RAZGOVORA

1. Što je bio tvoj najveći strah prije nego što si platio/la?

2. Što je najviše nedostajalo / najviše razočaralo?

3. Kako bi ovo opisao/la prijatelju?

4. Za što si zapravo mislio/la da plaćaš?

5. Bi li preporučio/la? Kome točno?

RADNI LISTIĆ

Broj 10 · Kad „ne ide“ i kad „još ne ide“

Mentalni dio poduzetništva. Ovaj listić vodiš svakog tjedna, fotokopiraj ga ili ponovno ispiši.

1. Zadnjih 30 dana: što sam ZAISTA napravio/la

Konkretni događaji, ne „radio/la sam na tome“. Ako imaš manje od pet stvari, znaš što ti je.

2. Idućih 30 dana: maksimalno TRI stvari, s datumima

3. Nedjeljni check-in (10 minuta, svaki tjedan)

Što je prošli tjedan pokušano? Što je uspjelo, što nije?

Što je najvažnija stvar za idući tjedan? (jedna stvar, ne pet)

Trebam li pitati nekog izvana da se odblokiram?

Na skali 1–10, koliko sam danas blizu prvom (sljedećem) kupcu? 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
(zaokruži)
