



Povećanje socijalne  
uključenosti samohranih  
roditelja s niskim primanjima

# Osjećaj za inicijativu i poduzetničke kompetencije

## Praktične vježbe

Razradila Socialiniu Inovaciju Fondas



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

European Commission's support for the production of this content does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

## Praktične vježbe

### Vježba 1. Blagodati kreativnog i kritičkog mišljenja.

**Materijali:** olovka, kemijska, papir.

**Vrijeme:** 15 minuta

**Opis:**

**Korak 1.** Molimo pročitajte izjave u donjoj tablici i odlučite opisuju li kritičkog mislioca ili kreativnog mislioca.

| Izjave                                                                                                                                          | Kritički mislioc | Kreativni mislioc |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|
| Sposoban donositi racionalne, jasne, razumne odluke                                                                                             |                  |                   |
| Djelujte kreativno u praktičnoj situaciji                                                                                                       |                  |                   |
| Sposoban je prepoznati odnos između različitih procesa, sudionika, postupaka i može prihvatiti druga iskustva kako bi pronašao moguća rješenja  |                  |                   |
| Sposoban je donijeti razumne prosudbe koje su logične i dobro promišljene                                                                       |                  |                   |
| Traži više mogućih odgovora od jednog                                                                                                           |                  |                   |
| Promatra probleme ili situacije iz nove perspektive koja sugerira alternativna rješenja                                                         |                  |                   |
| Sposoban je donijeti razumne prosudbe koje su logične i dobro promišljene                                                                       |                  |                   |
| Razvija originalne, raznolike ideje                                                                                                             |                  |                   |
| Ne prosuđuje ideje na početku postupka - prema svim idejama ponaša se kao da mogu sadržavati "sjeme" nečega potencijalno korisnog               |                  |                   |
| Otvoren je, odlučan i sposoban sam ukloniti sve osjećaje kada analizira problem i objektivno promatrati činjenice kako bih donio logičnu odluku |                  |                   |



**Korak 2.** Molimo pročitajte sljedeće situacije i odaberite odgovor koji pokazuje vaše ponašanje u svakoj mogućoj situaciji.

### Situacija 1

Kako biste se ponašali ako morate odlučiti koju ćete poduzetničku priliku odabrati?

- a) Analizirat ću moguće poduzetničke mogućnosti, kao i svoje sposobnosti, financijske mogućnosti i znanje te koliko bih bio primjeren ovoj poduzetničkoj prilici.
- b) Odabrat ću vrstu poduzetništva koja je u trendu i prestižna.
- c) Odabrat ću isto što i moj prijatelj, jer će biti zabavno međusobno se natjecati.

### Situacija 2

Želite pokrenuti tvrtku od kuće, ali vaš je prijatelj rekao da takva poslovna ideja nije jako atraktivna i neće uspjeti. Kako biste se ponašali?

- a) Oslanjam se na mišljenje mog prijatelja i tražim drugačiju poslovnu ideju.
- b) Prikupit ću sve informacije o postojećim sličnim poduzećima i koliko su uspješni u analiziranju situacije i donošenju odluke.
- c) Samo ću prekinuti i uopće neću pokušavati započeti posao od kuće.

### Situacija 3

Radite kao poduzetnik i želite razviti ideje za novi proizvod ili uslugu. Kako biste se ponašali? (malo mogućih odgovora).

- a) Potražit ću samo jednu moguću najbolju opciju.
- b) Razvit ću originalne, raznolike ideje.
- c) Tražit ću više mogućih odgovora, a ne samo jedan

**Korak 3.** Molimo provjerite svoje odgovore na listi s odgovorima i pročitajte objašnjenja.



## Vježba 2. Crtanje leđa uz leđa (poboljšanje vaših komunikacijskih vještina i vještina aktivnog slušanja).

**Materijali:** olovke, kemijske, papir, karte s geometrijskim likovima.

**Vrijeme:** 30 minuta

**Opis:**

**Korak 1.** Pronađite osobu (člana obitelji, prijatelja itd.) koja bi htjela raditi s vama u paru i dovršiti vježbu. Vi i vaš par trebali biste sjediti naslonjeni leđima jedan na drugog s papirom i olovkom. Jedan od vas trebao bi preuzeti ulogu govornika, dok bi drugi trebao igrati ulogu slušatelja.

**Korak 2.** Govornik bi trebao odabrati jednu kartu s geometrijskim likom, a slušatelj ne bi trebao vidjeti odabranu figuru.

**Korak 3.** Pet do deset minuta govornik opisuje geometrijsku figuru, a slušatelj pokušava taj opis pretvoriti u crtež ne gledajući sliku.

**Korak 4.** Članovi para mijenjaju uloge i ponavljaju korake 2 i 3.

**Korak 5.** Članovi para međusobno predstavljaju rezultate i raspravljaju o sljedećim pitanjima:

Za govornike:

1. Koje ste korake poduzeli da biste osigurali jasne upute? Kako bi se to moglo primijeniti u stvarnom životu?
2. Ponekad se riječi koje smo izgovorili ne tumače uvijek onako kako mislimo. Dok govorite, što biste mogli učiniti da smanjite mogućnost pogrešne komunikacije u stvarnom dijalogu?

Za slušatelje:

1. Što je bilo konstruktivno u uputama vašeg partnera?
2. Na koje bi se načine vase crtanje moglo drugačije odvijati da ste mogli komunicirati s partnerom?



### Vježba 3: Razvijanje posla od kuće, prikladnog za samohrane roditelje

**Materijali:** olovke, kemijske, papir, računalo, pristup internetu

**Vrijeme:** 60 minuta

**Opis:**

**Korak 1.** Razmislite o idejama poslovanja od kuće koju bi mogao uspostaviti samohrani roditelj. Upotrijebite sve resurse koje imate - mobitele, računala itd. Odaberite jednu od ideja za daljnji rad.

**Korak 2.** Napravite SWOT analizu poslovne ideje popunjavanjem donje tablice. Imajte na umu da snage i slabosti dolaze iznutra i mogu se kontrolirati; a prilike i prijetnje su one koje dolaze izvana i ne mogu se kontrolirati, ali se primjenjuju na sve, ne samo na određene poslovne ideje.

Također, trebali biste znati da postoje razne strategije za interpretaciju SWOT analize. Na primjer - dok se koristi snaga poslovanja, to bi moglo umanjiti moguće prijetnje; koristeći snage, poduzeće bi moglo iskoristiti prilike; Korištenjem prilika mogu se umanjiti slabosti.

|                |                  |
|----------------|------------------|
| <b>Snage</b>   | <b>Slabosti</b>  |
| <b>Prilike</b> | <b>Prijetnje</b> |



**Korak 3.1.** Napravite jednostavan marketinški plan koristeći predloženi privitak odgovarajući na jednostavna pitanja.

| Marketinški plan                                                                                                                                                                  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>Navedite detaljan profil vašeg ideala</p> <p>kupac (pomoći će vam da uštedite vrijeme i novac) –</p> <p>tko je vaš kupac (spol, dob, zanimanje itd.), kako i zašto kupuju.</p> |  |
| <p>Opišite kako ćete plasirati svoje poslovanje,</p> <p>uključujući razne komunikacijske alate i</p> <p>kanale (kako ćete doći do svojih kupaca)</p>                              |  |

**Korak 3.2.** Napravite istraživanje tržišta i izradite marketinški plan. Istraživanje tržišta za odabrane poslovne ideje trebalo bi provesti na jasan i sažet način utvrđivanjem onoga što je već poznato, što je još potrebno za utvrđivanje i koji su činjenični dokazi potrebni za potporu nalazima istraživanja. Zatim razmislite o načinima na koji bi se moglo doći do kupaca.

Istraživanje bi se trebalo sastojati od:

- ☐ Analize kupaca
- ☐ Profila natjecatelja
- ☐ Analize dobavljača

**a. Analiza kupaca**

**Kratki opis vašeg kupca**

**Potrebe vašeg kupca**

**Tko je vaš kupac?**

Da li je muško ili žensko? Koliko može imati godina? Koje je njegovo zanimanje?

**Što oni rade?**

Ako prodajete pojedincima - vrijedi znati njihove interese i zanimanje.



|                                                                                                                                                               |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Ako prodajete tvrtkama - pomaže vam imati razumijevanje onoga što njihovo poslovanje pokušava postići.                                                        |  |
| <b>Zašto kupuju?</b><br><br>Pomaže razumjeti zašto vaš kupac kupuje proizvod, a zatim njegove potrebe možete prilagoditi svojoj usluzi.                       |  |
| <b>Kada kupuju?</b><br><br>Znajući najbolje vrijeme kada pristupiti vašem kupcu, povećat će vam šanse za prodaju.                                             |  |
| <b>Kako kupuju?</b><br><br>Licem u lice, web stranice itd.                                                                                                    |  |
| <b>Koliko novca imaju?</b><br><br>Ako znate koliko vaš kupac mora potrošiti, znači da se možete podudarati ono što prodajete s onim koliko si može priuštiti. |  |
| <b>Zbog čega se osjećaju dobro u kupnji?</b><br><br>Dobra korisnička usluga? Brza usluga?                                                                     |  |
| <b>Što očekuju od vas?</b><br><br>Ispunjavanje ili premašivanje očekivanja osigurat će ponovljeno poslovanje.                                                 |  |

## b. Profil natjecatelja



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

European Commission's support for the production of this content does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Napravite istraživanje o mogućim konkurentima za odabranu tvrtku. Upotrijebite sve resurse koje imate - mobitele, računala itd. Ukratko opišite 2-3 natjecatelja, a zatim pružite kratki sažetak o konkurentima.

### Natjecatelj 1

|                                                                     |  |
|---------------------------------------------------------------------|--|
| Ime i e-mail adresa i web stranica:                                 |  |
| Ponudjeni proizvodi / usluge:                                       |  |
| Naplaćene cijene:                                                   |  |
| Kako se promoviraju?                                                |  |
| Prednosti lokacije:                                                 |  |
| Opće snage / slabosti, atmosfera, briga o kupcima, kvaliteta itd .: |  |
| Sažetak analize natjecatelja                                        |  |

### Natjecatelj 2

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| Ime i e-mail adresa i web stranica: |  |
| Ponudjeni proizvodi / usluge:       |  |
| Naplaćene cijene:                   |  |



|                                                                     |  |
|---------------------------------------------------------------------|--|
| Kako se promoviraju?                                                |  |
| Prednosti lokacije:                                                 |  |
| Opće snage / slabosti, atmosfera, briga o kupcima, kvaliteta itd .: |  |
| Sažetak analize natjecatelja                                        |  |

| Natjecatelj 3                                                       |  |
|---------------------------------------------------------------------|--|
| Ime i e-mail adresa i web stranica:                                 |  |
| Ponudjeni proizvodi / usluge:                                       |  |
| Naplaćene cijene:                                                   |  |
| Kako se promoviraju?                                                |  |
| Prednosti lokacije:                                                 |  |
| Opće snage / slabosti, atmosfera, briga o kupcima, kvaliteta itd .: |  |
| Sažetak analize natjecatelja                                        |  |

**c. Analiza dobavljača**

Istražite moguće dobavljače za odabranu tvrtku. Morate navesti imena ili adrese dobavljača i razloge zašto ste ih odabrali. Opišite ukratko o 2-3 dobavljača.

| Ime i adresa dobavljača [Uključite e-adresu i adresu web stranice ako je dostupna] | Zašto ste ih odabrali? [Koje značajke i pogodnosti nude vašem poslovanju?] |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                    |                                                                            |

**d. Marketing**

|                                                                                                                                   |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Opišite kako ćete promovirati svoje poslovanje, uključujući razne komunikacijske alate i kanale (kako ćete doći do svojih kupaca) |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|



**Korak 4.** Pripremite jednostavan akcijski plan - koje korake treba poduzeti i do kada, uključujući i planiranje potrebnih finansijskih sredstava za svaki korak.

| Akcijski plan |         |                               |
|---------------|---------|-------------------------------|
| Popis obveza  | Do kada | Potrebna finansijska sredstva |
|               |         |                               |
|               |         |                               |
|               |         |                               |
|               |         |                               |
|               |         |                               |

