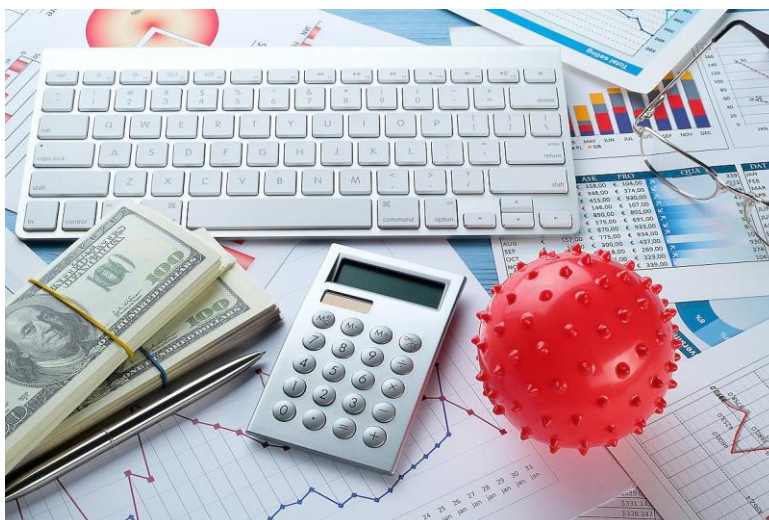

Mreža za izgradnju mira

Tel: +387 33 741 080

Tel/faks: +387 33 741 081

Obala Kulina bana 39, 71000 Sarajevo

Predmet: Članak „Posao u doba korone“



Trenutno nam je svjetska pandemija promijenila stil života i rada. Ovo se naročito odnosi na privrednike, koji nastoje da održe poslovanje u ovom neizvjesnom periodu. Tamo gdje je to moguće, poslovi i sastanci odvijaju se online putem, međutim, postavlja se pitanje, koji je to procenat poslova koji dozvoljava takav način rada. Ipak ovo je možda prilika da se urade neki poslovi za koje u "normalnim" uslovima često nemamo vremena, tj, da više učimo, čitamo, istražujemo tržište, pošaljemo pisma poslovnim partnerima i podsjetimo na uspješnu saradnju, odgovaramo na upite ažurnije, koristimo nove platforme itd. Poduzetništvo i jeste kontinuirana borba sa nepredviđenim situacijama. Poduzetnici stvaraju prilike tamo gdje ih niko ne vidi. Ono što treba znati je da se poslovni svijet nikada ne zaustavlja, čak ni sada. Živimo u vremenu kada imamo osjećaj da su se stvari umirile ili da apsolutno stoje. Poduzetnici upravo ova razdoblja

koriste za to da se kreiraju nešto novo, odnosno da stvore nove trendove. Neki od velikih svjetskih brendova (**Uber, Instagram, Airbnb, Dropbox**) nastali su upravo tokom velikih ekonomskih kriza.

U nastavku dajemo nekoliko savjeta koji će vam možda pomoći.

1. Shvatite da ne možete sve kontrolisati!

Svako ko je radio ili barem pročitao neku SWOT analizu, zna da postoje unutrašnji i vanjski faktori koji djeluju na organizaciju. Unutrašnje možemo kontrolisati, ali vanjske ne možemo. Pandemija je jedan od vanjskih faktora. Treba se prilagoditi novim uslovima, jer ćemo u protivnom samo gubiti energiju i volju za radom, tako da nećemo puno uraditi ni nakon izolacije. Treba shvatiti da ovo nije pod našom kontrolom. Međutim, ono što možemo raditi je učiti, ohrabrivati sebe i zaposlene, istraživati i analizirati tržište, napraviti toliko potrebne tabele koje želimo već par godina itd. Možda je ovo prilika i da pokušamo raditi neku drugu djelatnost.



2. Smanjite ili potpuno eliminišite konzumaciju loših vijesti

Trenutno su vijesti usmjerene na statističke pokazatelje te objave o porastu broja zaraženih, preminulih i mjerama izolacije koje nam svima teško padaju. Kao menadžer, potrebno je da shvatite da nemate luksuz da trošite vrijeme, resurse i energiju na nešto što ne možete kontrolisati, nego na kreiranje novih poslova, razvoj ideja i motivisanje zaposlenika.

3. Ako do sada niste, krajnje je vrijeme da se upoznate sa tokovima gotovine



Možda je ovo suviše spominjati jednom menadžeru, jer svaka osoba koja rukovodi organizacijom treba da zna „gdje svaka marka ide“. Ipak u vrtlogu tržišta koji je svakodnevno oko nas, možda i ne stignemo sve pratiti „jer sam zaposlio računovođu za te poslove“. Ovo je prilika da se vratite na put kojim treba ići svaki menadžer, upoznati se sa tokovima gotovine. Svakako pokušajte analizirati gdje se novac najviše troši, te pokušajte eliminisati nepotrebne troškove. Shvatite da to nije otpuštanje ljudi, jer ako sad možete bez njih, zašto su oni uopšte dio vašeg tima? Ako ih sada otpustite, kako ćete raditi kada se sve ovo smiri? To je u praksi često teško provodivo, ali neka vam to bude zadnja opcija.

4. Pregovarajte

Nemojte očekivati da će vas neko pozvati i ponuditi pomoć. Zašto bi najmodavac prostora smanjio ili potpuno obustavio potraživanje za poslovni prostor, ako to vi ne tražite. Isto je i sa bankama, dobavljačima i ostalim zainteresovanim stranama. Dakle, inicijativu trebate pokrenuti vi. Zatražite online ili telefonski sastanak, pojasnite svoj položaj i zatražite ono što trebate. U najgorem slučaju, bićete na istom.

[Tekst se nastavlja ispod oglasa](#)



5. Pratite šta se dešava oko vas



CENTAR ZA EDUKACIJU I OBRAZOVANJE DOBITNIK JE PRIZNANJA ZA DOPRINOS RAZVOJU
PODUZETNIŠTVA U SREDNJOJ I JUGOISTOČNOJ EVROPI "STVARATELJI ZA STOLJEĆA"

Redovno pratite objave i vijesti koje objavljuju državne institucije, te ukoliko se otvori mogućnost određenih subvencija, odmah reagujte. Bitno je biti prvi u redu čekanja. Sada barem nemate izgovora da kažete kako nemate vremena.

6. Šta još možete ponuditi?

Šta je ono što vašim kupcima i partnerima treba, a vi možete ponuditi? Je li to online rješavanje problema, dostava na vrata, možda i neka besplatna usluga koja vam neće oduzeti mnogo vremena, niti resursa, ali će kupcu mnogo značiti i neće nikada zaboraviti. Možda je to dugoročno gledano isplativije, nego tražiti odmah i sada.

Niko od nas nema čarobni štapić za ovu situaciju, ali se iskreno nadamo da će vam neki od ovih savjeta pomoći. Bitno je da uradimo sve što možemo. I onda će sve biti uredu! Na kraju želimo poručiti; tačno je da se stvari ne odvijaju prema našim planovima, ali zar ikada i jesu? Idealni uslovi ne postoje, zato nemojte odustajati. "**Najbolje vrijeme za posaditi drvo** je bilo prije 20 godina. Drugo **najbolje vrijeme** je DANAS!" (Kineska poslovice).

Želimo Vam dobro zdravlje i poštujujte upute nadležnih ustanova!

Vežano: [Sve što želite znati o poduzetništvu, ali nemate koga pitati](#)

Pratite www.ceo.ba i naš [Facebook profil](#)

Srdačan pozdrav,

Almir Paočić

Centar za edukaciju i obrazovanje

