

StuAI Planer poslovanja

1. Što je StuAI Planer poslovanja?

StuAI Planer poslovanja je inteligentni digitalni savjetnik razvijen za obrtnike, freelancere i male poduzetnike u Hrvatskoj.

Njegova svrha je pomoći korisnicima da:

- razviju poslovnu ideju
- strukturiraju poslovni model
- izrade poslovni plan
- naprave osnovne financijske procjene
- razumiju konkretne korake pokretanja i razvoja poslovanja

Za razliku od generičkih AI alata, StuAI Planer poslovanja ne daje općenite odgovore, već pruža **strukturirane i primjenjive smjernice prilagođene vašoj situaciji.**

2. Kako koristiti Planer – osnovna logika

Planer najbolje funkcionira kada se koristi kao **interaktivni poslovni savjetnik**, a ne kao alat za jednokratno pitanje.

Ključ uspjeha je:

- davanje konteksta
 - postavljanje konkretnih pitanja
 - rad kroz korake
-

3. Kako postaviti prvi upit

Prvi upit je najvažniji jer definira smjer cijelog razgovora.

✓ Preporučeni format:

- što želite pokrenuti
- imate li iskustva
- tko su potencijalni klijenti
- u kojoj ste fazi

📌 Primjer:

„Želim otvoriti obrt za digitalni marketing. Imam osnovno iskustvo rada s društvenim mrežama. Ciljna skupina su mali poduzetnici u Hrvatskoj. Možeš li mi pomoći razraditi poslovni model i prve korake?“

👉 Što više informacija date, to će odgovor biti kvalitetniji.

4. Kako postavljati kvalitetna pitanja

Planer daje najbolje rezultate kada su pitanja konkretna i usmjerena.

✘ Loš primjer:

„Kako pokrenuti posao?“

✔ Dobar primjer:

„Koji su konkretni koraci za pokretanje obrta za usluge čišćenja u Zagrebu, uključujući osnovne troškove i opremu?“

5. Rad kroz faze (preporučeni način korištenja)

Za maksimalnu vrijednost, preporučuje se rad kroz sljedeće faze:

● Faza 1: Poslovna ideja

- validacija ideje
- ciljna skupina
- diferencijacija

👉 Primjer upita:

„Možeš li procijeniti ima li moja ideja potencijal i kako se razlikovati od konkurencije?“

● Faza 2: Poslovni model

- kako zarađujete
- koje usluge/proizvode nudite
- struktura ponude

👉 Primjer upita:

„Možeš li mi napraviti poslovni model za ovu ideju i prijedlog paketa usluga?“

● Faza 3: Financije

- početni troškovi
- mjesečni troškovi
- procjena prihoda

👉 Primjer upita:

„Možeš li mi napraviti procjenu troškova i prihoda za prvu godinu poslovanja?“

Faza 4: Operativa

- konkretni koraci pokretanja
- organizacija rada
- procesi

 Primjer upita:

„Koji su konkretni koraci koje trebam napraviti u prvih 30 dana?“

Faza 5: Rast i razvoj

- širenje ponude
- povećanje prihoda
- optimizacija

 Primjer upita:

„Kako mogu povećati prihode nakon prvih 6 mjeseci poslovanja?“

6. Primjeri konkretnih upita (za direktno korištenje)

Možete koristiti ili prilagoditi sljedeće upite:

- „Možeš li mi napraviti mini poslovni plan za ovu ideju?“
 - „Koji su realni početni troškovi za ovu djelatnost?“
 - „Kako odrediti cijene svojih usluga?“
 - „Tko su moji konkurenti i kako se diferencirati?“
 - „Koje potpore mogu koristiti kao početnik?“
 - „Kako organizirati poslovanje bez zaposlenih?“
 - „Koje digitalne alate preporučuješ za ovu djelatnost?“
-

7. Kako razumjeti odgovore Planera

Planer strukturira odgovore kroz nekoliko ključnih elemenata:

- procjena situacije
- konkretni prijedlozi
- strukturirano rješenje
- rizici i napomene
- sljedeći koraci

 Preporuka: fokusirajte se na dio „**sljedeći koraci**“ – to je vaš konkretan plan akcije.

8. Kako izvući maksimum iz Planera

Za najbolje rezultate:

- budite konkretni i jasni
 - radite korak po korak
 - tražite dodatna pojašnjenja
 - tražite brojke i primjere
 - koristite odgovore kao temelj za dokumente
-

9. Važne napomene

- Planer daje informativne i savjetodavne smjernice
 - Za pravna i porezna pitanja preporučuje se dodatna provjera
 - Svi prijedlozi trebaju se prilagoditi vašoj konkretnoj situaciji
-

10. Zaključak

StuAI Planer poslovanja nije samo alat za odgovore – već sustav za donošenje poslovnih odluka.

Njegova najveća vrijednost je u tome što:

- pojednostavljuje kompleksne teme
 - daje jasne smjernice
 - vodi vas od ideje do konkretne realizacije
-



Sljedeći korak

👉 Postavite svoje prvo pitanje i započnite razvoj poslovne ideje