



Kako započeti posao organizatora vjenčanja

VODIČ U 10 KORAKA

www.organizatorvjencanja.hr





Sada ste dio zajednice POSTANI ORGANIZATOR VJENČANJA!

Zahvaljujući preuzimanju ovog sadržaja možete se prijaviti u [Facebook grupu "Postani organizator vjenčanja"](#).

Mi smo zajednica koja nesebično dijeli svoje znanje svima koji tek započinju karijeru organizatora vjenčanja. U ovoj privatnoj Facebook grupi javljamo se više puta tjedno i odgovaramo na pitanja i pomažemo vam da se snađete u svijetu vjenčanja. Osim toga, imat ćete pristup drugim zaljubljenicima u vjenčanja, kakvi ste i sami, kako biste mogli podijeliti iskustvo, umrežavati se i učiti jedni od drugih.

[PRIJAVITE SE U FACEBOOK GRUPU](#)

Pregledat ćemo vašu prijavu i omogućiti pristup grupi.

Kako biste iz prve ruke saznali kako izgleda posao organizatora vjenčanja, te čuli brojne savjete i trikove za organizaciju savršenih vjenčanja, pretplatite se na naš [YouTube kanal](#). Kroz brojne teme nudimo motivaciju, znanje i besplatne praktične savjete kako biste i vi pokrenuli svoj posao iz snova.

Osim stručnih, obrađujemo i poduzetničke teme.

[PRETPLATITE SE NA YOUTUBE KANAL](#)

www.organizatorvjencanja.hr



1. Definirajte sebe i što stoji iza vas

Odlučite što vas čini posebnim i ističe u mnoštvu

Znamo iz iskustva da to ponekad može dovesti pred blokadu, stoga imamo nekoliko savjeta kako započeti. Odgovorite na svako dolje navedeno pitanje, a zatim upotrijebite tekstualni okvir da biste sumirali svoje odgovore u jednu izjavu o misiji svoje tvrtke.

Nabrojite 5 riječi koje Vas opisuju:

Nabrojite 5 riječi koje opisuju Vašu tvrtku:

Koju vrstu vjenčanja želite organizirati?

Na primjer: destinacijska, samo domaća, mala intimna vjenčanja, višednevna vjenčanja, ekološki prihvatljiva vjenčanja ili nešto treće. Imajte na umu da možete zapisati kombinaciju stvari.

Koji stil vjenčanja želite organizirati?

Primjerice: moderno, otkačena, skupocjena, romantična, luksuzna ili nešto treće. Imajte na umu da možete zapisati kombinaciju stvari.



1. Definirajte sebe i što stoji iza vas

Koji je idealni broj vjenčanja koji želite organizirati na godišnjoj razini?

S kojim budžetima želite raditi?

Koju godišnju zaradu očekujete?

Želite li se specijalizirati za cjelovitu uslugu organizacije vjenčanja ili vas više zanima završna koordinacija i/ili djelomična organizacija?

Želite li ponuditi organizaciju i dizajn ili samo organizaciju ili samo dizajn?

Postoje li posebne usluge koje želite dodatno nuditi?

Primjerice: cvjetni dizajn, iznajmljivanje opreme, usluge dj-a, izrada pozivnica i sl.



1. Definirajte sebe i što stoji iza vas

Koliko dana u tjednu želite raditi?

Koje uredovno vrijeme želite imati?

Napravite Pinterest ploču sa slikama koje prikazuju sliku tvrtke koju želite graditi!

1. Definirajte sebe i što stoji iza vas

Koristeći informacije koje ste dobili iz gornjih savjeta, smislite tko ste i za što se zalažete. To može biti dugačak odlomak (ili čak nekoliko odlomaka ako trebate), ali na kraju to sumirajte na 1-3 rečenice koje se mogu koristiti kao vaša misija.

Primjerice: Strastvena sam, kreativna, marljiva organizatorica koja planira i osmišljava pet vrhunskih vjenčanja godišnje. Radim od ponedjeljka do četvrtka od 10:00 do 18:00 i vikendom kada imam događanja. Specijalizirala sam se za intimna višednevna vjenčanja za 50-100 ljudi. Destinacijska vjenčanja su ono što volim! Nastojim uvijek raditi na novim lokacijama.

2. Kreirajte poslovni plan

Zamislite svoj poslovni plan kao svoj plan puta ili kao nacrt

...i znajte da nema ispravnog ili pogrešnog načina za pisanje ovog plana! Možda zvuči zastrašujuće, ali važno je definirati što želite od svoje tvrtke prije nego što stvari krenu. Posljednje što želite je da posao krene cvasti a vi ste tek na početku bez kontrole nad rastom svoje tvrtke.

Želite li zaposliti ljude u nekom trenutku? Otvoriti urede u drugim gradovima ili zemljama? Nuditi više od organizacije? Možda uvijek želite biti solo igrač? Sve prolazi!

Evo nekoliko savjeta za početak:

Koje usluge nudite?

Tko su vaši klijenti?

Koje su bolne točke vaših klijenata?

Kako rješavate bolne točke vaših klijenata?



2. Kreirajte poslovni plan

Kako će biti strukturirana vaša tvrtka (tj. hoćete li imati zaposlenike, pomoćnike itd.)?

Kako izgledaju sljedeće tri godine za vašu tvrtku?



3. Izračunajte financije (čak i ako mrzite brojeve)

Planiranje i rad na financijskim projekcijama vaše tvrtke jest jedna od najvažnijih stvari koju možete učiniti za svoje poslovanje

... i nešto što vam preporučujemo da učinite na početku svake godine. Što su financijske projekcije? Financijske projekcije jednostavno su prognoza budućih prihoda i rashoda. Ako niste osoba od brojevima i mozak vam već eksplodira od pomisli, dopustite da vam pomognemo da složite plan.

TROŠKOVI

Pretražite izvode bankovnih i kreditnih kartica od protekle godine kako biste si pomogli prikupiti sljedeće podatke o osobnim i poslovnim troškovima. Ako trenutno nemate poslovnih troškova, zacrtajte svoje projekcije troškova.

Koliki je ukupni iznos vaših stalnih i povremenih osobnih troškova?

To su mjesečne i godišnja davanja koja se moraju platiti, kao što su najam, hipoteka,, komunalije, vrtić, zdravstveno osiguranje, osiguranje automobila, plaćanje studentskog zajma, namirnice i sl.

Koliki je ukupni iznos vaših osobnih diskrecijskih troškova?

Ovi troškovi su stvari koje želite, a ne stvari koje su vam potrebne. To su recimo članstvu u teretani, odjeća, zabavni sadržaj, večere, ulaganja i sl.

Koliki je ukupni iznos vaših fiksnih i varijabilnih poslovnih troškova?

Riječ je o najamnini, osiguranju, porezi, plaćama (uključujući i svoju!), hostingu web stranica...

Koliki je ukupni iznos vaših diskrecijskih poslovnih troškova?

Razmislite o uredskim potrepštinama, poklonima za klijente i/ili dobavljače, zabavama, stalnom obrazovanju...



3. Izračunajte financije (čak i ako mrzite brojeve)

PRIHODI

Koristite iznose troškova kako biste lakše odredili svoj ukupni prodajni cilj za tekuću godinu i ono što trebate naplatiti za različite usluge koje nudite.

Da biste dobili općeniti uvid u svoje brojeve, slijedite ove korake:

KORAK 1 UKUPNI TROŠKOVI

$$\begin{aligned} &\text{Ukupni osobni troškovi (fiksni i varijabilni + diskrecijski)} \\ &+ \\ &\text{ukupni poslovni troškovi (fiksni i varijabilni + diskrecijski)} \\ &= \\ &\text{Rashodi ukupno} \end{aligned}$$

KORAK 2 PROCJENA POREZA

Mi nismo računovođe i zato vam ne možemo reći koliko ćete trebati izdvojiti za poreze. Većina stručnjaka savjetuje da izdvojite 30% svog prihoda. U skladu s tim, porezna stopa ovisit će o brojnim čimbenicima koji su specifični za vas i vašu tvrtku (npr. poslovni subjekt, vaša lokacija). Najbolji način za točnu procjenu porezne stope je rad s računovođom. Za potrebe ove radne bilježnice koristimo 30%.

Da biste procijenili stopu poreza od 30%, uzmite svoj ukupni trošak i pomnožite s 0,3.

KORAK 3 PRODAJNI CILJ

$$\begin{aligned} &\text{Ukupni trošak + procjena poreza = Prodajni cilj} \\ &\text{Poslovni troškovi (fiksni i varijabilni + diskrecijski) = Rashodi ukupno} \end{aligned}$$



3. Izračunajte financije (čak i ako mrzite brojeve)

CJENIK

Da bismo vam lakše odredili koliku naknadu za svoje usluge trebate naplatiti, uzimate prodajni cilj i podijelite je s brojem vjenčanja koje želite planirati tijekom godine dana.

Dakle, ako je vaš prodajni cilj 100.000 HRK, a želite planirati 10 vjenčanja u godini, podijelili biste 100.000 HRK za 10. To bi značilo da bi za postizanje vašeg prodajnog cilja na kraju godine trebalo naplatiti najmanje 10.000 HRK po vjenčanju.

Ako ustanovite da ste dobili veće vjenčanje s većim proračunom i oni vam to plaćaju 20.000 HRK tada znate da možete ili uzeti manje vjenčanja, naplatiti neke usluge manje ili jednostavno zaraditi više novca!

*** Imajte na umu da vjerojatno u nekim slučajevima planirate vjenčanja u periodu duljem od jedne kalendarske godine. To znači da ćete najvjerojatnije biti plaćeni 50% u prvoj godini i 50% u sljedećoj godini, stoga to svakako uključite u svoje projekcije.*



4. Legalizirajte poslovanje

STRUKTURA POSLOVANJA

Odredite koja poslovna struktura vam najbolje odgovara: d.o.o., j.d.o.o., obrt ili nešto treće.

Za ovaj korak preporučujemo razgovor s odvjetnikom ili korištenje internetskih resursa, kao što je [Plavi Ured](#).

Prije nego što postanete legalni, provjerite je li željeno ime tvrtke dostupno na svim platformama:

- | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Web | <input type="checkbox"/> Blog | <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> Facebook | <input type="checkbox"/> Twitter |
| <input type="checkbox"/> Pinterest | <input type="checkbox"/> LinkedIn | <input type="checkbox"/> ostale mreže | | |

ZAŠTITITE IME

Preporučujemo i da zaštitite ime svoje tvrtke nakon što ste provjerili da je dostupno.

OSIGURANJE

Predlažemo da se raspitate za osiguranje tvrtke ili obrta, ovisno o djelatnosti za koju se odlučite.

OIB

Svaka tvrtka ili obrt imaju svoj OIB koji se dodjeljuje pri otvaranju pravnog subjekta.

5. Nađite uzore

Većina ljudi ovu grupu ljudi naziva konkurencijom.
Mi ne vjerujemo u konkurenciju!

Vjerujemo u zajednicu i da dobra poslovna klima donosi vedre prognoze za sve. Što više gledate na svoje kolege organizatore kao na primjer uspjeha na tržištu, tim više možete naučiti od njih, razlikovati se jedni od drugih i stvoriti sustav podrške koji mijenja živote.

Popis 5-10 tvrtki kojima se divite.

Što vam se sviđa u njihovom radu?

Što biste učinili drugačije?



6. Posložite svoje radno mjesto

Bilo da se radi o stvarnom uredu, dijeljenom uredu ili stolu u vašem domu, kreirajte radni prostor koji je za vas umirujući i nadahnjuje vas

Preporučujemo mjesto koje je tiho, vrata koja možete zatvoriti, prozor koji možete otvoriti i malo prirodnog svjetla! Evo jedne zabavne checkliste za početak:

- stol
- udobna stolica
- stolna lampa
- sobna rasvjeta
- računalo
- punjač za računalo
- punjač za mobitel
- slušalice
- nešto s čim možete pustiti glazbu
- printer
- papir za printer
- tinta za printer
- bilježnice
- pribor za pisanje
- klameraica
- selotejp
- škare
- papirići za bilješke
- kuverte
- pečat
- kanta za smeće
- maramice
- uredska šalicu za kavu



7. Odredite tko su vaši idealni klijenti i kako ih pronaći

Prije nego što započnete s marketingom prema idealnim klijentima, morate ih razumjeti

Kada biste bili vaši idealni klijenti:

Gdje biste živjeli?

Gdje biste kupovali?

Zara, domaći dizajneri, strani dizajneri, nemarkirano, lokalne butik trgovine? Budite precizni!

Koji biste časopise i blogove čitali?

Koga biste drugog angažirali?

To mogu biti i drugi profesionalci iz svijeta vjenčanja, poput cvjećara, fotografa, lokacija, itd. Mogu biti i drugi pružatelji usluga poput dizajnera interijera, osobnih stilista, trenera itd. Budite konkretni! Navedite stvarne tvrtke za koje mislite da ih angažiraju vaši idealni klijenti.

Koje biste hashtagove pretraživali na Instagramu?

Što biste gledali na Pinterestu?



8. Razvijte konkretne sustave i procese

Ovo je ključno!

Prije nego što počnete uzimati klijente, morate postaviti sigurnosne strukture za vaše poslovanje i razviti sustave i procese za rad s klijentima, planiranje i izvršavanje svakog pojedinog vjenčanja. Preporučujemo vam da potražite edukacijsku potporu koja će vam pomoći u razvoju ovog dijela vašeg poslovanja.

Možete potražiti resurse u našem [Shopu](#) ili se odvažiti na upis u našu [Premium Akademiju „Postani organizator vjenčanja“](#).

9. Rasturite s brandingom!

Jednom kada imate jasnu viziju svoje tvrtke i znate kakvim se mladencima obraćate, vrijeme je da stvorite svoj poslovni identitet!

Upotrijebite checklistu za početak:

- paleta boja
- font
- logo
- Web
- Blog
- Facebook banner

Savjet:

Squarespace, Canva i Creative Market su neki od pristupačnih resursa koji vam mogu pomoći da kreirate sve gore navedeno.

10. Proširite sretne novosti!

Znamo da je potrebno puno napora da se dođe do koraka 10 (Bravo!)

... ali vjerujemo da što ste jasnije definirali korake 1-9, to će biti lakše predstaviti svoju tvrtku/obrt.

Sada je vrijeme da obznanite svima da ste započeli svoj posao organizatora vjenčanja!

Recite svojim prijateljima, svojoj obitelji i svima koje poznajete u industriji vjenčanja i događanja!

Ovo je najbolji marketing koji možete učiniti kada započnete.

Iznenadili biste se kako se dobra riječ brzo širi.

Čestitamo!

Završili ste naš vodič!

Ako imate bilo kakvih pitanja, pošaljite u našu [FB grupu](#).

Tamo smo barem jednom tjedno i odgovaramo na pitanja i dajemo savjete.

Nadamo se da su sve informacije u ovoj radnoj bilježnici bile korisna polazna točka za vas i vaše poslovanje!

Upišite se već danas i naučite kako pokrenuti uspješan posao organizatora vjenčanja.

AKADEMIJA "POSTANI ORGANIZATOR VJENČANJA"





ORGANIZATOR
VJENČANJA

