

E106 – Bojan Bernik – Skromni pasivni prihodaš // Morgan Gray



Author: Ivan Voras | 04.04.2019.

Epizode podcasta

1klik.hr, automobili.hr, biznis, Bojan Bernik, dioptrija.hr, E106, Morgan Gray, pasivni prihod, passive income, popusti.hr, startup, Video Media, web portal

00:00

00:00

Podcast: [Play in new window](#) | [Download](#)

Subscribe: [Apple Podcasts](#) | [Android](#) | [Google Podcasts](#) | [RSS](#)

Bojan Bernik je čovjek čija su životna filozofija jednostavne stvari, automatizirani procesi, skromni resursi te vrijednost koju može dati svakome tko se nađe u lancu njegove komunikacije. Iza njega stoje čak 4 uspješna projekta [1klik.hr](#), [automobili.hr](#), [dioptrija.hr](#) te marketinška agencija Morgan Grey.

Početak poduzetničkog puta

Svoj poduzetnički početak bilježi još u studentskim danima kada je s Prava prešao na Ekonomiju i sam sebi ozbiljno postavio ciljeve. Prvi je bio da završi fakultet, a drugi da radi poslove koji ga u tome neće ometati. Jedan od tih poslova je bio i maskota za Durex, nakon kojeg je shvatio da **više ne postoji posao, a ni stvar za koju ga može biti sram.**

Go giving mindset i portal 1klik.hr

Glavna ideja ovog projekta bila je da čitatelj ne ovisi samo o informacijama koje dobiva od nekoliko velikih portala. Već da bude izložen kvalitetnom sadržaju koji je dostupan na manjim portalima i blogovima, a koji jednostavno ne dobivaju dovoljan broj čitatelja koji zaslužuju. I upravo tu je vidljivo glavno obilježje Bojanovog karaktera, taj “go giving” mindset prema kojem **svi uključeni u lanac projekta imaju korist koja im treba.**

Prvi neuspjeli projekt i zašto je važno vjerovati u sebe

CD sa flash igricama, glazbom i wallpaperima kao Božićni poklon naumio je prodavati od vrata do vrata svojim susjedima na tadašnjoj Savici. Sve se činilo super dok nije došao trenutak u kojem je trebao pokucati na vrata. Tada je shvatio da ne vjeruje dovoljno u proizvod i cijelu priču završio prije nego što je došao do prvog zvona.

“Ako misliš biti poduzetnik, a nisi spreman sam prodavati taj proizvod, to neće moći nitko drugi za tebe.” – kaže Bojan.

Novi projekti, pristup idejama i automobili.hr

Kod novih projekata cilj mu je zapravo **testirati, napraviti osnovnu verziju i što prije krenuti**, a njegov pristup idejama vrlo je jasan i sastoji se od 5 elemenata:

- konkurencija,
- tržište,
- potencijal ili koliko je moguće zaraditi,
- potrebni resursi te
- šanse za realizaciju odnosno velika diferencijacija.

Ljudi žele probati nove stvari

Ovo je bila jedna od pretpostavki pri pokretanju projekta Jelovnik.hr. Druga pretpostavka odnosila se na činjenicu da ne postoje realne fotografije hrane iz točno tog restorana iz kojeg se naručuje. Bojan je smatrao da bi se ljudi lakše odlučili na narudžbu hrane koju još nisu probali ili za restoran od kojeg još nisu naručivali, kada bi uz opis bile dostupne i realne fotke.

Veliki troškovi, nekooperativnost ugostitelja i njihova nespremnost na ulaganje naveli su ga da projekt prepusti velikoj grupaciji koja ima bolje resurse da iznese projekt do kraja.

Iz toga je naučio kako je **bolje imati nekoliko kvalitetnijih klijenata i odnosa, nego puno manjih klijenata sa kojima su odnosi osrednji.**

Ključne pretpostavke za dobar posao

Bojan je čovjek koji je spreman raditi od jutra do mraka danas, kako bi kasnije radio što manje. I to na nekim

svojim projektima u koje će ulagati vrijeme i znanje. Osim toga navodi da je “**važno birati ljude sa kojima ćeš raditi**”. Bitno je da su oni sretni i da si ti sretan s njima. Da je atmosfera ugodna, obiteljska i da su svi jednako sposobni i motivirani za posao.”

[Bojan Bernik](#) je bacio mrežu široko i danas je na čelu nekoliko zanimljivih i popularnih projekata koji kao zajedničku crtu imaju veliku razinu automatizacije i efektivno stvaranje pasivnog prihoda. Tu su [1klik.hr](#) koji na jednom mjesti agregira vijesti s većeg broja portala, koji je nastao iz vlastite potrebe da olakša snalaženje na Internetu svom ocu, [automobili.hr](#) koji je počeo kao agregator oglasa ali sada nosi i vlastitu produkciju sadržaja, [popusti.hr](#), agregator popusta, akcija i grupnih kupovina, te [dioptrija.hr](#), portal za sve što se tiče vida. S idejom da zaokupi što veći dio tržišta uz što manji “hladni pogon”, Bojan je sa svojim agencijama [Morgan Gray](#) i Video Media testirao razne ideje i načine poslovanja te je jedan od rijetkih domaćih znalaca o izgradnji posla s pasivnim prihodom.

— Autorica teksta: [Jelena Kišiček](#)

S Bojanom smo razgovarali o:

- 03:41 – Pasivni prihod – tema koja nas zanima.
- 04:02 – Pokušao sam pokrenuti 8-9 portala, a uspio 4-5.
- 04:28 – Ako želite doći u Surove Strasti s gubitkom od 100k HRK... potrudite se izgubiti još novca.
- 05:00 – Kako ti je palo na pamet ići prema pasivnom prihodu? Život ima puno više za ponuditi nego svakodnevni rad.
- 06:10 – Što je prethodilo tome da kreneš čitati Kiyosakija i slične knjige?
- 06:48 – Studirao sam pravo i nisam bio baš uspješan.
- 07:37 – Skužio sam da puno više volim gledat serije i radit druge studentske stvari.
- 08:08 – Posao s kojim se najviše NE ponosiš? Radio sam kao maskota za Durex.
- 09:37 – Nakon što sam radio taj posao, nema toga na svijetu čega te može bit sram.
- 10:00 – Stari me poslao prodavat osiguranje. To je bila neka inspiracija za rad na sebi.
- 11:38 – Krenuo sam kao promotor i unutar mjesec dana su mi dali da vodim timove od 10 – 20 ljudi.
- 12:11 – Koje si to kvalitete imao da si mogao tako napredovati unutar mjesec dana?
- 12:20 – Ja sam točan u svemu što radim.
- 13:01 – Većina ljudi vidi i zna što treba napraviti. Ali, neće. Misliš li da je to istina?
- 14:04 – Ako te nije briga, džabe sve. Prije nego sam otvorio firmu, dok sam radio za druge, radio sam kao da radim za sebe.
- 14:33 – Može mi šef biti kakav hoće i tko hoće, ali moj posao je samo moj posao.
- 15:01 – Jesi li radio koji posao samo zbog novca?
- 15:42 – U kojem trenutku se javila neka ideja?
- 16:46 – Smatrao sam kako svi trebamo napredovati, i dogovorio sam poduke Francuskog za sve.
- 17:51 – Tvoja ideja je da svi koji su u lancu imaju benefite, kako to misliš?
- 20:49 – Super je da rješavaš problem koji ti imaš. Napravio sam portal radi tate.
- 21:51 – Prvi projekt je zapravo propao.
- 23:01 – Nisam se mogao natjerat da počnem prodavati.
- 23:31 – Ako misliš biti poduzetnik i ne želiš prodavati svoj proizvod ili uslugu, neće niko drugi.
- 24:19 – Ako nisi entuzijastičan, nećeš moći prodavati.

- 25:09 – Ako ja ne vjerujem dovoljno u taj proizvod da ga pokušam prodati drugima, to je onda propali projekt.
- 26:00 – Vjeruješ u istraživanje tržišta?
- 26:18 – Radiš li ga prije imaš neki proizvod ili?
- 27:18 – Kako pristupaš ideji?
- 27:37 – Problem: Imam ja super ideja, ali nemam resursa.
- 28:02 – Hrvatska kao tržište nije zahvalna za velike stvari.
- 28:47 – Radiš li ideje koje se tiču samo domaćeg tržišta?
- 29:14 – Kad kažeš: „Imam ideju.“ Znaš da postoji konkurencija, kako to istražiš? Ovako: „Ja sam vaš potencijalni konkurent. Idemo na kavu.“
- 31:31 – Kad sam s nekim u komunikaciji, želim mu dati neku vrijednost.
- 32:00 – Tržište. Što to znači?
- 32:34 – Ima li alata koji ti pomažu? Što smatraš relevantnim?
- 33:40 – Dođe mi neka ideja, puknem status na fejsu i tražim „feedback“.
- 35:19 – Ja ću to napraviti, ali bolje. Neću raditi slične proizvode.
- 35:41 – Što ako konkurencija ne postoji?
- 36:03 – Možda je najbolje bit drugi.
- 36:40 – Bojan, skupljač domena.
- 37:19 – Brijem na jednostavne ideje i biram generičke domene.
- 37:47 – Zašto generičko ime?
- 39:20 – Ako grad ima dijakritički znak u imenu i na moru je, ja imam domen.
- 39:47 – Ljudi smo, dogovoriti ćemo se.
- 40:50 – Šeks.hr
- 42:01 – Što ako postoji jedan konkurent?
- 44:00 – Ime domene je pola posla.
- 44:32 – Diferencijacija. Koliko faktora mora biti?
- 47:20 – Moja glavna misao je bila da ne želim imati portal koji ima uredništvo.
- 49:40 – Postoji li neko ko daje neki smjer na automobili.hr, neki urednik?
- 50:10 – Proces je važniji od sadržaja
- 51:10 – Možeš li nam ispričati kompletan proces izrade i ideje oko jelovnik.hr?
- 52:50 – Nikad ne govorim „ja“. Tu smo „mi“. Moj tim.
- 53:42 – Introverti prije naručuju preko interneta,
- 57:00 – Bolje je imati par velikih klijenata i razvijati odnos, nego puno malih.
- 58:29 – Za uzeti McDonalds franšizu, trebaš imati milijun dolara u gotovini.
- 59:09 – Nije bitno koliko nešto košta, bitan je ROI.
- 01:02:38 – Nakon koliko vremena projekt može postati profitabilan (grupna kupovina)?
- 01:04:30 – Ideja grupne kupovine je bila: jedna ponuda, 24 sata.
- 01:06:42 – Ishod portala grupne kupovine je generiranje „pipeline – a“
- 01:08:01 – Kako je to kad napraviš „nešto“, pa prodavaš?
- 01:08:29 – Bio sam svjestan da je to nešto s čim se ne želim baviti cijeli život, kao 1Klik.
- 01:09:00 – Jesi li ti tražio kupce ili su kupci tražili tebe
- 01:11:19 – Imaš li ti svoj elevator pitch?
- 01:12:28 – Zašto „Morgan Grey“? Jer Morgan Grey može biti bilo što.

- 01:14:33 – Kako je išla priča oko imena?
- 01:15:29 – Jesi odmah imao ime u glavi?
- 01:16:40 – Kako ti generiraš pipelinove?
- 01:18:10 – Imaš li nekoga koga ne bi sponzorirao?
- 01:19:49 – Ne radim aktivno prodaju. Ne želim graditi veliku agenciju.
- 01:20:19 – Navlačiš me da kažem da mi je cilj pasivni prihod?
- 01:20:40 – Puno se više isplati raditi sada od jutra do mraka, da bi kasnije radio manje.
- 01:21:17 – Preko zime se zakucam u ured i ne izlazim. Što sam stariji, to manje radim.
- 01:22:40 – Jako važno je odabrati prave ljude za firmu
- 01:23:22 – Rađe ću odbiti klijenta, nego da mu ne pružim vrijednost.
- 01:23:52 – Ja ako ne mogu nekome poboljšati poslovanje za 50%, nisam motiviran.
- 01:24:50 – Ako je dobro, klijent mora biti spreman platiti više.
- 01:25:23 – Što bi preporučio ljudima, knjige / blogovi / podcast?
- 01:30:19 – Kad ćeš imat' 74 godine, koja bi bila jedina stvar za kojom bi žalio, da nisi napravio?
- 01:31:10 – Da nisam ostvario svoj san, imati pasivan prihod i da budem slobodan.
- 01:32:09 – Što bi napravio da ti sad padne 200 000 eura s neba? Uložio bih u biznis. Nekretnine.
- 01:33:42 – Dal bi prihvatio investiciju od nekoga? Ne bi, nema tu slobode za mene.
- 01:34:27 – Savjeti? Puno testirat. Nemojte slijepo slušati savjete. Treba biti fokusiran.

Bojan preporuča:

- [Robert T. Kiyosaki: Rich Dad, Poor Dad](#)
- [Planet Money podcast](#)
- [Rhonda Byrne: The Secret](#)
- [T. Harv Eker: Secrets of the Millionaire Mind](#)

PREPORUKE ZA LAKŠE I UGODNIJE SLUŠANJE PODCASTA



- [Tri načina kako slušati podcast](#)
- [Kako slušati podcast u autu koji nema Mp3 player](#)
- [Top lista najslušanijih epizoda](#)

*Epizoda podcasta snimljena je na [radiju 808](#).

Majstor zvuka: [Gordan Antić](#)

Suradnik na blogu: [Jurica Karlo Welina](#)

[← Previous post](#)

[Next post →](#)
