

Šablon za evaluaciju klijenata

1. Osnovni podaci

Naziv klijenta / firme: _____

Vrsta projekta: _____

Datum upita: _____

2. FIT analiza (usklađenost s tvojim sistemom)

Kriterijum	Da	Ne	Napomena
Ima realan budžet (u okviru tvojih cijena)	☐	☐	
Ima jasne ciljeve i zna šta želi postići?	☐	☐	
Donosi odluke brzo (direktan vlasnik / direktor)?	☐	☐	
Poštuje stručnost i proces (nema micromanagementa)?	☐	☐	
Vidi te kao partnera, ne samo "izvođača"?	☐	☐	
Ima smisla za dugoročnu saradnju (održavanje, marketing)?	☐	☐	
Vrijednosti i komunikacija su usklađeni (poštenje, respekt)?	☐	☐	
Projekat doprinosi tvom portfoliju / reputaciji?	☐	☐	

Projekat je izvodljiv u ☐ ☐
realnom roku i bez
preopterećenja tima?

Plaćanje je jasno ☐ ☐
definisano (avans +
balans)?

3. Rani signali problema

Obrati pažnju na ove obrasce ponašanja u prvim danima komunikacije:

- Klijent ne daje jasne odgovore, mijenja priču ili ciljeve.
- Kasni s odgovorima, ali očekuje brzu isporuku.
- Fokusiran na cijenu umjesto na rezultat.
- Uključeno više donosilaca odluka koji ne komuniciraju međusobno.
- Pita za popuste bez jasnog razloga.
- Ne želi potpisati ugovor ili platiti avans.
- Ima negativna iskustva s prethodnim saradnicima – ali prebacuje svu krivicu na njih.
- Koristi ton “ti samo napravi” umjesto “hajde da zajedno riješimo”.

Ako se pojave 3 ili više ovih signala — visoka vjerovatnoća da saradnja neće biti zdrava.

4. Brza procjena

✅ 8–10 DA: Idealan klijent — pravi fit, vrijedi se boriti za saradnju.

⚖️ 5–7 DA: Uslovni fit — moguće ako se unaprijed definišu granice i komunikacija.

🚫 Ispod 5 DA: Neprikladan klijent — velika vjerovatnoća frustracije i gubitka vremena.

5. Napomena / osjećaj

“Da li mi ovaj klijent energijski ‘legne’? Da li bih rado radio s njim i drugi put?”

Ako je odgovor ne, to je dovoljan signal da ne ulaziš u projekat.