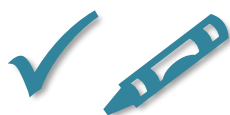


BONUS # 1

k eBooku "Tri piliere, na ktorých stojí úspech (nielen) firmy"



Akčný pracovný zošit

"Dôležité pravidlo úspechu: Myslite na papier." Brian Tracy

Super, že ste si otvorili tento zošit. Dávam Vám ho preto, aby ste mohli mať z eBooku ten najlepší úžitok, aký sa len dá. Nezáleží na tom, či ste ho otvorili v priebehu štúdia eBooku alebo až po jeho celom prečítaní.

Dôležité je, aby ste došli až dokonca, **aby ste jednotlivé kroky nepreskakovali** a stavali svoje tri piliere pekne postupne.

Samozrejme, ste slobodná bytosť a môžete si ich spisovať ako chcete. Moja rada pre Vás však je - **neplytvajte energiou a časom**. Angličtina má úžasnú frázu – „*Keep it simple!*“ (držte to jednoduché!). Úplne najlepšie by bolo, keby ste spísali svoj CIEĽ, až keď si prečítate kapitolu o cieľi, nie skôr. Aby ste si vypísali všetky ÚČELY, až keď ich budete mať celé naštudované v eBooku. A samozrejme PRODUKT, veľmi dôležitý pilier Vášho úspechu, takisto až po pochopení všetkých jeho súčastí.

Podíme teda rovno do akcie.

Kým začnete...

Rozhodol som sa dať Vám ešte jeden bonus. Je to kontrolný zoznam, alebo ak chcete „checklist“ ☺ Poslúži najmä tým z Vás, ktorí majú naozaj radi veci pod kontrolou. Som si totiž vedomý toho, že práca, ktorú máte pred sebou, môže trvať hodinku, dve, ale aj deň – dva a niekedy aj oveľa viac. Aby ste sa nestrácali v tom, kde ste to minule prestali a aby ste na nič nezabudli, dostanete jednoduchý prehľadný zoznam krokov aj s dátumom ich ukončenia. Môžete si stanoviť cieľ, dokedy to chcete celé zvládnuť ☺

Stiahnite si svoj Bonus # 2 tu.

Najprv si tieto stránky vytlačte (stačí od nasledujúcej strany) a tiež si vytlačte druhý bonus. Budete s nimi pracovať naraz. Zoberte si pero, s ktorým sa Vám dobre píše, ktoré máte radi ☺ A ak nemáte práve poruke tlačiareň, preneste tento text do textového editora, kde budete môcť tvoriť priamo cez Váš počítač.

Skôr, ako začnete písať, naladte sa na snívanie bez zábran...

„Cieľ je známy zámer, plán alebo meta, ku ktorému smerujú všetky akcie a úsilia s úmyslom dosiahnuť ho.“

1. ČO (pomenujte, čo chcete vybudovať, dosiahnuť: firma, združenie, klub, ...)
.....
2. ako úspešné (prosperujúca, efektívna, stabilná, úspešná, ...)
.....
3. v akej oblasti podnikania (služby, maloobchod, veľkoobchod, výroba, reštaurácia...)
.....
.....
4. s akým zameraním – rozširuje, ale nemusí predchádzajúci bod (napíšte konkrétne, ktorú cieľovú skupinu oslovujete – slovenská kuchyňa, automobilový priemysel, cestné stavby, lodná doprava)
.....
.....
5. na akom teritóriu (v regióne, na Slovensku, v strednej a východnej Európe, na svete...)
.....
6. s akým postavením na trhu (najlepší/jednotka, v TOP 10, v prvej trojke, ...)
.....
7. v akom rozsahu - rozširuje, ale nemusí celkový produkt; môžete konkretizovať šírku sortimentu alebo komplexnosť poskytovaných služieb (nielen vyrobíme, ale aj dodáme a servisujeme, ale s dodávkou až do domu apod.)
.....
.....
8. s akým povedomím verejnosti (teda podľa čoho chcete, aby si Vás ľudia pamätali)
.....

A teraz to celé pospájajte, urobte malé úpravy (slovosled, čiarky...) a prečítajte si to tak, ako keby ste boli niekto iný, kto to vidí alebo počuje po prvý krát. Ak treba, skorigujte, dopracujte:

.....

.....

.....

.....

.....



„Účel je podnet k akcii. Je to popud, motív k aktivite.

To, prečo chceme niečo dosiahnuť, prečo máme ten konkrétny cieľ.“

Pozrite sa teraz na Vami zadaný cieľ. Zamerajte sa na to, prečo chcete dosiahnuť práve to, čo ste napísali. Budte veľmi konkrétny a dôsledný. Aby to nebolo príliš zoširoka, opäť Vás povediem po bezpečnej ceste.

Každá otázka môže mať veľa odpovedí. Nedávajte si hranice. Nechajte pracovať Vašu fantáziu a píšete to tak, ako to cítite. Nebojte, potom to celé utriedime 😊

Časť 1: Zákazníci

Vy najlepšie viete, aké produkty a služby im chcete dať. Ako im chcete slúžiť, aby boli skutočne spokojní.

Nasledujúce otázky preto berte len ako inšpiráciu a nie ako šablónu. Doplňte si kľudne svoje.

Len to spíšte konkrétne na to, čo dodávate. Pokiaľ možno nie všeobecne! Čím dôslednejšie to spíšete, tým cesta k cieľu bude jasnejšia a jednoduchšia.

Ak potrebujete, pozrite si ešte raz príklady v eBooku.

1. *Odpovedzte na otázku: Čo chcete dať, alebo poskytnúť svojim zákazníkom?*

.....

.....

.....

.....

.....

2. *Ako ich chcete inšpirovať alebo motivovať?*

.....

.....

.....

.....

.....

3. *Ako ich chcete vzdelávať alebo pomáhať im?*

.....

.....

.....

.....

.....
.....
4. Aké chcete s nimi vytvárať vzťahy?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
5. Akú spoluprácu chceme s nimi nadviazať?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
6. Čo im dáte navyše, čím sa chcete odlišiť od Vašej konkurencie?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
7. Čo chcete, aby pri Vašich službách bolo samozrejmosťou...

» Keď treba, zoberte ďalší papier a píšete ďalej ☺

„Produkt je úplne ukončená služba alebo tovar vysokej kvality, v rukách spotrebiteľa, ktorému slúži ako výmena za niečo hodnotné.“

... rozoberme si definíciu na drobné.

Tu je **5 presných krokov**, ako správne a úplne pomenovať produkt tak, aby obsahol všetky spomenuté charakteristiky a zároveň bol zrozumiteľný pre Vás, vašich kolegov i zákazníkov. Ak potrebujete, pozrite si opäť príklady v eBooku.

1. je to *“služba alebo tovar”* - najprv napíšte to *podstatné meno*, ktoré ten produkt pomenuje:

.....
.....

2. je *“úplne ukončený”* - pridajte všetky *prídavné mená*, ktoré charakterizujú, že je úplne ukončený

.....
.....
.....

3. je *“vysokej kvality”* - vpíšte všetko to, čo charakterizuje jeho kvalitu

.....
.....

4. je *“v rukách spotrebiteľa”* - doplňte niečo, čo potvrdzuje, že bolo prevzaté, alebo použité zákazníkom

.....
.....

5. je to *“výmena za niečo hodnotné”* - a na záver vyznačte *ukončenú výmenu*

.....
.....

Výborne. A teraz to dajte celé dokopy a učešte tak, aby ste boli maximálne spokojní. Spíšte ho tak, aby bol bezvýhradne jasný. Pamätajte, že ľudia si Vás budú pamätať podľa Vášho produktu.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

A teraz dohliadnite na to, aby bol zo všetkých strán napĺňaný.



Chcel som napísať „Slovo na záver“. Lenže tu nekončí, tu sa to celé iba začína... Ak ste vypracovali všetko poctivo, ste na najlepšej ceste postaviť úžasný tím.

Prvá veľká fáza tvorenia je za Vami. Teraz si môžete otestovať, ako ste na tom so svojimi ľuďmi dnes tak, ako sme si už povedali v eBooku. Vráťte sa na jeho záver a pusťte sa do práce.

Aby som nezabudol, mám pre Vás **posledné 2 tipy** na dotiahnutie Vašej akcie do úspešného konca:

- » Teraz dajte svojim trom pilierom náležitú formu a zverejnite ich, kde sa len dá.... (nástenka v kancelárii, na chodbách, v interných dokumentoch, v náplniach práce, v uvítacích listoch pre nových pracovníkoch, vo svojich propagačných materiáloch...)
Zvolajte stretnutie celej firmy a povedzte im, aký cieľ má Vaša firma. Spýtajte sa ich, či ho chcú dosahovať s Vami... a získajte ich súhlas. Takto môžete zachrániť mnohých schopných, ktorí už možno pomýšľali na odchod. A za tými, ktorí odpadnú, nech Vám nie je ľúto. Tí by ťahali loď ku dnu...
- » Ak chcete vidieť efekt, aký dokáže vo firme priniesť zjednotený tím, zhromaždite si teraz údaje o tom, ako sa firme darí v podobe čísel. Aspoň mesačný zisk, mesačný obrat, počet reklamácií/nepodarkov/. Potom tieto čísla porovnávajte po dobu 6 mesiacov, pričom naliehajte, priebežne presadzujte, aby ľudia poznali všetky tri piliere Vašej firmy.

Ďakujem, že ste došli až sem. Ak chcete potvrdenie, že idete správnym smerom, spokojne mi pošlite, čo ste vytvorili, rád Vám ponúknem svoj pohľad.

Budem rád, keď sa mi ozvete a budete so mnou zdieľať Vaše poznania, „AHA“ momenty, prípadne budete potrebovať s niečím pomôcť. Dobrou výmenou by pre mňa bolo, keby ste mi dali spätnú väzbu, či tento eBook naplnil Vaše očakávania a či by ste prípadne uvítali niečo viac. Aké ďalšie témy Vás zaujímajú. To by ma ozaj potešilo 😊

Napište mi na v.novotny@consultpoint.sk.

Vašo Novotný

autor eBooku
www.consultpoint.sk



*Manažujte
s úsmevom!*