

BONUS # 2

k eBooku “3 piliere, na ktorých stojí úspech (nielen) firmy”



Akčný kontrolný zoznam (checklist)

Vyzerá to tak, že to s tou svojou firmou, či organizáciou myslíte naozaj vážne ☺

Zaslúžite si teda túto ďalšiu pomôcku,

Bonus # 2 k Vášmu eBooku “**Tri piliere, na ktorých stojí úspech (nielen) firmy**”.

Vďaka tomuto checklistu na nič dôležité nezabudnete a budete stále vedieť, kde ste.

AKO CHECKLIST POUŽÍVAŤ?

1. Vytlačte si ho (stačí od nasledujúcej strany).
2. Dajte si ho niekde poruke – na pracovný stôl, na svoju osobnú nástenku, ktorú denne používate a pod.
3. Pri písaní postupujte presne podľa rád a pokynov v eBooku a v pracovnom zošite.
4. Odškrtavajte si jednotlivé položky v checkliste vždy po ukončení konkrétneho kroku, neodkladajte to.
5. Napíšte si aj dátum, kedy ste ten daný krok ukončili. Na konci si tak budete môcť ľahko pozrieť, ako ste postupovali v čase.
6. Je možné, že chytíte múzu na napísanie iného kroku, ako toho, ktorý práve nasleduje. To je v poriadku, pokojne prejdite na časť, ktorá Vás práve chytila. Ale nezabudnite sa vrátiť ☺
7. Na konci si prejdite všetky jednotlivé položky v tomto checkliste. Pokiaľ nejakú nemáte zaškrtnutú, urobte, čo treba a zaškrtnite ju.

TAK POĎME NA TO! ☺

Pilier 1: Cieľ

odpoveď na otázku „ČO?“

Dátum

Mám pomenované, ČO chcem vybudovať, dosiahnuť.

Mám spísané, ako úspešné to má byť.

Mám spísanú oblasť podnikania.

Mám rozpísané zameranie (*podmienečné*).

Mám popísané, na akom teritóriu.

Mám určené, s akým postavením na trhu.

Mám definovaný rozsah (*podmienečné*).

Napísal/a som, s akým povedomím verejnosti.

Mám spísaný CIEĽ organizácie 😊



Pilier 2: Účely

odpovede na otázku „PREČO?“

Dátum

Časť 1: Zákazníci

Mám všetky odpovede na otázku:
„Čo chcete dať alebo poskytnúť svojim zákazníkom?“

Mám všetky odpovede na otázku:
„Ako ich chcete inšpirovať alebo motivovať?“

Mám všetky odpovede na otázku:
„Ako ich chcete vzdelávať alebo pomáhať im?“

Mám všetky odpovede na otázku:
„Aké chcete s nimi vytvárať vzťahy?“

- Mám všetky odpovede na otázku:
„Akú spoluprácu chcete s nimi nadviazať?“ _____
- Mám všetky odpovede na otázku:
„Čo im dáte navyše, čím sa chcete odlišiť od Vašej konkurencie?“ _____
- Mám všetky odpovede na otázku: „Čo chcete,
aby pri Vašich službách bolo samozrejmosťou?“ _____
- Mám spísanú časť „Zákazníci“ 😊 _____

Časť 2: Pracovníci

Dátum

- Mám všetky svoje odpovede na otázku:
„Ako by mala slúžiť naša organizácia pracovníkom?“ _____
- Zvolal som svojich kolegov, spoločníkov, kľúčových pracovníkov
a mám všetky ich odpovede na otázku:
„Ako by mala slúžiť naša organizácia pracovníkom?“ _____
- Mám spísané naozaj všetky odpovede na otázku:
„Čo dáva naša organizácia ľuďom, aby boli v práci šťastní?“ _____
- Nezabudol som ani na seba a mám všetky odpovede na otázku:
„Ako naša organizácia slúži mne?“ _____
- Zo všetkých spísaných účelov som vytvoril kategórie
a zatriedil som ich. _____
- Mám finálnu podobu všetkých účelov pracovníkov organizácie. _____
- Mám spísanú časť „Pracovníci“ 😊 _____
- Rozhodol som, ktoré účely budú zverejnené / sprístupnené zákazníkom. _____
- Mám spísané všetky účely organizácie 😊 _____



Pilier 3: Produkt

„Podľa čoho si nás ľudia pamätajú?“

- Mám pomenovanú službu / tovar.
- Pridal som všetky prídavné mená, ktoré charakterizujú, že je úplne ukončený.
- Vpísal som všetko, čo charakterizuje jeho kvalitu.
- Doplnil som niečo, čo potvrdzuje, že bolo prevzaté, alebo použité zákazníkom – v rukách spotrebiteľa.
- Vyznačil som ukončenú výmenu za niečo hodnotné.
- Mám spísaný produkt organizácie 😊



Všetci na palube 😊

Dátum

- Zabezpečil som, aby všetky tri piliere našej organizácie boli spísané a zverejnené v priestoroch a dokumentoch firmy, v reklamných materiáloch, na web stránke...
- Spravil som test, aby som videl, kto je na palube.
- Oboznámil som všetkých pracovníkov s tromi piliermi, získal som ich súhlas a teraz ťaháme všetci za jeden povraz.

- Mám úžasný tím 😊
- Preveril som si to aj v číslach 😊
- A manažujem s úsmevom 😊

