Evoluce podnikání

Jak jednou pro vždy vyřešit akvizici, strategii a nastartovat růst firmy.

Martin Pavlík, Jan Skovajsa

Vaše vize

– Martin Pavlík

Jste podnikatel, majitel firmy, team leader? Chcete posunout své podnikání na vyšší úroveň? Začněte u sebe!

Jak si představujete svůj život za 10 let?

Pokud chcete budovat byznys, uvědomte si, že jeho klíčovým prvkem jste vy. Začínat jinde nemá smysl. Zamyslete se nad tím, jak vlastně chcete žít. Jak moc chcete pracovat, odpočívat, být s rodinou, mít přátele a koníčky, starat se sami o sebe? Zamyslete se nad svým ideálním životem.

Zkuste si udělat obraz toho, jak by vypadal ten nejlepší z nejlepších ideálních životů, jaký si vůbec dovedete představit. Kde žijete? S kým žijete? Na čem pracujete?

Chcete pracovat z nějakého krásného klidného místa v horách s výhledem na údolí nebo na moře? Chcete pracovat ve městě, kde to žije a kde budete stále mezi lidmi? Chcete na svém vlastním projektu pracovat sami? Mít čas a prostor dělat to, co vás baví? Nebo spíš chcete být leader? Chcete mít pod sebou lidi, kterým budete delegovat práci a říkat jim, co mají dělat?

Zamyslete se nad svým ideálním životem. Právě teď!

Přerušte veškerou činnost, udělejte si čas na sebe, jděte na procházku a opravdu se zamyslete. Napište si své myšlenky na papír nebo si je nakreslete. Vytvořte si mapu svého ideálního života a prociťte si ho. **Nepřemýšlejte jen tak hlavou, ale zkuste ten život opravdu prožít.** Zavřete oči a představte si ho.

Jaké to je, být tím člověkem? Jaké je být podnikatelem, kterým se za deset let chcete stát? To je vaše první cvičení. Dokud ho neuděláte, nepokračujte dál.

Udělali jste si obrázek o svém ideálním životě za deset let. Zatím tam ale nejste. Musíte ještě ujít dlouhou cestu. Protože čtete tuto knihu a chcete posunout své podnikání, pravděpodobně je právě byznys cestou, která vás má dostat k vysněnému cíli.

Proč si vybrat byznys, který souzní s vaší osobností?

Zamyslete se znovu. Jakou roli má mít podnikání ve vaší životní cestě? Možná chcete vydělat peníze, abyste si splnili sen. Možná chcete vytvořit úžasné věci a něco za sebou zanechat. Třeba chcete poznat skvělé lidi, užít si práci v týmu. Co by podnikání na vaší cestě mělo udělat, jak by mělo pomoct?

Jak na to přijdete? **Ptejte se proč. Proč chcete to, co chcete?** To je základ. Pak se ptejte znovu. Proč chci to, co jsem řekl? A znovu a znovu a znovu. Ptejte se tak dlouho, až se dostanete do svého nejhlubšího jádra, kde už žádné proč nezbývá. V tu chvíli vám bude naprosto jasné, že jste přišli na to nejdůležitější. Na to, kdo jste vy, co je vaše vášeň, jaké jsou vaše hodnoty. Na to, přes co nejede vlak.

A pak hledejte byznys, který bude vaši podstatu a touhu naplňovat. Protože váš byznys, to jste vy. Nelze ho oddělit od života.

Při podnikání těžko oddělíte práci a volný čas. Work-life balance je samozřejmě téma k zamyšlení. Asi si budete všímat, jak moc makáte a kolik času vám zbývá na rodinu, sport nebo na sebe. Aspektů života je víc. Aby život dával smysl a měli jste z něj radost, nelze ho o ostatní aspekty ochudit. Ale byznys je tady klíčový. **Byznys a jeho úspěch je těsně spjatý s tím, jak se cítíte.** Když plánujete svůj byznys, myslete především na sebe. Myslete na to, aby naplňoval vaše cíle, hodnoty, podstatu. Aby vás bavil a probouzel ve vás vášeň.

Při budování byznysu totiž přijdou okamžiky, kdy se vám nebude dařit. Spadnete na úplné dno a budete muset bojovat s překážkami. Právě tehdy se rozhodne, jestli budete pokračovat dál, nebo všechno zabalíte jako většina ostatních.

Vzhledem k tomu, že čtete tuto knihu, chcete na sobě pracovat a pravděpodobně budete pokračovat dál. Ale právě skutečnost, že vás podnikání baví a naplňuje vaše nejniternější touhy, rozhoduje o tom, jestli se v okamžiku pádu seberete a budete pokračovat. Proto svůj byznys plánujte velmi dobře.

Produkt a charakter firmy

Volba toho, čemu se budete ve svém byznysu věnovat, jaký produkt nebo službu chcete nabízet, vám dá jasný směr. Tato představa rozhodne o tom, co budete dělat a jaké budete mít klienty. Ale to není všechno. **Ve vašem byznysu je i něco skrytého – charakter a emoce, ať už osobní, nebo firemní.** Všechno je propojené.

Abyste si udělali jasno, přemýšlejte nad tím, jaké jsou vaše osobní hodnoty. Jaké hodnoty chcete manifestovat prostřednictvím svého podnikání? Jaký charakter má mít vaše značka? Jak chcete mluvit ke svým klientům? Jaké hodnoty chcete předávat?

Nejde totiž jen o to, jaký budete mít produkt nebo službu. Samozřejmě na nich záleží, stejně jako na ceně a zákaznickém servisu, ale stoupněte si nohama na zem. Tímhle se neodlišíte. Jsou tady tisíce firem a tisíce podnikatelů, kteří dělají totéž. Všichni chtějí mít perfektní produkt za skvělou cenu a perfektní zákaznický servis. Jak se chcete odlišit vy?

Zákazník nekupuje jen produkt nebo službu. Záleží mu taky na tom, jak se bude při nákupu cítit a jak se bude cítit potom. **Jde mu o to, jestli nákupem získá nějaký status, jestli bude patřit do nějaké skupiny, jestli se přidá ke komunitě, která vyznává stejné hodnoty.** Aby zákazník mohl tyto věci vnímat a rezonovat s vámi, musíte mít jasno v tom, jaké jsou vaše hodnoty a jaké hodnoty bude vyjadřovat váš byznys. To už je součástí brandingu, kterému se budeme věnovat v dalších kapitolách. Je však důležité se nad touto věcí zamyslet hned na začátku.

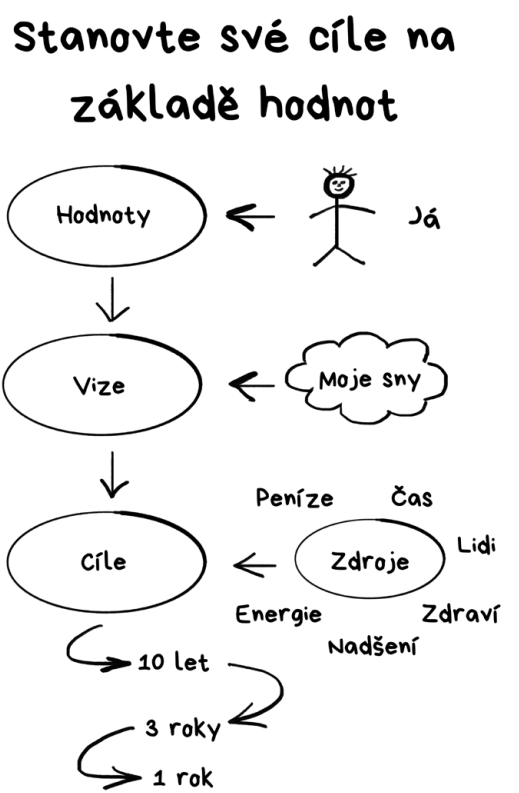
Jak velký cíl si vytyčit?

Máte vizi, znáte své hodnoty a víte, jaké hodnoty budete vkládat do své značky, do svých produktů a služeb. Teď se možná ptáte: mám na to?

Důležité je vytyčit si dostatečně působivou vizi. Jinak nemá smysl číst tuto knihu dál. **Pokud si představíte, co můžete získat**

za 10 let, musí se vám rozjet koutky úst radostí a v hlavě bliknout myšlenka: *„Wow, to je pecka. Tam chci!“* Pokud takový pocit nepřijde, stanovili jste si příliš malou vizi. V tom případě se vraťte zpět a svůj domácí úkol přepracujte. Protože by vůbec nemělo cenu pokračovat.

Vaše vize musí být velká, motivující a úžasná nejenom pro vás, ale i pro lidi, kteří vám na cestě k ní budou pomáhat. Stanovte si hezkou velkou vizi. Opravili jste si domácí cvičení a můžeme pokračovat dál. **Máte svou vizi – velkou, krásnou, úžasnou.** A teď stojíte před svým projektem a ptáte se sami sebe. Mám na to?



Dokážu to? Dokážu zrovna já vybudovat takový byznys? Dokážu vést takovou firmu, vytvořit takový produkt, mít tolik zákazníků, vydělávat tolik peněz?

Svému cíli musíte věřit. Pokud je cíl příliš veliký a vy už od začátku cítíte, že to nedáte, budete mít tendenci všechno zabalit při prvním problému, který přijde. Na druhou stranu, pokud je cíl příliš malý, nebude vám stát za námahu. **Cíl si musíte stanovit tak velký, aby vás motivoval, ale tak malý, abyste ho zvládli.**

Vyladění svého cíle věnujte hodně pozornosti. Jakmile budete se svým cílem v souladu, nabídneme vám konkrétní kroky, jak ho dosáhnout.

Jak vám pomůže tato kniha?

Dozvíte se, jak to udělat, abyste svůj byznys opravdu dostali tam, kam chcete. Musíte se na něj podívat ze spousty pohledů, my pak všechny probereme a nenecháme na vás jedinou nit suchou. Rozebereme vaši vizi ze všech stran, rozsekáme ji na kousky a uděláme z ní plány pětileté, roční, tříměsíční, měsíční a třeba i týdenní. Bude to spousta práce. **Nabídneme vám způsoby, jak své úspěchy měřit na čísla, metodiku, která vám pomůže se znovu sebrat, když to nepůjde.** A buďte si jistí, že to bude výzva.

Osobně se moc těšíme. Těšíme se na vás. Na vaše reakce, které můžete postovat do skupiny Time Toasters na Facebooku. Stejně tak se těšíme na to, že spolu budeme pracovat. Protože knihou to nekončí. Navazovat na ni bude série workshopů, kte-

ré vám pomohou krok po kroku. Pomůžeme vám vypořádat se s klíčovými problémy, kterých se budete bát. Protože smyslem není, abyste si přečetli nebo poslechli knihu.

Smyslem není, abyste si prošli kurz. Smyslem je, abyste si udělali skutečně jasno v tom, co chcete, kam se chcete dostat, jak rychle se tam chcete dostat a co pro to budete muset udělat. Smyslem bude také to, abyste své cíle opravdu naplánovali a splnili. My vám s tím pomůžeme. Dejte se do čtení této knihy. Pojďte na další kapitolu.

Shrnutí kapitoly

- Vymodelujte si život svých snů do posledního detailu. Prožijte ho ve svých představách, prociťte, jaké to je, spojte se s ním a zapalte v sobě touhu žít takový život. Objevte své velké proč.

- Rozhodněte se dělat práci, která je v souladu s vaším nejhlubším já, která ho vyživuje, podporuje a naplňuje štěstím.

- Tvořte a dávejte lidem takovou službu nebo produkt, pro který hoříte. Dejte do toho vše a vyzařujte do světa své hodnoty skrz to, co děláte.

- Stanovte si vysoké cíle, které vás budou motivovat. Představte si, že jste svého cíle dosáhli. Chce se vám plakat štěstím? Tak to je ono.

- Odpovědi na to, jak svého cíle dosáhnout, získáte v této knize.

Jak jednou provždy vyřešit akvizici, strategii a nastartovat růst firmy. Už nemusíte tápat, jestli děláte věci správně. A nemusíte ani procházet miliony statistik. Vytvořili jsme pro vás benchmark z velkého objemu dat a shrnuli všechny oblasti vašeho podnikání na jedno místo. Tahle kniha vám pomůže najít jistotu. Díky ní máte konečně šanci zjistit, co děláte špatně a jak to napravit. Získejte možnost usínat v klidu.

ZVÝŠENÍ TRŽEB

Předtím, než jsem přečetl tuhle boží knížku, nevěděl jsem, jak si se svým podnikáním poradit. Tržby klesaly a vypadalo to, že budu muset skončit. Díky knize jsem rychle pochopil, kde jsem dělal chyby, napravil jsem je a moje zisky stouply o 70 %. Byla to pro mě doslova záchrana.

Rozjezd byznysu

K podobným knížkám jsem byla dost skeptická, už jsem jich několik přečetla a byly mi k ničemu. Jenomže mi to nedalo, koupila jsem knihu Evoluce podnikání a byly to nejlépe utracené peníze v životě! Všechno to najednou začalo dávat smysl a já začala konečně vydělávat!

Povinná četba studentů

E-book by měl být povinnou četbou při studiu na obchodních školách. Díky reálným technikám z praxe, popsaných v knize, jsem lépe chápal souvislosti s přednášenou teorií a mé odborné práce byly daleko před mými spolužáky. Za mě je to rozhodně nepostradatelný zdroj informací.