



**BrandHub.**

PŘÍRUČKA

# PRŮVODCE MAJITELE FIRMY

ROZVOJ

# Není to žádné tajemství: Systémy jsou klíčem k úspěchu firmy.

Přemýšlejte o svém ideálním podnikání, které by fungovalo jako vyladěný stroj, díky němuž byste měli čas na rodinu, dovolenou, koníčky a peníze na pohodlný život. Představte si zákazníky, kteří stojí ve frontě kolem bloku, aby s vámi mohli spolupracovat – a tým, kterému můžete věřit, že se o ně postará tak, jak byste se o ně postarali vy. Jinými slovy, představte si firmu, která prostě funguje tak, jak chcete, aniž byste museli pracovat. O to nám všem přece jde, ne?

Tvůrci metodiky, kterou v Brand Hubu používáme, pracovali v uplynulých více než 40 letech s majiteli firem, aby jim pomohli takové firmy vytvořit. A naučili se, že existuje jen jeden způsob, jak toho dosáhnout: vytvořením systémů, které zajistí, aby vaše podnikání fungovalo tak, jak chcete, ať už jste u toho, nebo ne. My v Brand Hubu na tuto tradici navazujeme a skrze naše poradenské služby a školení pomáháme stejným způsobem podnikatelům v České republice.

Když ale dojde na systemizaci celého vašeho podnikání, kde začít? Jak vůbec zjistíte, jaké systémy vaše podnikání potřebuje? Dobrou zprávou je, že bez ohledu na to, jak jedinečné se vaše podnikání může zdát, každá firma potřebuje víceméně stejné typy systémů. Proto s tímto vědomím přinášíme program, který vás provede procesem - systém po systému - pro rozvoj takového podnikání, o jakém sníte. Když budete postupovat tímto způsobem – když si každý systém, který vaše podnikání potřebuje, vybudujete s rozmyslem – vytvoříte si podnikání, které:

- Má stálý a předvídatelný tok peněz.
- Neustále přitahuje ty správné potenciální zákazníky.
- Vždy přitahuje skvělé zaměstnance.
- Vám poskytne více svobody pro život mimo práci.

Pojďme se tedy podívat na jednotlivé systémy a strategie, které vy a vaše podnikání potřebujete – a na velmi důležité pořadí, ve kterém byste je měli rozvíjet.



*Je jedno, v kolika letech chcete začít s transformací svého podnikání. Metodiky, které v Brand Hubu používáme, přináší první výsledky již brzy po startu.*

*Vy určujete, jak moc se chcete od své firmy osvobodit. Jestli chcete jen ubrat trochu práce nebo zajistit, abyste v ní nemuseli být prakticky vůbec.*

*My vám umožníme, abyste si mohli vybrat. Rozhodnutí je už pak jen na vás.*



# Tři stádia vývoje vaší firmy

Podniky, stejně jako jejich majitelé, mají růst. Fáze růstu dítěte popisujeme jako dětství, dospívání a zralost. Podobně se můžete dívat na růst firmy v těchto třech fázích. Ale na rozdíl od dětí mají stádia vývoje firmy jen málo společného s věkem a vše souvisí s úrovní její systematičnosti.

Bez ohledu na to, jak úspěšné je vaše podnikání na papíře, pravděpodobně zjistíte – podobně jako většina majitelů firem – že musíte začít v první fázi. Je to proto, že pokud jste nevěnovali čas promyšlenému a strategickému návrhu systémů ve vašem podnikání tak, aby přinášely požadované výsledky, k růstu může dojít pouze náhodou. A abyste dosáhli více výsledků, které od svého podnikání chcete, a více svobody rozhodovat o tom, jak a jakým způsobem se chcete podílet na jeho každodenním chodu – musíte své podnikání rozvíjet s rozmyslem. K tomu vám pomůže model „tří fází růstu“, který vás provede jednotlivými fázemi, abyste se mohli přeorientovat na záměrný rozvoj svých systémů.



FÁZE 1:

Udělat pořádek ve firmě



FÁZE 2:

Zajistit růst firmy



FÁZE 3:

Svoboda volby

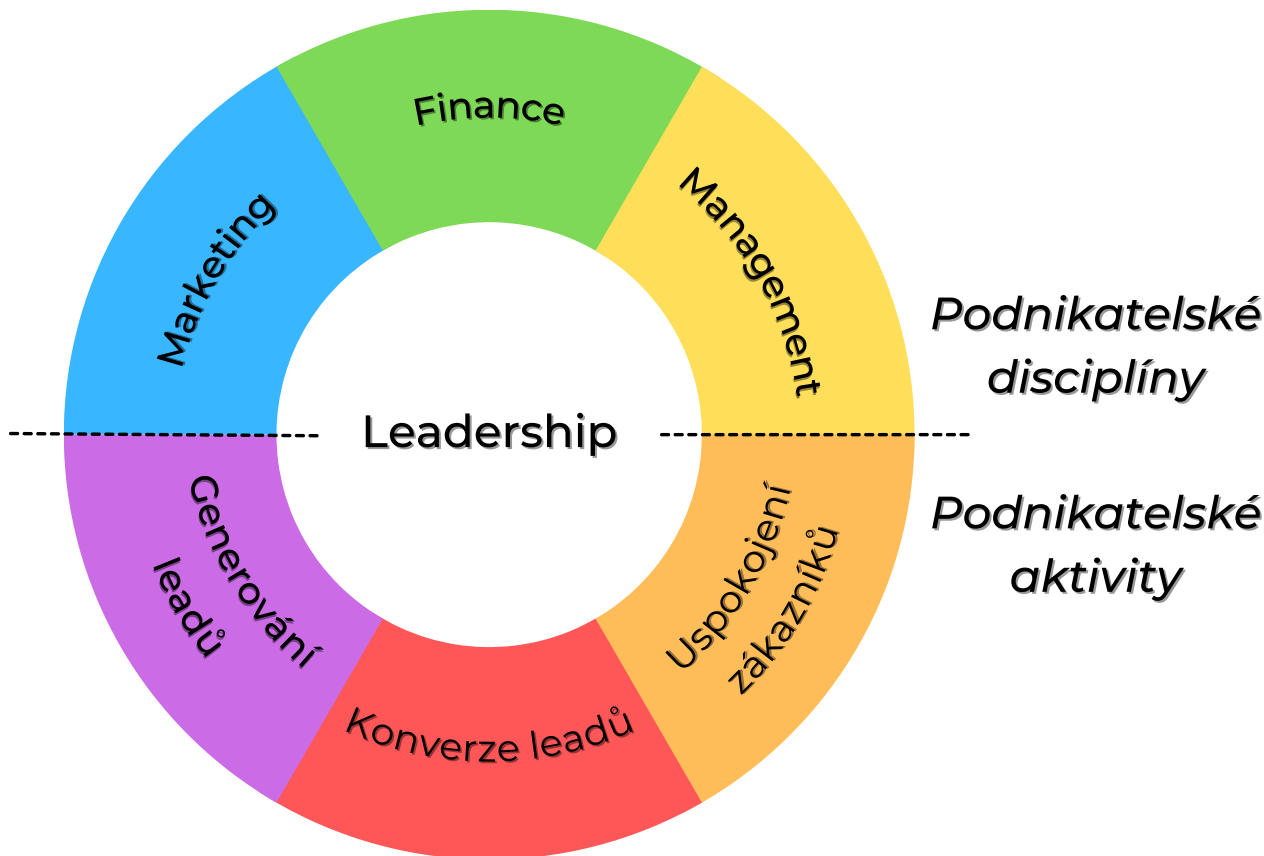


# Sedm základních systémů

Vrátili jsme se tedy k původní otázce: Jaké systémy potřebujete ve svém podniku vytvořit? Z našeho pohledu jich je sedm – **Sedm základních systémů**. Skládají se ze čtyř podnikatelských disciplín a tří podnikatelských činností.

Pokud se pozorně podíváte na své podnikání, všimnete si, že existuje soubor podnikatelských disciplín, které se zaměřují na vnitřní provoz vaší firmy – na výkon a rozvoj samotné firmy. Jsou to leadership, marketing (v podobě strategie), finance a management. Existuje také soubor podnikatelských činností, které se zaměřují na vnější operace – způsoby, jakými vy a vaše firma přímo komunikujete se zákazníky a obsluhujete je. Jedná se o tyto činnosti: uspokojování zákazníků, generování leadů a konverze leadů.

Čtyři podnikatelské disciplíny poskytují znalosti, informace a strukturální základ, který informuje o třech podnikatelských činnostech, aby mohly poskytovat bezproblémovou a konzistentní zákaznickou zkušenost.



# 50

Základy metodiky byly položeny před více jak 50 lety a jsou stále rozvíjeny týmy po celém světě.

# 1 000 000

Metodika, na níž jsou postaveny služby Brand Hub, pomohla za dobu své existence více jak milionu majitelů firem po celém světě.



# Proměňte své podnikání rozvíjením svých Sedmi základních systémů

Ve skutečnosti každý z těchto základních systémů již ve vaší firmě funguje.

- Již jste vedoucím pracovníkem, ať už jste nebo nejste skvělým vedoucím pracovníkem.
- Již nyní rozhodujete o tom, jak uvést svůj výrobek nebo službu na trh.
- Již řídíte své peníze a své lidi.
- Již vytváříte potenciální zákazníky, konvertujete je a poskytujete své služby zákazníkům - ať už jste se nad každým z těchto systémů zamýšleli, nebo ne.

Nezapomeňte však, že klíčem k vybudování firmy, která bude přinášet výsledky, jaké chcete – ať už s vámi, nebo bez vás, je navrhnout každý z těchto systémů s rozmyslem, nikoli náhodně, jak to dělá mnoho majitelů firem.

V našem programu vám pomůžeme, aby tyto základní systémy fungovaly jako dobře namazaný stroj. A to tak, že je rozdělíme na jednotlivé procesy krok za krokem ve třech různých fázích růstu firmy, které pokrývají všechny aspekty vašeho podnikání od začátku do konce. Každý proces je systém nebo strategie navržená tak, aby řešila určitý problém ve vašem podnikání - abyste vy i vaše podnikání mohli růst a mohli si být jisti výsledky.

Zde jsou tedy všechny systémy a strategie, které musíte ve svém podnikání vyvinout – a základní pořadí, v jakém je musíte vyvinout.



# Fáze jedna: Udělat pořádek ve firmě

V první fázi vývoje systémů ve vaší firmě je hlavním cílem vytvořit životaschopný obchodní model s pevnými základy. Když získáte správný základ, můžete formulovat strategie pro stabilní a zvládnutelný růst. Začínáme s vedením, protože věříme, že vaše podnikání je odrazem vás samotných. Bez jasné představy o tom, čím se má vaše podnikání stát, a o životě, který chcete, aby podporovalo, nebudete nikdy schopni vybudovat obchodní systémy, jež tyto výsledky zajistí. Váš růst bude chaotický a vaše podnikání bude úspěšné jen náhodou.



## Základy vašeho systému leadershipu

- Základy vašeho systému leadershipu
- Řízení času
- Sebe-organizace
- Váš primární cíl
- Hodnoty společnosti
- Slib značky
- Strategické cíle
- Klíčové strategické indikátory
- Systém řešení klíčových frustrací



## Základy vašeho systému marketingu

- Základy vašeho systému marketingu
- Nejpravděpodobnější zákazník
- Oblast podnikání
- Vnímání a chování zákazníků
- Positioning a odlišení vaší firmy
- Image a senzorický balíček
- Marketingová strategie



## Základy vašeho systému řízení financí

- Základy vašeho systému řízení financí
- Finanční management, který podporuje váš strategický cíl
- Účetní systém
- Finanční dokumentace a reporty
- Rozpočtový plán
- Systém řízení cashflow
- Systém řízení pohledávek
- Systém controllingu
- Klíčové finanční ukazatele



## Základy vašeho systému řízení

- Základy vašeho systému řízení
- Identifikace a nastavení standardů
- Organizační strategie
- Dohody o odpovědnosti a cílech
- Meetingy pro rozvoj zaměstnanců
- Fungující vztahy na pracovišti
- Firemní porady
- Systemizace provozního řízení
- Provozní manuál
- Design systémů a dokumentace



## Základy vašeho systému uspokojení zákazníků

- Základy vašeho systému uspokojení zákazníků
- Produktová strategie a design
- Systémy hodnocení
- Základy plnění požadavků zákazníků
- Inovace systémů
- Produkční subsystém
- Subsystém doručování
- Procesy zákaznických služeb



## Základy vašeho systému konverze leadů

- Základy vašeho systému konverze leadů
- Základní úroveň konverze leadů
- Proces konverze leadů
- Efektivní prezentace pro konverzi leadů



## Základy vašeho systému generování leadů

- Základy vašeho systému generování leadů
- Základní úroveň generování leadů
- Kanály generování leadů
- Obsah komunikačních sdělení
- Proces generování leadů



# Fáze dva: Zajistit růst firmy

S růstem se zvyšují odměny, ale také rizika. Stres a napětí jsou ve fázi růstu jiné než ve fázi zakládání firmy. Úspěšný a dlouhodobý růst závisí jak na pevných základech systémů, tak na odhodlání tyto systémy neustále zdokonalovat a přizpůsobovat je podnikání, do kterého chcete růst.



## Vznikající high-class leader

- Vznikající high-class leader: vývoj majitele ve skutečného leadera
- Cesta k sebeuvědomění
- Strategické poslání
- Strategické plánování
- Obchodní kvantifikace
- Techniky pro neobvyklé rozhodování



## Brand Hub Momentum řízení

- Brand Hub Momentum řízení
- Růst manažera v nás
- Vysoce výkonné prostředí
- Proces nábory zaměstnanců
- Proces přijímání zaměstnanců
- Projektový management
- Karty hodnocení systémů
- Rozvoj zaměstnanců
- Hard systémy firmy



## Finance hledící do budoucnosti

- Finance hledící do budoucnosti
- Finance v první linii
- Maximální hotovost
- Cenová tabulka spodní úrovně
- Finanční strategie, které vás nasměrují na správnou cestu
- Externí zdroje financování
- Finanční controlling a klíčové ukazatele



## Marketing pro růst firmy

- Marketing pro růst firmy
- Růstové strategie a váš systém rozvoje marketingu
- Segmentace trhu
- Marketingový průzkum
- Budování značky
- Síla psychomiky



## Uspokojení zákazníků: Připravujeme se na růst

- Plnění požadavků zákazníků: Připravujeme se na růst
- Řízení kvality
- Překonávání očekávání zákazníků
- Řízení produktivity
- Plánování kapacit



## Konverze leadů: Získejte "ano" snadno

- Konverze leadů: Získejte „ano“ snadno
- Rekonverze zákazníků
- Konverze leadů prostřednictvím doporučení
- Proces získávání zákazníků



## Generování leadů pro růst

- Generování leadů pro růst
- Tvorba komunikace pro generování leadů
- Generování leadů díky PR
- Sociální síť
- Integrace komunikace a multichannel kampaně

# Fáze tři: Svoboda volby

Vyspělá firma má plně vyvinuté systémy – je závislá na systémech, nikoli na lidech. Funguje spolehlivě, předvídatelně a produktivně bez ohledu na to, kdo zastává role v organizační struktuře. Ale co je nejdůležitější, ve vyspělém podniku si můžete svobodně vybrat, jak moc se chcete nebo nechcete zapojit do jeho každodenních záležitostí. Vaše firma může hladce fungovat s vámi i bez vás.



## Leadership ve vyspělé firmě

- Cyklus leadershipu
- Tým strategického řízení
- Strategická systemizace
- Informační systém pro řízení na dálku
- Plánování nástupnictví
- Oceňování společnosti
- Budoucnost a vy





# Další kroky

*Nyní, když víte, jaké systémy a strategie potřebujete vy a vaše firma a v jakém pořadí je musíte vytvořit, je čas začít pracovat na vašem podnikání. Neměli byste na to však být sami. Klíčem k přístupu Brand Hubu a podnikatelského mýtu je důležitost mít průvodce - osobního mentora, který vám pomůže začít uvažovat více jako podnikatel a méně jako hlavní technik vašeho podniku. Průvodce, který vás podpoří při definování vaší vize a pomůže vám vidět, když ji ztratíte ze zřetele; někoho, kdo nikdy nezapomene na výsledky, o které usilujete, a ví, jak vám pomoci jich dosáhnout.*

*Najděte si tedy někoho, komu můžete důvěřovat. O kom víte, že mu záleží na vašem úspěchu a že vás bude vést k odpovědnosti za důležitou práci při vytváření systémů, jež vaše podnikání potřebuje, aby se mu dařilo.*

*Pokud jste připraveni promluvit si s námi, vaše první sezení je na nás.*





# Abyste na budování své firmy nebyli sami.

## O Brand Hubu

Poradenská společnost založená v roce 2016.

Pomáháme budovat malé firmy, které jsou pro své majitele nejlepší investicí, ne vězením plným nikdy nekončící práce.

## BrandHub.

**Brand Hub s.r.o.**

Lidická 700/19

602 00 Brno

IČ: 055 57 411

DIČ: CZ 055 57 411

[www.brandhub.cz](http://www.brandhub.cz)

[info@brandhub.cz](mailto:info@brandhub.cz)