

OBSAH

PŘEDMLUVA **3**

- Proč jsem tuto knihu vlastně napsal 3
- Uvažovat o následcích 4
- Jednoduché pomůcky a techniky 4

Kapitola první

ZAČNĚTE TAM, KDE JSTE **5**

- Cash flow je vším 5
- Klíčem je udělat si jasno 6
- Náš zákazník, náš pán 6
- Odhalte své silné stránky 6
- Otázka vašich předpokladů 7
- Začněte tam, kde jste 7

Kapitola druhá

UDĚLEJTE ČÁRU ZA MINULOSTÍ **9**

- Praktikujte přemýšlení od nuly 9
- Představte si opětovný start 10
- Proberte si své zákazníky 11
- Vyhodnoťte své obchodní operace 11
- Dávejte pozor na výstražné signály 11
- Rozhodnutí je neodvratné 12
- Používejte tento přístup průběžně 12
- Udělejte čáru za minulostí 12

Kapitola třetí

VYPRACUJTE ZÁKLADNÍ OBCHODNÍ ANALÝZU **13**

- Začněte se základními fakty 14
- Zákazník středem pozornosti 14
- Ujasněte si přesně, co prodáváte 14
- Odhalte svou konkurenci 15
- Stanovte si jasné cíle 15
- Orientujte se ve svých čínech 15
- Vypracujte si základní obchodní analýzu 16

Kapitola čtvrtá

ROZHODNĚTE SE, CO PŘESNĚ CHCETE 17

| | |
|--|----|
| Model GOSPA | 17 |
| Začít od konce myšlenky | 17 |
| Vystoupat po schodišti | 18 |
| Jak se tam dostat | 18 |
| Plánování úspěchu | 18 |
| Kladte důraz na činy | 19 |
| Zaměřte se na ziskovost | 19 |
| Čtyři způsoby jak zdokonalit váš podnik | 19 |
| Rozhodněte se, co přesně chcete | 20 |

Kapitola pátá

NAVRHNĚTE SVOU IDEÁLNÍ BUDOUCNOST 21

| | |
|--|----|
| Vytvořte si pětiletou představu o budoucnosti | 21 |
| Zamyslete se nad svými možnostmi | 22 |
| Zamyslete se nad svou budoucností | 22 |
| Od úvah o budoucnosti zpět k realitě | 23 |
| Pouze vůdci mají vize | 23 |
| Vytvořte vzrušující obraz | 23 |
| Nyní, více než kdy jindy | 24 |
| Vaše osobní vize | 24 |
| Načrtněte si svou ideální budoucnost | 25 |

Kapitola šestá

VYTVOŘTE PROHLÁŠENÍ O POSLÁNÍ VAŠÍ FIRMY 27

| | |
|---|----|
| Vaše deklarace o důvodech existence | 27 |
| Stanovte si své hodnoty | 28 |
| Podnikání, a v co při něm věřit | 28 |
| Stavějte na pevných základech | 29 |
| Zapojte také ostatní | 29 |
| Šťastných 500 | 29 |
| Vytvořte si osobní prohlášení o svém poslání | 30 |
| Vytvořte prohlášení o poslání vaší firmy | 30 |

Kapitola sedmá

PŘESTAVĚJTE SVOU ORGANIZACI OD ZÁKLADU 31

| | |
|--|----|
| Balík možností | 31 |
| Velký oheň | 32 |
| Zkontrolujte každý vztah | 32 |
| Přehodnoťte svoje vztahy s personálem | 32 |

| | |
|--|----|
| Prověřte svou organizaci | 32 |
| Přemýšlejte o tom, jak být dokonalí | 33 |
| Zcela přepracujte svou kariéru | 33 |
| Přestavějte svou organizaci od základu | 33 |

Kapitola osmá

VYBERTE SI SPRÁVNÉ LIDI **35**

| | |
|---------------------------------------|----|
| Dvě přednosti, po kterých máte pátrat | 35 |
| Najímat pomalu | 36 |
| Promyslete si, co požadujete | 36 |
| Prověřte si minulé výkony | 36 |
| Pravidlo tří | 37 |
| Rychle přijímat, snadno litovat | 37 |
| Procházka v parku | 37 |
| Nikdy nerozhodujte sami | 38 |
| Zkontrolujte pečlivě reference | 38 |
| Berte pouze zlato | 38 |
| Jasně a s rozmyslem | 38 |
| Vyberte si správné lidi | 39 |

Kapitola devátá

OBCHODUJTE EFEKTIVNĚJI **41**

| | |
|---|----|
| Čtyři klíče k marketingu | 41 |
| Rozhodněte se, kdo jste a co děláte | 42 |
| Zjistěte, jak z vás může být jednička | 42 |
| Vyberte si, ve které části trhu jste nejlepší | 42 |
| Soustřeďte své prostředky | 42 |
| Ustavičně přehodnocujte | 43 |
| Hleď si sebe stejně jako svého podnikání | 43 |
| Podívejte se dopředu | 43 |
| Obchodujte efektivněji | 43 |

Kapitola desátá

POZNEJTE SVOU KONKURENCI **45**

| | |
|---------------------------------------|----|
| Poznej svého nepřítele | 45 |
| Určete nákupní motivy zákazníků | 46 |
| Nebuďte krátkozrací | 46 |
| Vykompenzujte výhody svých konkurentů | 46 |
| Musíte mít absolutní jaso | 47 |
| Poznejte svou konkurenci | 47 |

Kapitola jedenáctá

PODNIKEJTE LÉPE, RYCHLEJI, LEVNĚJI 49

| | |
|---|----|
| Dostat se do povědomí široké veřejnosti | 49 |
| Odlišit se cenami | 50 |
| Najděte podstatu věci | 50 |
| Tři oblasti diferenciace | 50 |
| Tři možné oblasti jedinečnosti | 51 |
| Dosáhněte provozní dokonalosti | 51 |
| Buďte špičkou svého oboru | 51 |
| Buďte si se zákazníky blízcí | 51 |
| Zvolte si své cíle | 52 |
| Vymezte si přesně pojmy | 52 |
| Usilujte o jedinečnost | 53 |
| Klíče k úspěchu | 53 |
| Zpytujte svědomí | 54 |
| Podnikejte lépe, rychleji, levněji | 54 |

Kapitola dvanáctá

UDĚLEJTE ZMĚNY VE SVĚM MARKETINGOVÉM MIXU 55

| | |
|----------------------------------|----|
| Co prodáváte? | 55 |
| Reagujte rychleji než konkurence | 56 |
| Test trhu | 56 |
| Kolik si chcete připsat na účet? | 56 |
| Zdvojnásobíte své ceny? | 57 |
| Jak prodáváte? | 57 |
| Prodávejte ze všech sil | 58 |
| Vycvičte si své prodavače | 58 |
| Vyzvání vám telefon? | 58 |
| Kde prodáváte? | 59 |
| Proveřte si svoje předpoklady | 59 |
| Odpovědi jsou proměnlivé | 59 |
| Změňte svůj marketingový mix | 60 |

Kapitola třináctá

VYBUDUJTE SVĚ SPOLEČNOSTI TAKOVOU POZICI, ABY MĚLA ÚSPĚCH 61

| | |
|-------------------------|----|
| Co říkají ostatní | 62 |
| Jaká slova vlastníte? | 62 |
| Volte svá slova pečlivě | 62 |

| | |
|---|----|
| Vytvořte si svůj vlastní reklamní leták | 63 |
| Co je vaše obchodní značka? | 63 |
| Vytvořte si svou obchodní značku | 64 |
| Zvyk je železná košile | 64 |
| Všechno se počítá | 64 |
| Vaše značka křičí „vaše jméno“ | 65 |
| Vybudujte své společnosti takovou pozici, aby měla úspěch | 65 |

Kapitola čtrnáctá

ROZVÍJEJTE SAMOSTATNÉ ZISKOVÉ ORGANIZAČNÍ JEDNOTKY **67**

| | |
|--|----|
| Podniky uvnitř podniku | 68 |
| Základní podnikatelské plánování | 68 |
| Ať vám za to někdo ručí | 68 |
| Přehodnoťte celé podnikání | 68 |
| Dojné krávy | 69 |
| Dotkněte se hvězd | 69 |
| Ani dobré ani špatné | 69 |
| Psi vás stáhnou dolů | 70 |
| Dělejte okamžité kroky | 70 |
| Uvedení do praxe | 70 |
| Hledejte kategorie i sami v sobě | 71 |
| Rozvíjejte samostatné ziskové organizační jednotky | 71 |

Kapitola patnáctá

PRODÁVEJTE EFEKTIVNĚJI **73**

| | |
|---|----|
| Váš nevyužitý tržní potenciál | 73 |
| Velká obchodní otázka | 74 |
| Co hodláte prodávat? | 74 |
| Kdo je váš zákazník? | 74 |
| Kdo bude prodávat? | 74 |
| Kolik si naúčtujete? | 75 |
| Inkasování plateb | 75 |
| Doručování zboží | 75 |
| Vychovejte si prodavače světové kvality | 75 |
| Klíčová dovednost | 76 |
| Prodávejte efektivněji | 76 |

ODSTRAŇTE PŘEKÁŽKY 79

| | |
|--------------------------------------|----|
| Odhalte faktory, které vás omezují | 79 |
| Zkuste to podle následujícího vzorce | 80 |
| Překážky na vás čekají všude | 80 |
| Vnitřní versus vnější omezení | 80 |
| Nezpůsobilost jako omezující faktor | 81 |
| Špatný produkt | 81 |
| Vezměte situaci do svých rukou | 81 |
| Rozpoznejte svá osobní omezení | 82 |
| Odstraňte překážky | 82 |

REORGANIZUJTE SVOU SPOLEČNOST 83

| | |
|--|----|
| Bitva proti složitosti | 83 |
| Zákon složitosti | 84 |
| Jednoduché versus složité úkoly | 84 |
| Exponenciální zvýšení | 84 |
| Snižte počet kroků | 85 |
| Zjednodušení procesu | 85 |
| Zhroucení procesu | 85 |
| Spojování a vyřazování kroků | 86 |
| Vždy je možné něco oddělit | 86 |
| Úkoly s menší důležitostí přiďtele někomu jinému | 86 |
| Skončujte s tím beze zbytku | 87 |
| Najděte někoho jiného, kdo to udělá za vás | 87 |
| Starejte se pouze výjimečně | 87 |
| Dělejte rychlejší a lepší rozhodnutí | 87 |
| Fungujte v reálném čase | 88 |
| Zjednodušte si svůj soukromý život | 88 |
| Reorganizujte svou společnost | 88 |

NAPUMPUJTE SVOJE ZISKY 91

| | |
|---|----|
| Malé zisky nebo žádné zisky | 91 |
| U každého produktu proveďte analýzu zisku | 92 |
| Velký objem versus zákazníci, kteří vám přinášejí největší zisk | 92 |
| Zaměřte se na cash flow | 92 |
| Od nejvíce ziskových po nejméně ziskové | 93 |
| Určování ziskovosti | 93 |

| | |
|-------------------------------------|----|
| Na nic nezapomeňte | 93 |
| Propočítejte hodinové sazby | 94 |
| Připočítejte i náklady příležitosti | 94 |
| Oklasifikujte všechny svoje výrobky | 94 |
| Podívejte se pravdě do očí | 95 |
| Pohlédněte do sebe | 95 |
| Napumpujte svoje zisky | 95 |

Kapitola devatenáctá

NEUSTÁLE ZDOKONALUJTE 97

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Revoluce kvality | 97 |
| Metoda Kaizen | 98 |
| Nový způsob myšlení | 98 |
| Začíná to na vrcholu | 98 |
| Kompletní řízení kvality | 99 |
| Poměřte se s ostatními | 99 |
| Být nejlepší ve všem, co děláte | 99 |
| Rozhodněte se pro dokonalost | 100 |
| Kvalita a ziskovost | 100 |
| Jak vaši zákazníci definují kvalitu? | 100 |
| Co vlastně zákazníci chtějí? | 101 |
| Jak si stojíte na žebříčku kvality? | 101 |
| Váš osobní rating kvality | 101 |
| Neustále zdokonalujte | 102 |

Kapitola dvacátá

SOUSTŘEĎTE SE NA PODSTATU PODNIKU 103

| | |
|--|-----|
| Definujte jádro vašeho podnikání | 103 |
| Jádro svého podniku si musíte hlídat | 104 |
| Soustřed'te se | 104 |
| Zaměřeno na hodnoty | 104 |
| V čem jste nepřekonatelní? | 105 |
| Vaše citadelová strategie | 105 |
| Jasně definujte svou citadelu | 106 |
| Označte své klíčové produkty a zákazníky | 106 |
| Předběžné plánování | 106 |
| Hrajte při zdi | 107 |
| Vaše osobní citadelová strategie | 107 |
| Zaměřte se na jádro podniku | 107 |

| | |
|--|------------|
| ZAMĚŘTE SE NA VÝSLEDKY | 109 |
| Čtyři klíčové otázky | 109 |
| Plňte svoje sliby | 110 |
| Malé věci znamenají mnoho | 110 |
| Zlepšete svou schopnost dosahovat výsledků | 110 |
| Celý dlouhý den | 111 |
| Sedm kroků k osobní výkonnosti | 112 |
| ZÁVĚR | 115 |
| METODA TURBOSTRATEGIE | 119 |
| Tři kroky | 120 |
| PROCES TURBOVÝUKY | 121 |
| O AUTOROVI | 123 |