

# OBSAH

<b>PŘEDMLUVA</b>	<b>11</b>
Proč jsem tuto knihu vlastně napsal	11
Uvažovat o následcích	12
Jednoduché pomůcky a techniky	12
KAPITOLA PRVNÍ	
<b>ZAČNĚTE TAM, KDE JSTE</b>	<b>13</b>
Cash flow je vším	13
Klíčem je udělat si jasno	14
Náš zákazník, náš pán	14
Odhalte své silné stránky	14
Otázka vašich předpokladů	15
Začněte tam, kde jste	15
KAPITOLA DRUHÁ	
<b>UDĚLEJTE ČÁRU ZA MINULOSTÍ</b>	<b>17</b>
Praktikujte přemýšlení od nuly	17
Představte si opětovný start	18
Proberte si své zákazníky	19
Vyhodnoňte své obchodní operace	19
Dávejte pozor na výstražné signály	19
Rozhodnutí je neodvratné	20
Používejte tento přístup průběžně	20
Udělejte čáru za minulostí	20
KAPITOLA TŘETÍ	
<b>VYPRACUJTE ZÁKLADNÍ OBCHODNÍ ANALÝZU</b>	<b>21</b>
Začněte se základními fakty	22
Zákazník středem pozornosti	22
Ujasněte si přesně, co prodáváte	22
Odhalte svou konkurenci	23
Stanovte si jasné cíle	23
Orientujte se ve svých činech	23
Vypracujte si základní obchodní analýzu	24

## KAPITOLA ČTVRTÁ

**ROZHODNĚTE SE, CO PŘESNĚ CHCETE** **25**

Model GOSPA	25
Zaměřte se na ziskovost	27
Čtyři způsoby jak zdokonalit váš podnik	27
Rozhodněte se, co přesně chcete	28

## KAPITOLA PÁTÁ

**NAVRHNĚTE SVOU IDEÁLNÍ BUDOUCNOST** **29**

Vytvořte si pětiletou představu o budoucnosti	29
Zamyslete se nad svými možnostmi	30
Zamyslete se nad svou budoucností	30
Od úvah o budoucnosti zpět k realitě	31
Pouze vůdci mají vize	31
Vytvořte vzrušující obraz	31
Nyní více než kdy jindy	32
Vaše osobní vize	32
Načrtněte si svou ideální budoucnost	33

## KAPITOLA ŠESTÁ

**VYTVOŘTE PROHLÁŠENÍ O POSLÁNÍ VAŠÍ FIRMY** **35**

Vaše deklarace o důvodech existence	35
Stanovte si své hodnoty	36
Stavějte na pevných základech	37
Zapojte také ostatní	37
Šťastných 500	37
Vytvořte si osobní prohlášení o svém poslání	38
Vytvořte prohlášení o poslání vaší firmy	38

## KAPITOLA SEDMÁ

**PŘESTAVĚJTE SVOU ORGANIZACI OD ZÁKLADU** **39**

Balík možností	39
Velký oheň	40
Zkontrolujte každý vztah	40
Přehodnoňte svoje vztahy s personálem	40
Proveďte svou organizaci	40
Přemýšlejte o tom, jak být dokonalí	41
Zcela přepracujte svou kariéru	41
Přestavějte svou organizaci od základu	41

## KAPITOLA OSMÁ

**VYBERTE SI SPRÁVNÉ LIDI** **43**

Dvě přednosti, po kterých máte pátrat	43
Najímat pomalu	44
Promyslete si, co požadujete	44
Proveďte si minulé výkony	44
Pravidlo tří	45

Rychle přijímat, snadno litovat	45
Procházka v parku	45
Nikdy nerozhodujte sami	46
Zkontrolujte pečlivě reference	46
Berte pouze zlato	46
Jasně a s rozmyslem	46
Vyberte si správné lidi	47
KAPITOLA DEVÁTÁ	
<b>OBCHODUJTE EFEKTIVNĚJI</b>	<b>49</b>
Čtyři klíče k marketingu	49
Ustavičně přehodnocujte	51
Hleďte si sebe stejně jako svého podnikání	51
Podívejte se dopředu	51
Obchodujte efektivněji	51
KAPITOLA DESÁTÁ	
<b>POZNEJTE SVOU KONKURENCI</b>	<b>53</b>
Poznejte svého nepřítele	53
Určete nákupní motivy zákazníků	54
Nebuďte krátkozrací	54
Vykompenzujte výhody svých konkurentů	54
Musíte mít absolutní jasno	55
Poznejte svou konkurenci	55
KAPITOLA JEDENÁCTÁ	
<b>PODNIKEJTE LÉPE, RYCHLEJI, LEVNĚJI</b>	<b>57</b>
Dostat se do povědomí široké veřejnosti	57
Odlišit se cenami	58
Najděte podstatu věci	58
Tři oblasti diferenciacce	58
Tři možné oblasti jedinečnosti	59
Zvolte si své cíle	60
Vymezte si přesně pojmy	60
Usilujte o jedinečnost	61
Klíče k úspěchu	61
Zpytujte svědomí	62
Podnikejte lépe, rychleji, levněji	62
KAPITOLA DVANÁCTÁ	
<b>UDĚLEJTE ZMĚNY VE SVÉM MARKETINGOVÉM MIXU</b>	<b>63</b>
Co prodáváte?	63
Reagujte rychleji než konkurence	64
Test trhu	64
Kolik si chcete připsat na účet?	64
Zdvojnásobíte své ceny?	65
Jak prodáváte?	65

Prodávejte ze všech sil	66
Vycvičte si své prodavače	66
Vyzvání vám telefon?	66
Kde prodáváte?	67
Proveďte si svoje předpoklady	67
Odpovědi jsou proměnlivé	67
Změňte svůj marketingový mix	68
KAPITOLA TŘINÁCTÁ	
<b>VYBUDUJTE SVÉ SPOLEČNOSTI TAKOVOU POZICI, ABY MĚLA ÚSPĚCH</b>	<b>69</b>
Co říkají ostatní	70
Jaká slova vlastníte?	70
Volte svá slova pečlivě	70
Vytvořte si svůj vlastní reklamní leták	71
Co je vaše obchodní značka?	71
Vytvořte si svou obchodní značku	72
Zvyk je železná košile	72
Všechno se počítá	72
Vaše značka křičí vaše jméno	73
Vybudujte své společnosti takovou pozici, aby měla úspěch	73
KAPITOLA ČTRNÁCTÁ	
<b>ROZVÍJEJTE STRATEGICKÉ OBCHODNÍ JEDNOTKY</b>	<b>75</b>
Podniky uvnitř podniku	76
Základní podnikatelské plánování	76
Ať vám za to někdo ručí	76
Přehodnoťte celé podnikání	76
Dělejte okamžité kroky	78
Uvedení do praxe	78
Hledejte kategorie i sami v sobě	79
Rozvíjejte strategické obchodní jednotky	79
KAPITOLA PATNÁCTÁ	
<b>PRODÁVEJTE EFEKTIVNĚJI</b>	<b>81</b>
Váš nevyužitý tržní potenciál	81
Velká obchodní otázka	82
Vychovejte si prodejce světové kvality	84
Klíčová dovednost	84
Prodávejte efektivněji	84
KAPITOLA ŠESTNÁCTÁ	
<b>ODSTRAŇTE PŘEKÁŽKY</b>	<b>87</b>
Odhalte faktory, které vás omezují	87
Zkuste to podle následujícího vzorce	88
Překážky na vás čekají všude	88
Vnitřní versus vnější omezení	88

Nezpůsobilost jako omezující faktor	89
Špatný produkt	89
Vezměte situaci do svých rukou	89
Rozpoznejte svá osobní omezení	90
Odstraňte překážky	90

## KAPITOLA SEDMNÁCTÁ

**REORGANIZUJTE SVOU SPOLEČNOST 91**

Bitva proti složitosti	91
Zákon složitosti	92
Jednoduché versus složité úkoly	92
Exponenciální zvýšení	92
Snižte počet kroků	93
Zjednodušení procesu	93
Zhroucení procesu	93
Spojování a vyřazování kroků	94
Vždy je možné něco svěřit jiným	94
Úkoly s menší důležitostí přidejte někomu jinému	94
Skončujte s tím beze zbytku	95
Najděte někoho jiného, kdo to udělá za vás	95
Starejte se pouze výjimečně	95
Dělejte rychlejší a lepší rozhodnutí	96
Fungujte v reálném čase	96
Zjednodušte si soukromý život	96
Reorganizujte svou společnost	97

## KAPITOLA OSMNÁCTÁ

**NAPUMPUJTE SVOJE ZISKY 99**

Malé zisky nebo žádné zisky	99
Pro každý produkt proveďte analýzu zisku	100
Velký objem versus zákazníci, kteří vám přinášejí největší zisk	100
Zaměřte se na cash flow	100
Od nejvíce ziskových po nejméně ziskové	101
Určování ziskovosti	101
Na nic nezapomeňte	101
Propočítejte hodinové sazby	102
Připočítejte i náklady příležitosti	102
Oklasifikujte všechny svoje výrobky	102
Podívejte se pravdě do očí	103
Pohlédněte do sebe	103
Napumpujte svoje zisky	103

## KAPITOLA DEVATENÁCTÁ

**NEUSTÁLE ZDOKONALUJTE 105**

Revoluce kvality	105
Metoda Kaizen	106
Nový způsob myšlení	106

Začíná to na vrcholu	106
komplexní řízení jakosti	107
Poměřte se s ostatními	107
Být nejlepší ve všem, co děláte	107
Rozhodněte se pro dokonalost	108
Kvalita a ziskovost	108
Jak vaši zákazníci definují kvalitu?	108
Co vlastně zákazníci chtějí?	109
Jak si stojíte na žebříčku kvality?	109
Váš osobní rating kvality	109
Neustále zdokonalujte	110
KAPITOLA DVACÁTÁ	
<b>SOUSTŘEĎTE SE NA PODSTATU PODNIKU</b>	<b>111</b>
Definujte podstatu vašeho podnikání	111
Jádro svého podniku si musíte hlídat	112
Soustředte se	112
Zaměřeno na hodnoty	112
V čem jste nepřekonatelní?	113
citadelová strategie	113
Jasně definujte svou citadelu	114
Označte své klíčové produkty a zákazníky	114
Předběžné plánování	114
Hrajte při zdi	115
Vaše osobní citadelová strategie	115
Zaměřte se na podstatu podniku	115
KAPITOLA DVACÁTÁ PRVNÍ	
<b>ZAMĚŘTE SE NA VÝSLEDKY</b>	<b>117</b>
Čtyři klíčové otázky	117
Plňte svoje sliby	118
Malé věci znamenají mnoho	118
Zlepšete svou schopnost dosahovat výsledků	118
Celý dlouhý den	119
Sedm kroků k osobní výkonnosti	120
<b>ZÁVĚR</b>	<b>123</b>
<b>METODA TURBOSTRATEGIE</b>	<b>127</b>
Tři kroky	128
<b>O AUTOROVI</b>	<b>129</b>
<b>REJSTŘÍK</b>	<b>131</b>