

OBSAH

1 Předmluva	7
2 Máte na to podnikat?	9
3 Něco o nás	12
4 Jak je důležité mít vizi	17
5 Začátky jsou a měly by být těžké	19
6 Můžete být vizionář?	22
7 Každý z nás se potřebuje od někoho učit	23
8 Co je to kultura firmy?	28
9 Skutečný začátek	30
10 Co mám řešit přednostně?	34
11 To se prodává samo. To se neprodává...	36
12 Proč má být obchod vždy na prvním místě?	39
13 Rok 2007 a naše drzost	45
14 Je dobré přemýšlet v tisících, milionech, nebo v miliardách?	57
15 Firma, to jsou především lidé	61
16 Učíme se celý život	63
17 Období podnikatelské naivity	69
18 Proč je dobré sportovat?	75
19 Náš tým se rozrůstá	78
20 Náš zákazník = náš pán (?)	82
21 Co nebudu dělat versus co dělat budu	86
22 Vztahy na pracovišti	91
23 Nezamilovávejte se do svých lidí	94
24 První skutečně výrazné posily našeho týmu	97
25 Lidé zvenčí, nebo zevnitř?	101

26 Učte se, inspirujte se a bavte se se zkušenějšími	104
27 CRM – data, která rozhodují	112
28 Od značení k podlahám	117
29 Deník podnikatele, který se rozhodl dobýt Německo... A jeho tři rady	123
30 Vlastní sídlo, náš ožívající sen	129
31 Naše největší „fuck-upy“	134
32 Jaký jsme vlastně kolektiv?	137
33 Příběh o tom, jak se ze zaměstnanců stávají konkurenti	151
34 Začněte s proč	154
35 JACademie a jaclean.online	160
36 Covid změnil hodně, nejenom naše obchodní oddělení	167
37 Deník podnikatele, který na měsíc opustil svou vlastní firmu	173
38 Současnost a budoucnost	177
39 Závěr	180