

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 činech	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
Nebud'te krátkozrací	46
Vykompenzujte výhody svých konkurentů	46
Musíte mít absolutní jasno	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 diferenciacie	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
Podnikajte lépe, rychleji, levněji	54

Kapitola dvanáctá

UDĚLEJTE ZMĚNY VE SVÉM 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
Prověřte si svoje předpoklady	59
Odpovědi jsou proměnlivé	59
Změňte svůj marketingový mix	60

Kapitola třináctá

VYBUDUJTE SVÉ 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

Kapitola šestnáctá

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

Kapitola sedmnáctá

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 přiřadte 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

Kapitola osmnáctá

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

Kapitola dvacátá první

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