

Obsah

Poděkování	ix
Úvod	1
Sedm tipů, jak se vším začít	3
Úvod	3
Tip 1 – Dvě hlavy ví více než jedna	4
Tip 2 – Vyberte si rozhodčího nebo asertivního rádce	5
Tip 3 – Ujasněte si, co je vašim snem	5
Tip 4 – Poznejte sami sebe	7
Tip 5 – Odkup	8
Tip 6 – Předběžný průzkum není jen možností	11
Tip 7 – Buďte volní – franšízing	11
Deset tipů, jak plánovat podnikání	13
Úvod	13
Tip 8 – Pečlivě si vyberte svůj trh	14
Tip 9 – Používejte tu nejlepší techniku, abyste porozuměli zákazníkům	14
Tip 10 – Poznejte své nepřátele	15
Tip 11 – Popište a srovnejte klíčové představitele firem	16
Tip 12 – Přistupujte k trhu realisticky	17
Tip 13 – Ujistěte se, že cena odpovídá	17
Tip 14 – Najděte si své místo	18
Tip 15 – Spočítejte si vybavení a náklady na rozjezd firmy	19
Tip 16 – Berte vážně bankovní formuláře	19
Tip 17 – Zjistěte, kde se nachází bod zvratu	20

Šest tipů, jak se stát konzultantem	21
Úvod	21
Tip 18 – Váš životní styl se nesmí zhoršit	22
Tip 19 – Na hodnoty se dívejte z pohledu zákazníka	23
Tip 20 – Co je na prvním místě? Produkt, nebo zákazník?	24
Tip 21 – Naplánujte si dovolenou	25
Tip 22 – Nedovolte ostatním odhalit váš strach	25
Tip 23 – Nezůstávejte pozadu	26
Čtyři tipy, jak pracovat z kanceláře vašich snů	27
Úvod	27
Tip 24 – Rezervujte si dostatek prostoru	28
Tip 25 – Zjistěte si, co lze odečíst z daní	28
Tip 26 – Nešetřete na telefonních linkách	29
Tip 27 – Tak, a máte kancelář	29
Pět tipů, jak financovat podnikání	31
Úvod	31
Tip 28 – Využívejte dvě finanční mantry	32
Tip 29 – Co jste za obchodníka?	33
Tip 30 – Nedomnívejte se, že zrovna vy nemůžete být podvedeni	34
Tip 31 – Nikdy nedávejte v sázku vlastní dům	35
Tip 32 – Dejte mi opěrný bod	35
Čtyři tipy, jak najít ty správné lidi pro vaše podnikání	39
Úvod	39
Tip 33 – Vychovejte si své vlastní lovce mozků	40
Tip 34 – Najímejte jen ty, kteří odpovídají vašim snům	40
Tip 35 – Ptejte se zákazníků	42
Tip 36 – Zaměstnance zahrnujte mezi variabilní náklady	42

Čtyři tipy, jak udržet krok s trhem	45
Úvod	45
Tip 37 – Plánujte neustále	46
Tip 38 – Velikost znamená hodně	46
Tip 39 – Zařídte, aby vaši zaměstnanci pravidelně komunikovali se zákazníky	47
Tip 40 – Komunikujte s tiskem	47
Sedm tipů, jak pomoci zákazníkovi rozumně nakupovat	49
Úvod	49
Tip 41 – Podporujte rozumné rozhodování o nákupu	50
Tip 42 – Produkty dodávejte včas a v rámci stanoveného rozpočtu	53
Tip 43 – Neúspěchy berte vážně	54
Tip 44 – Ujistěte se, že dodáváte	55
Tip 45 – Kdo potřebuje školení? Váš zákazník	55
Tip 46 – Získejte si dobré jméno prodejem řešení	56
Tip 47 – Ohlížejte se a zkoumejte	57
Šest tipů pro velké obchody – business to business	59
Úvod	59
Tip 48 – Prodávějte řešení problémů nebo možných problémů	60
Tip 49 – Prodávějte za vysokou cenu	60
Tip 50 – Prodávějte všude	62
Tip 51 – Správné výhody předkládejte správným lidem	62
Tip 52 – Zvyšování kvalifikace je neustálý proces	63
Tip 53 – Použijte radar ke zjištění polohy	71
Pět nejlepších tipů pro jednání s bankou	73
Úvod	73
Tip 54 – Ujasněte si to	74
Tip 55 – Nekomplikuj to a přemýšlej v hotovosti	74
Tip 56 – Udržujte informace o hotovostních tocích aktuální	75

Obsah

Tip 57 – Dokud vás nebolí obličej, smějte se!	77
Tip 58 – Snažte se o maximum toho, co můžete dokázat	77
Pět tipů, jak efektivně řídit management	79
Úvod	79
Tip 59 – Upřímnost k ostatním manažerům	80
Tip 60 – Vedoucím pracovníkům své firmy dávejte veškerou důvěru	80
Tip 61 – Pravidelná analýza držitelů podílů	81
Tip 62 – Vyberte si správné účetní	82
Tip 63 – Pochopte svou roli a zodpovědnost	82
Deset tipů pro vybudování maloobchodní firmy	83
Úvod	83
Tip 64 – Správný postoj	84
Tip 65 – Využijte ty, kteří již o tom něco ví	84
Tip 66 – Načasování	85
Tip 67 – Koupit, či nekoupit	86
Tip 68 – Poznejte své náklady	86
Tip 69 – Mějte zákazníky za to, co jsou – smysl vašeho života	86
Tip 70 – Spočítejte si své zákazníky	88
Tip 71 – Pečlivě diverzifikujte	88
Tip 72 – Mysli na hotovost, troubo	89
Tip 73 – Podnikejte nejdříve nanečisto	90
Deset nejlepších a rychlých nápadů pro budování snu	91
Úvod	91
Tip 74 – Nedovolte, aby dnešní dopisy udávaly směr dnešnímu programu	92
Tip 75 – Znejte své kritické faktory úspěchu	93
Tip 76 – Nesnažte se růst příliš rychle	93
Tip 77 – Zaměřte se na to, v čem jste dobří...	93
Tip 78 – Ale neignorujte příležitosti, jak snížit riziko	93
Tip 79 – Prodávajte stávajícím zákazníkům	94

Tip 80 – Nekupujte si mobilní telefon	94
Tip 81 – Nestaňte se posedlým ušetřením na daních	95
Tip 82 – Nezapředněte do hloupých projektů	95
Tip 83 – Učte ze z chyb druhých	96

Šest nejlepších tipů pro vytvoření kreativních plánů 97

Úvod	97
Tip 84 – Samozřejmě že si vždy udržíme naše největší zákazníky... (ne)	98
Tip 85 – Uplatněte dobrý plánovací proces	99
Tip 86 – Zajistěte, aby tým sekal dobrotu	103
Tip 87 – Pevně propojte analýzu s cíli	105
Tip 88 – Opět použijte radar	106
Tip 89 – Snažte se o stručnou dokumentaci	108

Osm nejlepších tipů, jak rozšířit svou společnost pomocí akvizice 109

Úvod	109
Tip 90 – Přistupujte k velkým společnostem jako k souboru jednotlivců	110
Tip 91 – Myslete velkoryse, nepředstavitelně velkoryse	111
Tip 92 – Ujistěte se, že lidé míří stejným směrem jako vy	112
Tip 93 – Nešetřete na daňovém poradci	112
Tip 94 – Plánujte zdola nahoru stejně jako shora dolů	113
Tip 95 – Dávejte si pozor na přizpůsobení přiměřené hodnoty	113
Tip 96 – Rozhodně nedávejte v sázku svou společnost	113
Tip 97 – Kupte si spodky svých snů	114

Tři nejlepší tipy pro vybudování impéria svých snů 115

Úvod	115
Tip 98 – Přizvěte do práce někoho jiného	116
Tip 99 – Berte si úkoly navíc	116
Tip 100 – Přečtěte si o tom knihu	116

Obsah

Lidé, kteří přispěli svými tipy

117

Rejstřík

119