

Podnikání pod lupou

“... aneb paralýza analýzou“

Nevypňuj všechno, jen se zamysli nad tím, co tě z těchto bodů inspiruje, nad čím ses nikdy nezamyslel, kde máš pocit, že je pro tebe nějaký nový vstup.

Chceme najít nejužší hrdlo tvého podnikání. To jedno jediné místo, na které se má smysl soustředit.

1. Co všechno dělám:

Dělám:

.....

Pro tyto klienty

.....

.....

Jsem unikátní v tom, že:

.....

.....

Trend tohoto podnikání je:



RESTART HVĚZD

Dělám:

.....

Pro tyto klienty

.....

.....

Jsem unikátní v tom, že:

.....

.....

Trend tohoto podnikání je:



Dělám:

.....

Pro tyto klienty

.....

.....

Jsem unikátní v tom, že:

.....

.....

Trend tohoto podnikání je:

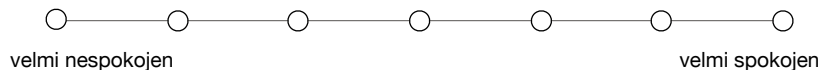


2. JEDNA oblast, které se budu teď věnovat:

prosím, vyber jednu část podnikání a věnuj se teď jenom jí. Jinak ti hrozí smrt parálýzou. :-)

.....

3. Jsem spokojený s finanční stránkou tohoto podnikání?



4. Kolik mi to vydělává?

měsíčně:

ročně:

5. Co mi to přináší kromě peněz?

.....
.....
.....
.....

6. Podle jakých kritérií / parametrů řídím toto podnikání?

.....
.....
.....

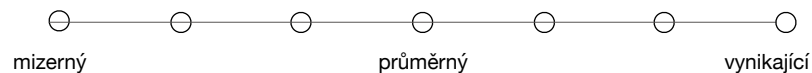
7. Jaké vlastnosti / dovednosti mi chybí, abych to mohl dělat ještě lépe?

.....
.....
.....
.....

8. Co to znamená dělat toto podnikání lépe?

.....
.....
.....

9. Jak jsem v tomto podnikání dobrý?



10. Na této práci mě nejvíce baví:

.....
.....
.....

11. Nejvíce mě na ní štve:

.....
.....
.....

12. Týdně této práci věnuji:hodin

ideální stav by byl:hodin týdně

13. Proč chci na tomto podnikání něco měnit?

.....
.....
.....

14. SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky

Příležitosti	Hrozby

15. Moje přímá konkurence je:

.....
.....
.....
.....

16. Odlišuje mě od ní:

.....
.....
.....

17. Jaké další možnosti mají moji zákazníci pro řešení problému, který jim řeším?

.....
.....
.....
.....
.....

Moje nepřímá konkurence je:

.....
.....

18. Jak to mám se spolupracovníky?

Jak a proč mi to vyhovuje:

.....
.....
.....

Jsou to spíš partneři, nebo zaměstnanci?

.....
.....
.....

19. Jaké 3 vlastnosti striktně vyžadují?

1.
2.
3.

20. Podlé čeho vybírám své kolegy?

.....
.....
.....

21. Jak zjišťuji, zdali žijeme společný sen?

.....
.....
.....

22. Jaký mám cíl / vizi pro své podnikání?

Chceš-li zlatá, stříbrná, bronzová medaile

Za 1 rok

.....
.....
.....

Za 3 roky

.....
.....
.....

23. Jak velkou firmu / podnikání chci vytvořit?

.....
.....
.....

24. Kde leží budoucnost oboru mého podnikání?

.....
.....
.....

25. Až se tato vize naplní. Co všechno se změní?

v příjmech

.....
.....
.....

v nákladech

.....
.....
.....

v množství a druhu klientů

.....
.....
.....

v ostatních věcech

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Nakresli si to:

26. **Jaká jedna věc je teď nejužším hrdlem mého podnikání?**

.....
Jak ji měřím / sleduji?

.....
.....

.....
Jaký je aktuální stav?

.....
.....

.....
Jaký je ideální stav?

.....
.....

.....
Povede zlepšení k dosažení mého cíle? mojí vize?

.....
.....

.....
.....

27. Jaké mám možnosti toto hrdlo eliminovat nebo rozšířit?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

28. Hned zítra udělám toto:

.....

.....

Poznámky z tohoto modulu

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....