

ROBERT STEGER

ENJOY & PROFIT & FREE TIME



A TE ÉLETED, A TE ÉLMÉNYED

WWW.STEGER.HU

ÜDVÖZÖLLEK!

Örülök, hogy letöltötted ezt a füzetet, mert így tudom, hogy te is azok közé tartozol, akik szeretnének tenni, akik sosem állnak meg és mindig a sikerre törekszenek.

A következő oldalakon kérdéseket és válaszokat fogsz találni a vállalkozásoddal kapcsolatban.

Bízom benne, hogy a segítségére lesz ez a könyv és a benne található adatokat sikeresen fogod tudni használni a munkád során.

Egy biztos, Rám számíthatsz, ha szükséged lenne némi iránymutatásra!

Steger Róbert



1. FEJEZET

ANNYIT ADSZ EL, MINT AMENNYIT SZERETNÉL?

Igen: Fantasztikus, te nagy jól csinálod, gratulálunk!
Szerinted mehetne ez jobban is?

Nem: Változtatnod kell valamit! Hogy mit?

Nézd vissza, mi volt az utolsó sikeres eladásod, és kövesd annak a mintáját! Például, ha tudod, hogy az értékesítéseid általában ajánlásokból jöttek, akkor szerezz ajánlásokat a korábbi ügyfeleidtől. Ha az értékesítődöt jutalmaztad korábban és ezért ő mindent beleadott, és többet adott el, akkor találj ki neki egy új játékot és motiváld ezzel. Esetleg voltak akciók és leárazások, amik megdobták az eladásokat? Vedd elő újra, és használd!



2. FEJEZET

TERMEL A CÉGED PROFITOT?

Igen: Ez szuper, Igazán sikeres vagy.

Nem: Mindig lehet mit tenni, elemezd a bevételek és kiadások várható alakulását, készíts tervet mindkét oldalról, állapítsd meg, hogy mennyit kell termelni a profit érdekében.

Végezz tényleges számításokat, amelyek tartalmazzák a termékedhez vagy szolgáltatásodhoz kapcsolódó költségeket, és úgy határozd meg az árat, hogy még akciók esetében is megérje.

Tervezd meg a bevételédet, azaz számítsd ki, mennyi az az összeg, amit havonta szeretnél elérni, és mi a "halálvonal", azaz mekkora bevétel alatt nem teljesíthetsz. Tervezd meg pontosan honnan fogod behozni a kívánt összeg 5X-ösét, és pontosan milyen akciókat kell elvégezni, hogy azok ténylegesen be is érkezzenek.



3. FEJEZET

ELÉG AZ A PROFIT, AMIT KI TUDSZ VENNI A CÉGBŐL, MINT ALAPÍTÓ?

Igen: Hihetetlen, gratulálok. Sokan meglepetkeznek erről és többet adnak a munkatársaknak, mint saját maguknak. Holott az alapítót igenis jutalmazni, kell, hiszen nélküle nem is létezne a cég. A dolgozó azért van ott, hogy megoldja a vezető problémáit, kezelje az ügyfeleket, létrehozza az értékes végterméket, elrendezze az adminisztrációt stb. A vezető pedig azért, hogy kezelje a dolgozó problémáit. Elegendő fizetést adjon neki, vagy éppen használhassa a vezető kapcsolatrendszeréből adódó előnyöket, például hogy szóljon a hitelbíráló ismerősének, hogy a dolgozója megkaphassa a jelzáloghitelét az új álmotthonához.

Nem: Fokozd a termelést, vezess be "játékokat", hogy nagyobb termelést érij el.

Tudom, a munkatársakat nem fogja motiválni, hogy Neked újabb autód legyen vagy nagyobb házad. Azonban amikor csatlakoztak a cégedbe, akkor a vállalkozás küldetése mellé is álltak egyidőben. Érted meg velük, hogy a több termelés egyenlő azzal hogy a küldetést sokkal nagyobb mértékben érik el. Tudatosítsd azt is hogy a több bevétel számukra is több fizetést eredményez, azonban mindeközben ne feledkezz meg arról, hogy saját magadat is kellőképpen jutalmazd meg!



4. FEJEZET

AZ EMBEREID DOLGOZNAK ANÉLKÜL, HOGY MONDANÁD? - AZ EMBEREID ÖNÁLLÓAN DOLGOZNAK, VAGY IRÁNYÍTÁST IGÉNYELNEK?

Igen: Szuper embereid vannak, becsüld meg őket. Ritkaság.

Nem: Nézd meg, hogy mi motiválná őket, tartsd őket fókuszban. Teremts verseny helyzetet, jutalmazd, az extra erőfeszítéseket.

Lehet, hogy már a toborzásnál ment félre a dolog és egyszerűen nem kvalifikáltak a cégedbe. Mindig tartsd nyitva a kaput azok számára, akik lelkesen támogatják a céljaid, és ne félj megválni azoktól, akik notórikusan nem termelnek. Ha olyasvalakit tartasz a cégedben, aki minden motiváció ellenére sem teszi oda magát, akkor azzal, hogy ott tartod őt, a többi munkatárs morálját is lerombolhatod.



5. FEJEZET

AZ EMBEREID TÖBBET TERMELNEK A CÉGNEK, MINT AMIT HAZA VISZNEK, MINT FIZETÉS?

Igen: Igazán jó embereid vannak, nagyon jól csináltad.

Nem: Állíts fel kvótákat, a vezetőidet vedd rá, hogy kontrollálják a kollégákat, tedd érdekelté őket a termelésben.

Ehhez az is szükséges, hogy készíts egy olyan listát, ami tartalmazza azokat az akciókat, amik összeadódva kiadják a fő terméket, amiből a bevétel származik.

Ezt részterméklistának hívják. Mindazon dolgok összessége, amik kiadják a bevételt. Ezeket a résztermékeket kezd el vezetni statisztikai grafikonokkal és kvótázd. Érd el, hogy a munkatársak megértsék, hogy mely tevékenységeik okozták a nagyobb bevételt. Így újra és újra meg tudják majd ismételni.

Volt olyan ügyfelem például, akinek 1,5 Milliárdos vállalkozása volt, mégis minden hónap elején azon aggódott, hogyan fizeti ki a munkatársait.

Mondanom sem kell, a részterméklista használata és a kvóták megkövetelése 4 hónap alatt rendezte nála a szituációt.



6. FEJEZET

AZ EMBEREK SZERETNEK NÁLAD DOLGOZNI?

Igen: Siker kulcsa a kezvedben van, bármit elérhettek.

Nem: Csinálj csapat összetartásokat, közös eseményeket, teremts csapat hangulatot.

Tegyéél ki a cégedből minden olyan személyt, aki destruktív, vagy romboló a csapatra nézve. Azok a személyek, akik nem tisztelik és támogatják a többi csapattagot és nem jó csapatjátékosok, szét fogják zülleszteni a csoportot. Ha ezektől a személyektől megválsz, akkor a hangulat azonnal meg fog emelkedni és a csapatépítők, közös programok, és természetesen a munka is jó hangulatban fog telni.

Néha ezt nem könnyű megtenni, de ott volt egy ügyfelem és "Pufi" esete. Jó barátok voltak és Pufi szívességből volt a cégben, de folyton csak bajt okozott. Az ügyfelem tudta, hogy ki kell tennie. Úgyhogy keresett neki egy "igazán Pufi képességeihez illő munkát". Így Pufi boldog volt és az ügyfelem is, hiszen a baráti viszony is megmaradt és Pufi sem rontotta tovább a levegőt a égében.



7. FEJEZET

KÖNNYŰ EMBEREKET FELVENNED A CÉGEDBE?

Igen: Zseniális, nagyon jó céged van.

Nem: Nézd meg, hogy milyen egy ideális munkahely. Teremts ideális, de termelékeny légkört.

A te céged olyan munkahely, ahol te is szívesen dolgoznál beosztottként? Megfelelő bánásmódban részesülnek a munkatársak, kapnak elegendő fizetést, jók a munkakörülmények, kapnak jutalmakat?

Ha igen, akkor félig nyert ügyed van. Ha ezt még ki tudod azzal is egészíteni, hogy a céged ismert és elismert lesz, azaz jó a PR-ja, akkor sorban fognak állni a lojális emberek, hogy nálad dolgozhassanak.

És ne feledd, ők a kulcsa, hogy neked, mint vezető nyugodt életed lehessen.



LÉPJ VELEM KAPCSOLATBA

Természetesen ebbe a rövid könyvbe nem fért bele minden, ami ahhoz kell, hogy sikeres legyen a céged, éppen ezért, ha kérdésed merülne fel, keress meg és állok rendelkezésedre!



Kérdésed van?

hello@steger.hu

www.steger.hu

steger.hu/hatekonysagnoveles