

SCALING UP GROWTHTOOLS™

NÁSTROJE PRO RŮST VAŠEHO PODNIKÁNÍ

- **LIDÉ:** Jednostránkový Osobní Plán (OPPP)
 - LIDÉ:** Schéma odpovědnosti za funkce (FACe)
 - LIDÉ:** Schéma odpovědnosti za procesy (PACe)
- **STRATEGIE:** Silné stránky, slabé stránky, trendy (SWT)
 - STRATEGIE:** 7 elementů
 - STRATEGIE:** Jednostránkový strategický plán (JSP)
 - STRATEGIE:** Shrnutí vize
- **EXEKUCE:** Kdo, Co, Kdy (WWW)
 - EXEKUCE:** Kontrolní seznam Rockefeller Habits™
- **HOTOVOST:** Strategie zrychlení hotovosti (CASH)
 - HOTOVOST:** Síla jedničky

LIDÉ

STRATEGIE

EXEKUCE

HOTOVOST

Scaling Up: Rámec 4D pro dosažení výsledků

Osvědčená metoda byznysového růstu používaná tisíci rostoucími společnostmi k dosažení **VÝSLEDKŮ**.

1 Pohon změny (s akcelerátory)

Koučování - mentoři, konzultanti, koučové
Učení - průběžné odborné vzdělávání (CBE)
Technologie - systém řízení odpovědnosti

2 Požadavky (nutnost rovnováhy)

Lidé (pověst) - zaměstnanci, zákazníci, akcionáři
Proces (produktivita) - výroba / nákup, prodej, evidence

3 Disciplíny (rutiny)

Priority - hlavní věc
Data - kvalitativní / kvantitativní
Rytmus mítinků - denně, týdně, měsíčně, čtvrtletně, ročně

4 Rozhodnutí (správné otázky)

Lidé - spokojenost / odpovědnost
Strategie - příjmy / růst
Exekuce - zisk / čas
Hotovost - kyslík / možnosti



Výsledky

2x cash flow • 3x ziskovost • 10x zhodnocení firmy • Více času!

Název: _____

Datum: _____

		Vztahy	Úspěchy	Rituály	Bohatství (Kč)
VÍRA	10-25 let (aspirace)				
	RODINA				
PŘÁTELE	1 rok (aktivita)				
		Start	Start	Start	Start
KONDICE	90 dní (akce)				
		Stop	Stop	Stop	Stop
FINANCE					

- 1 Jmenujte osobu odpovědnou za každou funkci
- 2 Položte čtyři otázky ve spodní části stránky každé osobě, kterou jste jmenovali do dané funkce
- 3 Vytvořte seznam klíčových ukazatelů výkonu (KPI) pro každou funkci
- 4 Vezměte si účetní výkazy zisků a ztrát (P / L), rozvahy (B / S) a cash flow přehledy a přiřaďte každému jednotlivému řádku jednu osobu a poté pro každou funkci odvoďte žádoucí výsledek/důsledek

Funkce	1 Osoba odpovědná	3 Výkonové ukazatele (Klíčové indikátory výkonu)	4 Výsledky/Důsledky (Položky P / L nebo B / S)
Vedoucí společnosti			
Marketing			
Výzkum, vývoj a inovace			
Odbyt			
Provoz			
Finance			
Controlling			
Informační technologie			
Lidské zdroje			
Rozvoj talentů / učení			
Zákaznická podpora			
Vedoucí obchodních jednotek			
• _____			
• _____			
• _____			
• _____			

2 Identifikovat: 1. Více než 1 osoba na křesle; 2. Osoba na více než jednom křesle; 3. Prázdná křesla; 4. Nadšeně přijmout znovu?

- 1 Identifikujte 4 až 9 procesů, které jsou klíčové pro vaše podnikání.
- 2 Přiřaďte někomu konkrétní odpovědnost za každý proces.
- 3 Vytvořte seznam klíčových ukazatelů výkonu (KPI) pro každý proces (lepší, rychlejší, levnější).

2 Osoba odpovědná	1 Název procesu	3 KPIs Lepší, rychlejší, levnější

Trendy

Jaké jsou významné změny v technologiích, distribuci, inovaci produktů, trzích, spotřebitelských a sociálních trendech po celém světě, které by mohly mít dopad na vaše odvětví a organizaci?

Silné stránky / klíčové kompetence

Co jsou vrozené silné stránky organizace, které byly zdrojem vašeho úspěchu?

Slabé stránky

Co jsou vrozené slabiny vaší organizace, které se pravděpodobně nezmění?

Slova, která vlastníte (Mindshare):

Sandbox a závazky značky:

Kdo / kde (klíčový zákazníci)	Co (produkty a služby)	ZÁVAZKY ZNAČKY	KPI

Garance závazku značky (katalytický mechanismus):

Strategie jednou větou (klíč k vydělávání peněz):

Odlišující aktivity (3 - 5 způsobů):

X-faktor (10x - 100x konkurenční výhoda):

Zisk na X (ekonomický motor):

BHAG * (10 - 25 letý cíl):

* BHAG je registrovaná ochranná známka společnosti Jim Collins a Jerry Porras

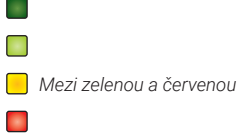
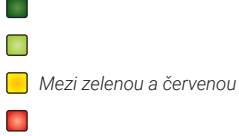
Lidé (Pohony reputace)

Zaměstnanci

Zákazníci

Akcionáři

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. _____ | 1. _____ | 1. _____ |
| 2. _____ | 2. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 3. _____ | 3. _____ |

ZÁKLADNÍ HODNOTY (Měl bych / neměl bych)	ÚČEL (Proč)	CÍLE (3 až 5 let) (Kde)	CÍLE (1 rok) (Co)																														
		<table border="1"> <tr><td>Do kdy</td><td></td></tr> <tr><td>Tržby</td><td></td></tr> <tr><td>Zisk</td><td></td></tr> <tr><td>Disp. hotovost</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Pískoviště</td></tr> </table>	Do kdy		Tržby		Zisk		Disp. hotovost		Pískoviště		<table border="1"> <tr><td>Konec roku</td><td></td></tr> <tr><td>Tržby</td><td></td></tr> <tr><td>Zisk</td><td></td></tr> <tr><td>Mkt. náklady</td><td></td></tr> <tr><td>Hrubá marže</td><td></td></tr> <tr><td>Hotovost</td><td></td></tr> <tr><td>Likvidita</td><td></td></tr> <tr><td>Obrátka zásob</td><td></td></tr> <tr><td>Tržb./Zam</td><td></td></tr> </table>	Konec roku		Tržby		Zisk		Mkt. náklady		Hrubá marže		Hotovost		Likvidita		Obrátka zásob		Tržb./Zam			
	Do kdy																																
	Tržby																																
	Zisk																																
Disp. hotovost																																	
Pískoviště																																	
Konec roku																																	
Tržby																																	
Zisk																																	
Mkt. náklady																																	
Hrubá marže																																	
Hotovost																																	
Likvidita																																	
Obrátka zásob																																	
Tržb./Zam																																	
	<p>Akce Žít hodnoty, cíle, BHAG</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table>	1		2		3		4		5		<p>Šachové tahy / kompetence 3-5 leté priority</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table>	1		2		3		4		5		<p>Klíčové iniciativy 1 roční priority</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table>	1		2		3		4		5	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
	Zisk na X	Závazky značky	<p>Kritické číslo: Lidé nebo B / S</p>  <p>Mezi zelenou a červenou</p>																														
	BHAG®	KPI závazků značky	<p>Kritické číslo: Proces nebo P / L</p>  <p>Mezi zelenou a červenou</p>																														

Silné stránky/základní kompetence

- _____
- _____
- _____

Slabé stránky:

- _____
- _____
- _____

BHAG je registrovaná ochranná známka společnosti Jim Collins a Jerry Porras.

Procesy (Pohony produktivity)

















Vytvořit/Koupit

Prodat

Vedení evidence

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. _____ | 1. _____ | 1. _____ |
| 2. _____ | 2. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 3. _____ | 3. _____ |

AKCE (QTR) (Jak)	TÉMA (QTR / ROČNÍ)	VAŠE ZODPOVĚDNOST (Kdo / kdy)																																																																						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 15%;">Qtr #</td><td></td></tr> <tr><td>Tržby</td><td></td></tr> <tr><td>Zisk</td><td></td></tr> <tr><td>Tržní kapitalizace</td><td></td></tr> <tr><td>Hrubá marže</td><td></td></tr> <tr><td>Hotovost</td><td></td></tr> <tr><td>Závazky/pohledávky</td><td></td></tr> <tr><td>Zásoby</td><td></td></tr> <tr><td>Tržby/zaměstnanec</td><td></td></tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 15%;">Balvany</th> <th style="width: 15%;">Čtvrtletní priority</th> <th style="width: 15%;">Kdo</th> </tr> <tr><td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> </table>	Qtr #		Tržby		Zisk		Tržní kapitalizace		Hrubá marže		Hotovost		Závazky/pohledávky		Zásoby		Tržby/zaměstnanec		Balvany	Čtvrtletní priority	Kdo	1			2			3			4			5			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 15%;">Uzávěrka</td><td></td></tr> <tr><td>Měřitelný cíl / kritické číslo</td><td></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">Název tématu</td><td></td></tr> <tr><td style="height: 40px;"></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">Design dashboardu</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">Popište a / nebo načrtněte svůj dashboard</td><td></td></tr> </table>	Uzávěrka		Měřitelný cíl / kritické číslo				Název tématu				Design dashboardu		Popište a / nebo načrtněte svůj dashboard		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 15%;">Vaše KPI</th> <th style="width: 15%;">Cíl</th> </tr> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> </table> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 15%;">Vaše čtvrtletní priority</th> <th style="width: 15%;">Datum odevzdání</th> </tr> <tr><td>1</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td></tr> </table>	Vaše KPI	Cíl	1		2		3		Vaše čtvrtletní priority	Datum odevzdání	1		2		3		4		5	
Qtr #																																																																								
Tržby																																																																								
Zisk																																																																								
Tržní kapitalizace																																																																								
Hrubá marže																																																																								
Hotovost																																																																								
Závazky/pohledávky																																																																								
Zásoby																																																																								
Tržby/zaměstnanec																																																																								
Balvany	Čtvrtletní priority	Kdo																																																																						
1																																																																								
2																																																																								
3																																																																								
4																																																																								
5																																																																								
Uzávěrka																																																																								
Měřitelný cíl / kritické číslo																																																																								
Název tématu																																																																								
Design dashboardu																																																																								
Popište a / nebo načrtněte svůj dashboard																																																																								
Vaše KPI	Cíl																																																																							
1																																																																								
2																																																																								
3																																																																								
Vaše čtvrtletní priority	Datum odevzdání																																																																							
1																																																																								
2																																																																								
3																																																																								
4																																																																								
5																																																																								

Kritické číslo: Lidé nebo B / S    Mezi zelenou a červenou 	Oslava	Kritické číslo: Lidé nebo B / S    Mezi zelenou a červenou 
Kritické číslo: Proces nebo P / L    Mezi zelenou a červenou 	Odměna	Kritické číslo: Proces nebo P / L    Mezi zelenou a červenou 

Trendy

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |

ZÁKLADNÍ HODNOTY	ÚČEL	ZÁVAZEK ZNAČKY
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; display: inline-block; background-color: white;"> BHAG </div>		
STRATEGICKÉ	PRIORITY	
3-5let	1 rok	Qtr

Vaše jméno: _____

Vaše KPIs		Cíl	Vaše čtvrtletní balvany		Datum odevzdání
1			1		
2			2		
3			3		
			4		
			5		

Kritické číslo: Lidé nebo B/S

■ ■ ■ ■
Mezi zelenou a červenou

Kritické číslo: Proces nebo P/L

■ ■ ■ ■
Mezi zelenou a červenou

BHAG je registrovaná ochranná známka společnosti Jim Collins a Jerry Porras.

Kdo	Co	Kdy

1. Tým vedení firmy je zdravý a dobře „sladěný“.

- Členové týmu navzájem chápou svoje odlišnosti, priority a osobní styly.
- Tým se pravidelně schází ke strategickým diskuzím (ideálně každý týden).
- Tým se pravidelně účastní exekutivního vzdělávání (ideálně každý měsíc).
- Tým je schopen konstruktivní diskuze a všichni jeho členové se cítí v pohodě a aktivně se zapojují.

2. Všichni se zaměřují na jednu klíčovou úlohu, která musí být splněna v daném Q, aby se firma posunula vpřed.

- Je identifikován „kritický“ parametr pro úspěch firmy v daném čtvrtletí a tři až pět priorit podporujících jeho splnění.
- Tři až pět priorit (rocks) klíčových pro splnění „kritického parametru / čísla“ je definováno a seřazeno podle důležitosti.
- Je vybráno kvartální téma a odměna / oslava za jeho dosažení a všichni zaměstnanci je znají.
- Zaměstnanci jsou informováni o pokroku v plnění tématu / kritického čísla každý týden.

3. Firma má nastavený systém pravidelné komunikace. Informace procházejí firmou přesně a rychle.

- Všichni zaměstnanci se účastní denní porady kratší než 15 minut.
- Všechny týmy mají své týdenní mítinky.
- Vrcholový a střední management se setkávají každý měsíc za účelem učení se, plánování a sdílení firemní DNA.
- Vrcholový a střední management se setkávají kvartálně a ročně s cílem zpracovat a poté pravidelně aktualizovat kroky ve všech čtyřech hlavních oblastech – lidé, strategie, procesy, kapitál / cash.

4. Každý útvar a proces organizace má osobu odpovědnou za dosahování určených cílů.

- Firma má jasně rozděleny funkční odpovědnosti (správní lidé dělají správné věci správně).
- Každý řádek výsledovky a rozvahy je přidělen odpovědné osobě.
- Ideálně každý ze čtyř až devíti klíčových procesů má odpovědnou osobu.
- Pro každou strategickou kompetenci má firma experta v týmu či advisory boardu (interního či externího).

5. Pravidelně jsou sbírány a vyhodnocovány názory zaměstnanců s cílem odhalovat překážky a příležitosti.

- Názory / nápady / stížnosti / problémy zaměstnanců jsou sbírány každý týden a diskutuje se o nich na poradě vedení.
- Existuje systematický způsob vyhodnocování a práce s ním.
- Každý člen vedení i střední management mají každý týden rozhovor min. s jedním zaměstnancem – s jakými činnostmi začít / přestat / pokračovat.
- Střední management má odpovědnost za realizaci opatření k odstranění překážek a za realizaci příležitostí.

6. Reportování a analýza názorů zákazníků jsou stejně pravidelné a přesné jako finanční reporting.

- Všichni členové vedení (ideálně i střední management) cíleně pokládají jednomu klientovi týdně čtyři vybrané otázky.
- Konkrétní člověk z managementu je odpovědný za vyhodnocování zpětné vazby od zákazníků.
- Všichni zaměstnanci jsou zapojeni do sběru informací od klientů.
- O informacích od zákazníků se diskutuje každý týden na poradě vedení firmy.

7. Firma opravdu „žije“ svými hodnotami a účelem existence.

- Hodnoty a smysl fungování jsou definovány, oboje je známo a akceptováno zaměstnanci.
- Vedení a střední management využívají hodnoty a smysl jako základ pro hodnocení či kritiku zaměstnanců i při dalších aktivitách (nábor, zaškolení nováčků, ...).
- HR procesy jsou sladěny s hodnotami a posláním firmy (nábor, onboarding, hodnocení, odměňování, ...).
- Každý kvartál jsou připravovány a realizovány aktivity pro podporu hodnot a poslání firmy.

8. Jasně porozumění tržní pozice firmy je základem firemní strategie, prodeje a marketingu.

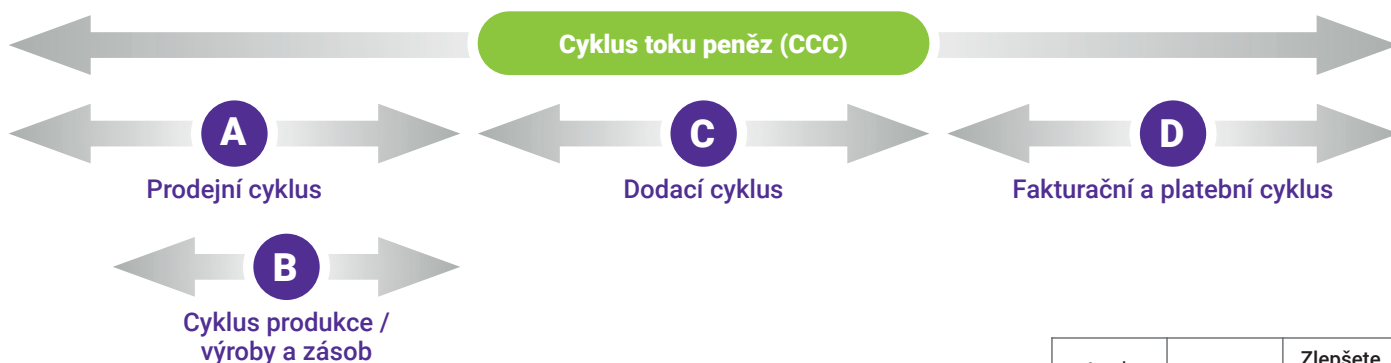
- Pokrok při naplňování BHAG (vzdálený ambiciózní cíl) je měřen a výsledky zveřejňovány.
- Jasná a výstižná odpověď na otázku „co dělá vaše firma“ je zformulována a všem známá.
- Jasně je řečeno, kdo jsou klíčoví zákazníci a na jaké trhy firma míří.
- Je definována „hodnotová nabídka“ firmy – její KPIs jsou pravidelně zveřejňovány.

9. Každý zaměstnanec umí říci na základě kvantitativních ukazatelů, zda má dobrý či špatný týden.

- Firma má jasně stanovené KPIs.
- Každý zaměstnanec / tým má tři až pět priorit podporujících firemní priority.
- Měření výkonu každého zaměstnance / týmu je viditelné a pravidelně hodnocené.
- Každý člen vedení a středního managementu má svého mentora / kouče (např. kolegu) podporujícího jej při plnění změn v chování.

10. Firemní plány a výkonnost jsou viditelné celé firmě.

- Existuje „situační místnost“ pro týdenní mítinky (fyzická nebo virtuální).
- Hodnoty, smysl a priority jsou zveřejněny celé firmě.
- Výsledky a hodnocení viditelně dokumentují plnění klíčových ukazatelů (KPIs) a kritických čísel.
- Firma má systém kaskádování a řízení priorit a klíčových ukazatelů.



Zkratek dobu cyklu	Odstraňte chyby	Zlepšete obchodní model a P / L
--------------------	-----------------	---------------------------------

A Způsoby, jak zlepšit váš prodejní cyklus

1			
2			
3			
4			
5			

B Způsoby, jak zlepšit váš cyklus produkce / výroby a zásob

1			
2			
3			
4			
5			

C Způsoby, jak zlepšit váš dodací cyklus

1			
2			
3			
4			
5			

D Způsoby, jak zlepšit váš fakturační a platební cyklus

1			
2			
3			
4			
5			

Vaše Síla jedničky	Čistý peněžní tok /CZK/	EBIT /CZK/
Vaše aktuální pozice		

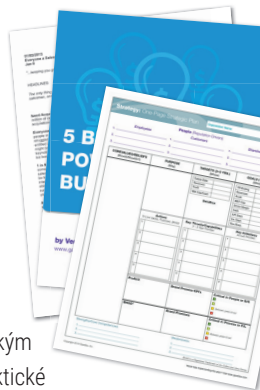
Vaše Síla jedničky	Změna, kterou chcete provést	Roční dopad na cash flow /CZK/	Dopad na EBIT /CZK/
Navýšení ceny%	%		
Navýšení objemu%	%		
Redukce COGS %	%		
Redukce režijních nákladů %	%		
Redukce obrátky pohledávek	den (dny)		
Redukce obrátky zásob	den (dny)		
Navýšení obrátky závazků	den (dny)		

Dopad vaší Síly jedničky		
---------------------------------	--	--

Vaše Síla jedničky	Čistý peněžní tok /CZK/	EBIT /CZK/
Vaše nová pozice		

3 NAVRHOVANÉ PRIORITY PRO RŮST VAŠEHO BYZNYSU

1. Přihlaste se k odběru **"Weekly Insights"** od Verne Harnishe k zaslání těch nejnovějších nápadů, nástrojů a technik pro růst vašeho podnikání.
2. Stáhněte si kopie **Jednostránkového strategického plánu** a další jednostránkové nástroje.
3. Na scalingup.com získáte přístup ke krátkým článkům **"Growth Guy"** nabízejícím praktické tipy ohledně sestavování poradenských sborů, každodenních schůzek s prodejci a dalších 75 témat.



Jděte na www.ScalingUp.com

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

LIDÉ

STRATEGIE

EXEKUCE

HOTOVOST

SCALING UP COACHES

Naši koučové používají nástroje **Scaling Up (Rockefeller Habits 2.0)**, které pomáhají manažerským týmům sladit svá rozhodnutí a akce týkající se **Lidí, Strategie, Exekuce a Hotovosti**, na základě skvěle osvědčených postupů.

„Recordsforce používá Scaling Up už rok a půl a my to milujeme! Pro mě jako generálního ředitele bylo úžasné mít skutečnou metodologii pro řízení mého podnikání.“ – Bill Becker, President

LIDÉ

Staňte se magnetem na áčkové hráče, zvyšte odpovědnost a zlepšete výkon.

EXEKUCE

Zajistěte bezchybné provedení pro vaší organizaci a vyladte procesy tak, aby běžely bez zbytečného dramatu.

STRATEGIE

Sladte své hodnoty, buďte upřímní ohledně svých SWT a vytvořte 3 až 5letou strategii pro katapultování vašeho růstu.

HOTOVOST

Optimalizujte cash-flow pro růst a zkratěte svůj prodejní cyklus abyste si udržovali zdravé peněžní rezervy.

POJĎME VÁS SPOJIT S VAŠÍM
CERTIFIKOVANÝM KOUČEM
PRO SCALING UP!

Chcete-li začít, pošlete nám e-mail na adresu:
coaching@ScalingUp.com

SCALING UP
Rockefeller Habits Certified



SCALING UP SCOREBOARD

Oficiální softwarový nástroj pro implementaci Scaling Up.

Zvětšujte 2x rychleji:

Společnosti používající tento software obvykle zaznamenají **dvojnásobné zvýšení počtu priorit dokončených** po 12 měsících.



Zaveďte denní a týdenní schůzky.



Vaše centrum pro váš jednostránkový strategický plán a další růstové nástroje.



Kaskádujte priority a sledujte pokroky KPI.



Síla jedničky a Strategie zrychlení hotovosti.

Vyžádejte si demo na scalingup.com/software nebo volejte na číslo **888.315.4049**

**ZLEPŠUJTE KULTURU.
DODÁVEJTE ZNALOSTI.
ODMĚŇUJTE VÝSLEDKY.**



- Efektivní a levný vzdělávací program
- Zvyšte lidský kapitál svého týmu
- Odměňte své zaměstnance za čtení příslušných knih

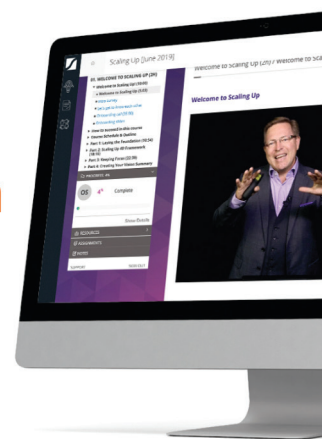
Když se jednotliví členové týmu učí a rostou, roste a učí se celá společnost.

Pro více informací navštivte betterbookclub.com

Proměňte svou organizaci ve **SCALING UP STROJ!**

Staňte se součástí příští online skupiny **75 vybraných vůdců**, kteří do 3 měsíců přemodelují provoz svých společností pod vedením **Vernea Harnishe & koučů Scaling Up.**

Připojte se k příští skupině na
scaleupu.com



ScaleUpU
powered by Growth Institute

POZNÁMKY:

POZNÁMKY:

POZNÁMKY:

POZNÁMKY:

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

