

# 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					
		Stop	Stop	Stop	Stop
FINANCE	90 dní (akce)				

- 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?



## 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):**

**Odlíšující 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> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> <p><b>Pískoviště</b></p>									<table border="1"> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>																						
	<p><b>Akce</b> 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><b>Šachové tahy / kompetence</b> 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><b>Klíčové iniciativy</b> 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																																	
	<p><b>Zisk na X</b></p>	<p><b>Závazky značky</b></p>	<p><b>Kritické číslo:</b></p> <p>   Mezi zelenou a červenou </p>																														
	<p><b>BHAG®</b></p>	<p><b>KPI závazků značky</b></p>	<p><b>Kritické číslo:</b></p> <p>   Mezi zelenou a červenou </p>																														

Silné stránky/základní kompetence

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Slabé stránky:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

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



Vaše jméno:

Datum:

## 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"> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>																					<table border="1"> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> <p><b>Název tématu</b></p> <p><b>Design dashboardu</b> Popište a / nebo načrtněte svůj dashboard</p>																					<table border="1"> <tr> <td></td> <td>Vaše KPI</td> <td>Cíl</td> </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></td> <td>Vaše čtvrtletní priority</td> <td>Datum odevzdání</td> </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>		Vaše KPI	Cíl	1			2			3				Vaše čtvrtletní priority	Datum odevzdání	1			2			3			4			5		
	Vaše KPI	Cíl																																																																						
1																																																																								
2																																																																								
3																																																																								
	Vaše čtvrtletní priority	Datum odevzdání																																																																						
1																																																																								
2																																																																								
3																																																																								
4																																																																								
5																																																																								

**Balvany**

Čtvrtletní priority

Kdo

1		
2		
3		
4		
5		

**Kritické číslo:**


Mezi zelenou a červenou


**Oslava**
**Kritické číslo:**


Mezi zelenou a červenou


**Kritické číslo:**


Mezi zelenou a červenou


**Odměna**
**Kritické číslo:**


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;"> <b>BHAG</b> </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.



## 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.

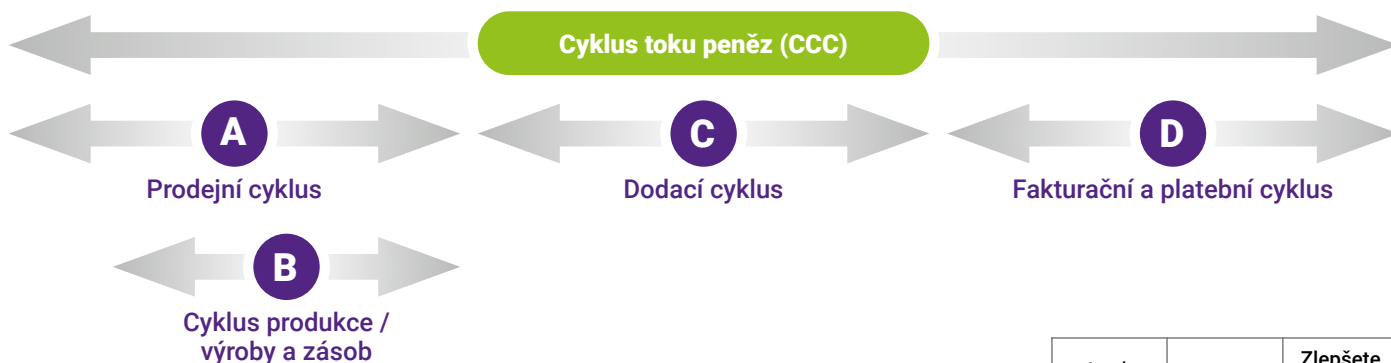
- Pokrok při naplňování BHAG (vzdálený ambiciózní cíl) je měřen a výsledky zveřejňovány.
- Jasná a výstižná odpověď na otázku „co dělá vaše firma“ je zformulována a všem známá.
- Jasně je řečeno, kdo jsou klíčoví zákazníci a na jaké trhy firma míří.
- Je definována „hodnotová nabídka“ firmy – její KPIs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

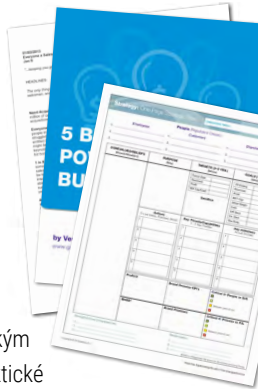
Vaše Síla jedničky	Změna, kterou chcete provést	Roční dopad na cash flow /CZK/	Dopad na EBIT /CZK/
Navýšení ceny%	%		
Navýšení objemu%	%		
Redukce COGS %	%		
Redukce režijních nákladů %	%		
Redukce obrátky pohledávek	den (dny)		
Redukce obrátky zásob	den (dny)		
Navýšení obrátky závazků	den (dny)		

<b>Dopad vaší Síly jedničky</b>		
---------------------------------	--	--

Vaše Síla jedničky	Čistý peněžní tok /CZK/	EBIT /CZK/
Vaše <b>nová</b> 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](http://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](http://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 zkratke svůj prodejní cyklus abyste si udržovali zdravé peněžní rezervy.

POJĎME VÁS SPOJIT S VAŠÍM  
CERTIFIKOVANÝM KOUČEM  
PRO SCALING UP!

**SCALING UP**  
Rockefeller Habits Certified

Chcete-li začít, pošlete nám e-mail na adresu:  
[coaching@ScalingUp.com](mailto:coaching@ScalingUp.com)

## 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 setkání.



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



Kaskádujte priority a sledujte pokroky KPI.



Síla jedničky a Strategie zrychlí hotovosti.

Vyžádejte si demo na [scalingup.com/software](http://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

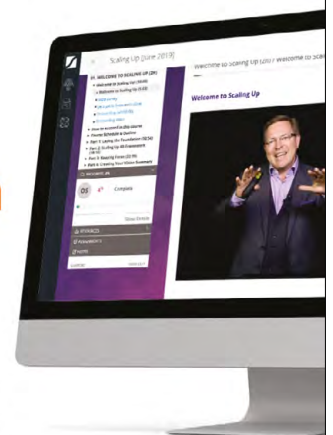
Když se jednotliví členové týmu učí a rostou, roste a učí se celá společnost.

Pro více informací navštivte [betterbookclub.com](http://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](http://scaleupu.com)



**ScaleUpU**  
powered by Growth Institute

