

1. Mapa podnikání

Pište jen to, co nyní skutečně běží. U každé oblasti stačí nejvýše tři položky.

MOJE PODNIKÁNÍ DNES

01 NABÍDKA A PŘÍJEM

Co dnes prodávám? Co mi přináší příjem?

02 KLIENTI A DODÁNÍ

Jaké závazky mám vůči klientům? Co je třeba pravidelně dodat?

03 MARKETING A PRODEJ

Odkud přicházejí poptávky? Které aktivity právě běží?

04 PROJEKTY A ROZVOJ

Co teď stavím pro budoucnost? Co zůstává rozpracované?

05 PROVOZ A LIDÉ

Jaké opakované činnosti drží chod podnikání? Kdo rozhoduje?

Ke každé položce připište: P = příjem teď B = budoucí příjem N = nutný provoz ? = ověřit smysl

Co z těchto oblastí dnes držíte hlavně ve své hlavě?

2. Kde mizí kapacita

Hledejte opakující se vzorec. Odhad stačí; přesné měření času teď nepotřebujete.

ČTYŘI OTÁZKY PRO AUDIT

01 Co mě za posledních 14 dní opakovaně přerušilo?

02 Co se ke mně vrací, protože chybí pravidlo, podklad nebo odpovědnost?

03 Který rozpracovaný projekt nemá jasný nejbližší milník?

04 Co dělám osobně, přestože výsledek nemusí záviset na mně?

JEDNA ZTRÁTA KAPACITY, KTEROU CHCI ŘEŠIT JAKO PRVNÍ

Co se opakuje nebo dlouho visí?

Kolikrát týdně se to vrací?

Možná příčina:

První malá změna:

3. Priorita na 90 dní

Vyberte jeden výsledek, který má největší smysl pro současné období.

NEJDŘÍV ZVAŽTE 2-3 MOŽNOSTI

KANDIDÁT 1

KANDIDÁT 2

KANDIDÁT 3

U každé možnosti se zeptejte:

- ☐ Pomůže nabídce, klientům nebo kapacitě během 90 dní?
- ☐ Mohu začít během následujících 14 dní?
- ☐ Co se stane, když ji o 90 dní odložím?

MOJE JEDNA PRIORITA

Během 90 dní vytvořím / zjednoduším / nastavím:

Aby:

Jak poznám pokrok?

Na 90 dní vědomě odložím:

Můj první konkrétní krok do 14 dní:

Datum:

S kým potřebuji krok udělat:
