

zo série Marketingová infraštruktúra

5 KROKOV K ÚSPEŠNEJ IMPLEMENTÁCII BIZNIS STRATÉGIE

BIZBUILDERS
company growth delivery

www.bizbuilders.sk



Stratégia je dôležitá, ale jej úspech závisí aj **od efektívnej komunikácie členom tímu**, ktorí majú spolupracovať.

Aj tá najbrilantnejšia stratégia zostáva len myšlienkou, kým ju váš tím neuskutoční podľa očakávaní.

Nie, stratégia nie je len vecou manažmentu; **celý tím bude pri tom kľúčový.**

Vy, ako CEO ste zodpovední za to, ako dobre váš tím pochopí a uchopí stratégiu, keďže **zodpovednosť za výsledky a dôsledky na biznis je vo vašich rukách.**



KROK 1

VIETE, AKO BY MAL VÝSLEDOK VYZERAŤ?

AKO BUDETE VEDIETĚ, ŽE STE DOSIAHLI TO, ČO VÁŠ BIZNIS POTREBUJE?

Najprv sa uistite, že máte jasnú víziu a komplexné pochopenie stratégie. Toto pochopenie zahŕňa nielen konečný cieľ transformácie (napr. nová aplikácia, vylepšená funkčnosť, nový produkt alebo web), ale aj kvalitatívne a kvantitatívne výsledky (napr. počet leadov/obchodov, počet používateľov). Skrátka všetko, čo bude dôkazom dobre vykonanej stratégie.

Budú stačiť vyššie tržby alebo chcete, aby vašu značku poznal každý? Je cieľom spustenie novej appky alebo chcete aspoň 6-mesačnú retenciu jej používateľov?

V SKRATKE, MÁTE JASNO V TOM, AKÉ MERATEĽNÉ CIELE MÁ STRATÉGIA PRINIESTĚ?



KROK 2

ROZUMIE VÁŠ TÍM DÔLEŽITOSTI A VPLYVU STRATÉGIE NA BUDÚCNOSŤ FIRMY?

Ak už máte dobrý prehľad o stratégii, uistite sa, že každý člen tímu rovnako dobre chápe ciele a spoločnú víziu... a svoju úlohu v tom.

Uistite sa, že zlad'ovanie s tímom prebieha formou dialógu, nie iba monológom z vašej strany.

Pýtajte sa na ich vstupy a názory. Pýtajte sa, akú rolu chcú zohrávať. Pýtajte sa, čo ich na tom motivuje.

**UISTITE SA, ŽE SA CÍTIA ZAPOJENÍ, NIE
LEN POVERENÍ ÚLOHAMÍ.**



KROK 3

UŽ SME VŠETCI ZLADENÍ A NADŠENÍ, ČO ĎALEJ?

Čo nasleduje? Samozrejme, projektový plán. A kto by ho mal pripraviť? No, predsa tím. Oni budú plán realizovať, takže by mali byť pri tom, keď sa určujú kroky a realistický časový harmonogram.

Nebojte sa priradiť skúseného projektového manažéra, je to viac než odporúčané. Ale určite sa musí do prípravy zapojiť aj váš tím.

**TU SA TOTIŽ VYTVÁRA OWNERSHIP,
ZÁVÄZOK A POCIT
SPOLUZODPOVEDNOSTI.**



KROK 4

STRATÉGIA BEZ POTREBY SPOLUPRÁCE NEEXISTUJE.

Zmena je vždy náročná a v stresových situáciách z nás vynáša to najhoršie. Najprv prijmite, že to sa stane, potom vytvorte plán, ako budete podporovať spoluprácu medzi tímami.

Začnite tým, že to verejne pomenujete na kickoff stretnutí. Povedzte narovinu, že sa to stane - že marketing sa bude naťahovať s operatívou, sales bude bojovať s IT a IT bude pre všetkých zložitá na pochopenie. Povedzte im, že je obdivuhodné keď tímy chcú to najlepšie pre seba.

Povedzte im, že je to pre ľudí prirodzené, a preto musia zabojsť proti svojmu prvotnému inštinktu a snažiť sa aj v takých situáciách nájsť spoločné riešenie. **Nájsť také riešenie, ktoré je najlepšie pre firmu, nie len pre jeden tím.**

KROK 5

SPRÁVNY ČAS, SPRÁVNE MIESTO, SPRÁVNA FORMA RIADENIA

Bud'te prítomní, ale nebud'te mikromanažer. Bud'te nápomocní, keď je pomoc potrebná. Zistite, kedy vaši ľudia potrebujú priestor, kedy potrebujú smerovanie a kedy potrebujú, aby ste spravili vy rozhodnutie. Ak si nie ste istí, pýtajte sa.

Pýtajte sa svojich ľudí, čo potrebujú, čo by ocenili, čo ich frustruje. Snažte sa nebýť prekážkou, sabotérom, zdrojom ich frustrácie. Ak nič iné, pamätajte, že ich potrebujete.

Vaši ľudia sú tí, kto pomáhajú vášmu podnikaniu dosiahnuť to, kde potrebujete a/alebo chcete byť.

BIZBUILDERS
company growth delivery

www.bizbuilders.sk

© 2023 BizBuilders