

“Cele w biznesie – planowanie i wdrażanie”

17.04.2025

Aneta Matyjaszek
coach

Cele

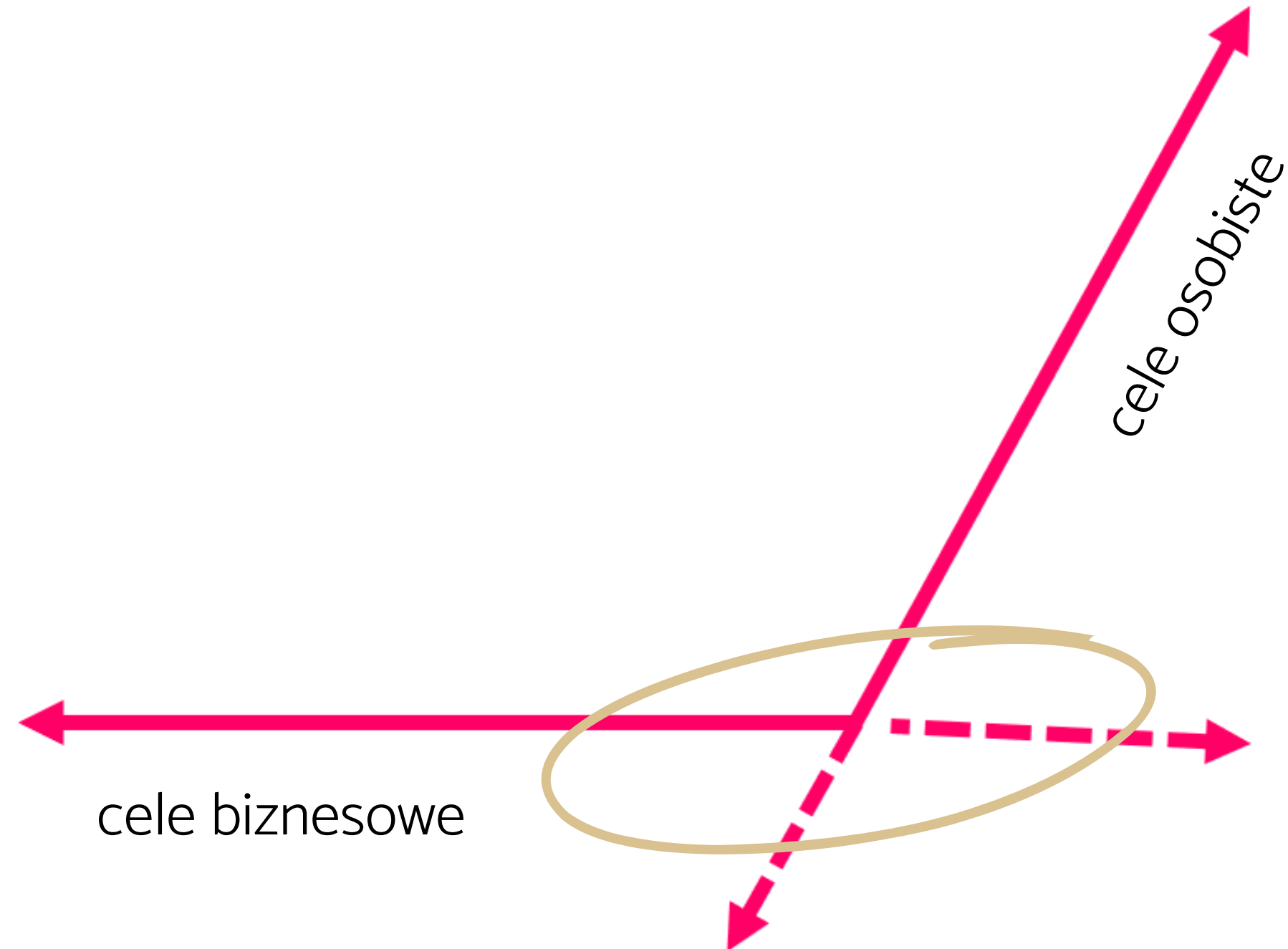


długoterminowe
strategiczne



krótkoterminowe
operacyjne

Największa skuteczność i moc



Jak właściwie określać cele w biznesie

- Diagnoza sytuacji – Jak jest?
- Opcje i możliwości rozwoju – Jak chcesz, żeby było?

Metoda SMART(ER)

- S** – cel konkretny
- M** – mierzalny
- A** – ambitny/atrakcyjny
- R** – realistyczny
- T** – określony w czasie
- E** – ekscytujący
- R** – zapisany

Cele biznesowe

FINANSOWE

- zyskowność
- przychód
- koszty
- przepływ pieniężny
- zrównoważony rozwój

Cele biznesowe

SKONCENTROWANE NA KLIENCIE

- pozycja wobec konkurencji
- udział w rynku – zasięg działalności
- satysfakcja klientów
- świadomość Twojej marki
- sprzedaż – wzrost/spadek
- rezygnacja klientów z usług

Cele biznesowe

ZWIĄZANE Z WEWNĘTRZNĄ DZIAŁALNOŚCIĄ

- satysfakcja i zaangażowanie pracowników
- czas zatrudnienia pracowników w firmie
- rozwój firmy – zatrudnianie
- kultura organizacyjna firmy (idee, wartości, normy grupowe)
- zarządzanie zmianą
- produktywność, zarządzanie czasem pracy
- różnorodność i inkluzywność

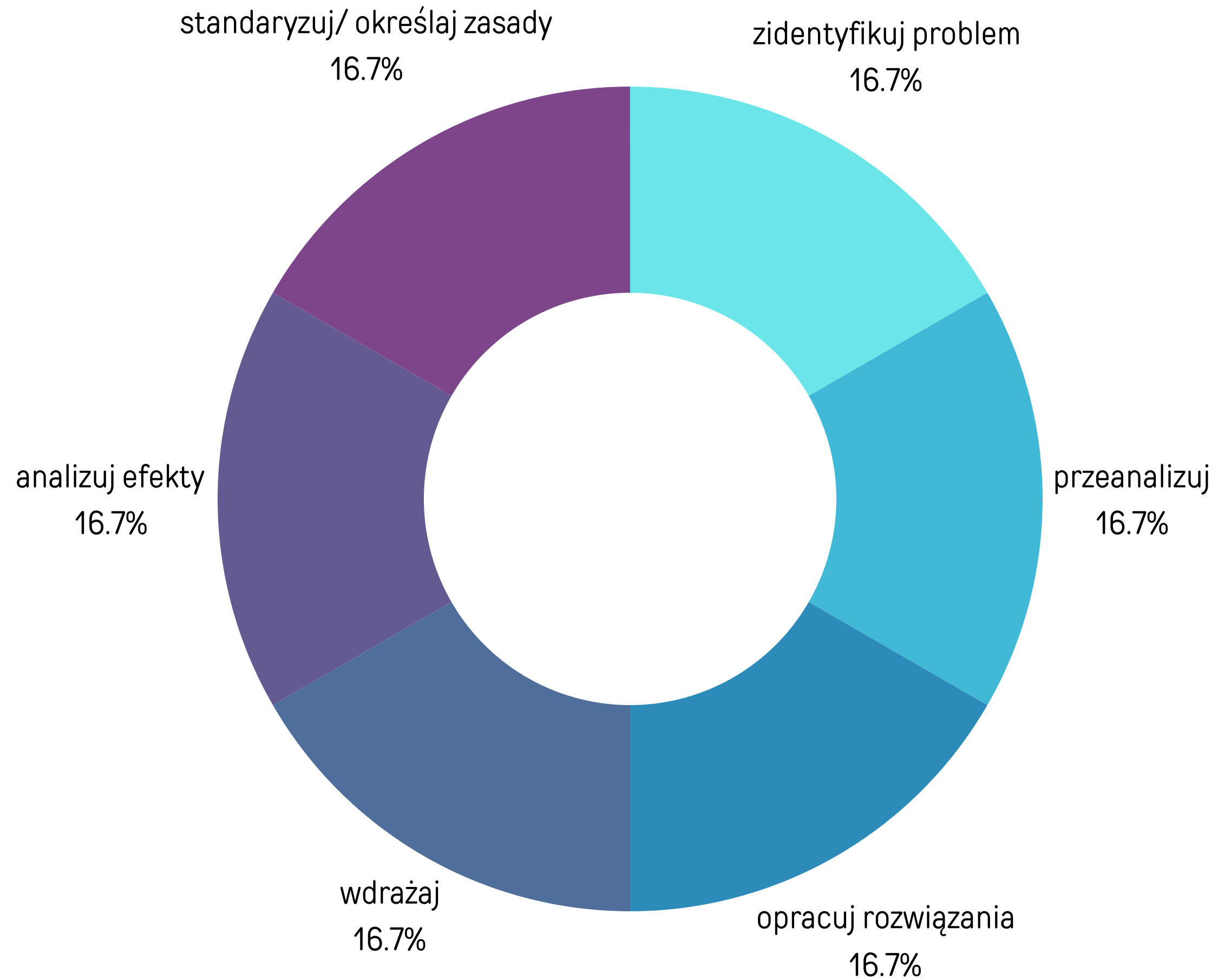
Cele w biznesie – inny podział

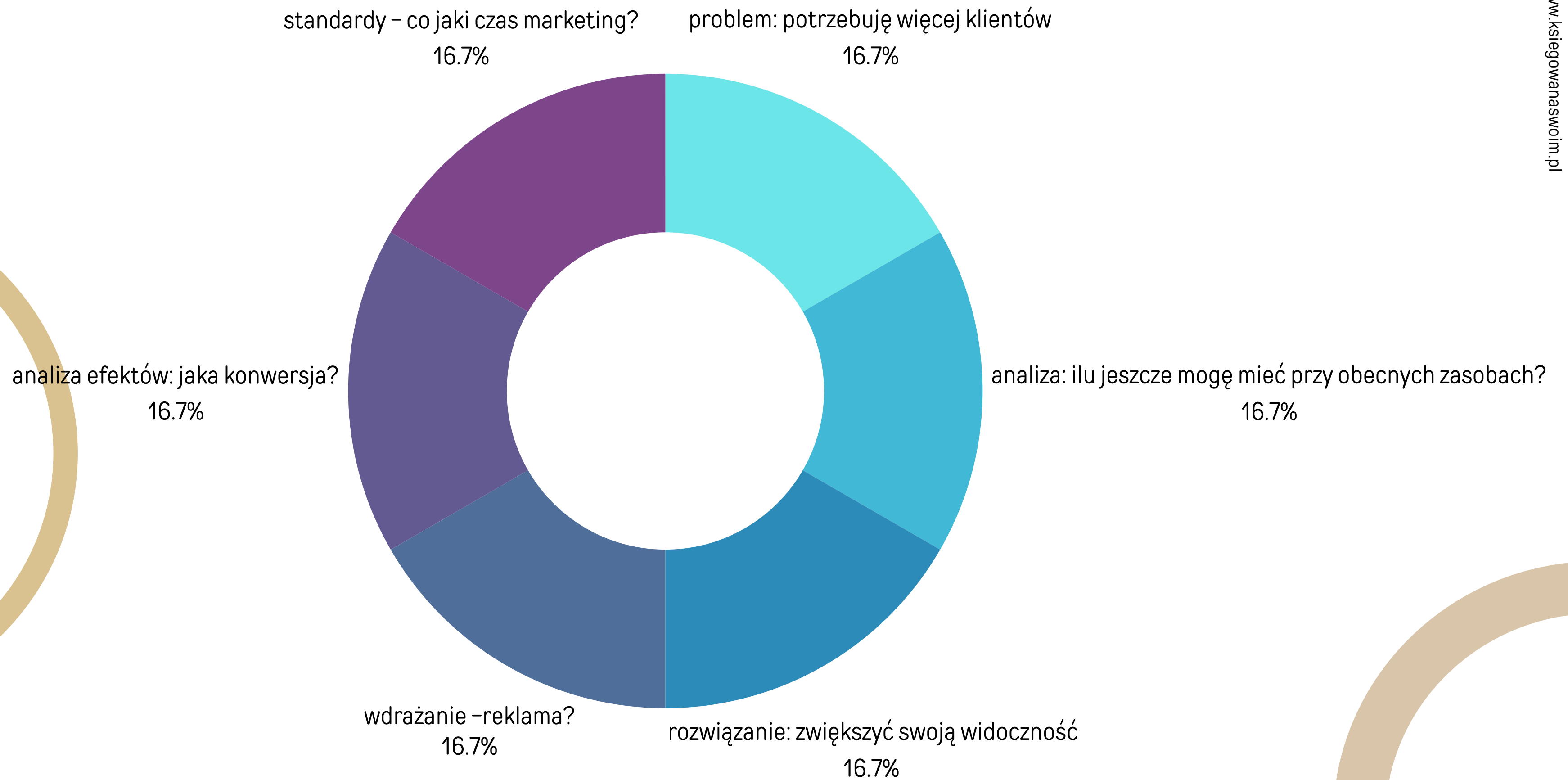
1. Oferty i zarządzanie opłacalnością firmy
2. Budowanie marki i komunikacja
3. Marketing – pozyskiwanie nowych klientów (lejki)
4. System sprzedaży

**Cele bez wdrożenia
pozostają tylko marzeniami.**

Metoda KAIZEN

Japońska metoda polegająca na ciągłym doskonaleniu poprzez wprowadzanie drobnych, systematycznych zmian.





Pamiętaj!

**Planowanie i wdrażanie zawsze
musi być określone w czasie.**

Następne spotkanie

29 czerwca 2025 r.

“Informacja zwrotna -
jak przekazywać to co trudne”

Zapraszam.

Aneta Matyjaszek