

## **Mire számíthat, aki „befőttként” viselkedik?**

A mai cikkemnek érdekes címet adtam, és hamarosan meg is tudod, miért.

Őszintén szólva két téma között vívódtam, és mivel nem tudtam dönteni, mindkét témakört feldolgozom.

A mai témaköröm inkább a tervezéssel, míg a későbbi inkább a vállalkozás lélektani oldalával lesz kapcsolatos.

**Te mennyire gondolkodsz rendszerben a vállalkozásodat illetően?**

Olvass tovább, és máris megtudod!



**Remélem hasznodra válik majd ez a kis tanulmány!**

Üdvözlettel,

**felnőttképzési szakértő, kkv marketing oktató**

Nem, nem arra gondolok, hogy az első pár év után már a vállalkozásodnak egy komplex rendszerként kellene működnie, megtámogatva egy viszonylag kiszámíthatóan működő, és állandóan tökéletesített marketing gépezettel.



Tekintsük ezt alapnak, amire ráépítheted a továbbiakat.

Miről is beszélek?

**Bizonyosan tudod, hogy egy vállalkozásnak is vannak élekciklusai.**

Tekintheünk rá úgy, akár egy kis élőlényre, akinek élekciklusai vannak.

Újszülött kor, tinikor, fiatal felnőtt, érett fázis..stb

Ha nagy vonalakban kellene az első pár fázist felvázolnom, akkor azt mondanám, ott van az első 1-1,5 év, amikor -ha jól csinálod a dolgodat, és nem gyarapítod az induló vállalkozások elhalálozási statisztikáját- rengeteg munkát, időt, energiát beleölve, beindul a vállalkozásod.

A következő fázist viszonylag hamar eléred, amikor is elkezdesz rendszert építeni.

Nem célod, hogy a továbbiakban napi 10-14 órát robotolj, és elkezdesz segítőket, munkatársakat keríteni, hogy levegyék a munka "dara" részét a válladról.

**Ez egy nagyon éles váltás egy kisvállalkozás életében, de szükséges.**

Ha a mindennapi munkák elviszik az idődet, semmi energiád nem marad a legfontosabbra: nem létezned kell a vállalkozásoddal, hanem fejlődnöd!!

Az egyik legnagyobb hiba, amit sok vállalkozónál látok: elvannak, mint a befőtt.

Ha minden rendben megy, örülj neki, és összpontosíts a fejlesztésre, a terjeszkedésre!

Képzeld el magad, mint egy kis polipot, aki megpróbál csápjaival terjeszkedni.

Mi történik, ha befőtteset játszol?



Ami mostanság történik, és nagyon elszomorító.  
Bármikor jöhet egy válság, vagy akár egy kedvezőtlen törvény/rendelet, és máris tucatjával szűnnek meg a vállalkozások!

Mit tehetsz?

**Ha már beindult a vállalkozásod, építs rendszert!**

Találd meg a megfelelő embereket a megfelelő munkára!  
Ne arra koncentrálj, hogy a felvételükkel mennyi plusz költséged lesz, hanem arra, hogy egy jó munkaerővel sokszorosára duzzaszthatod a forgalmadat!

Az emberi tőke ugyanúgy befektetésnek tekinthető, mint a marketing költségeid.

Ha megfelelő munkatársba fektetsz, ő annak sokszorosát fogja visszahozni.

Nem akarok nagyon belemenni a humán erőforrás témakörbe, de eltart egy ideig, amíg ráakadsz a számodra megfelelő segítőkre és kollégákra.

Az ideális munkatársak hatalmas segítséget jelentenek egy cégvezetőnek, hiszen leveszik a válláról a mindennapi feladatokat, és végre időd, energiád maradhat a legfontosabbra: a fejlesztésre, a terjeszkedésre!

**Első körben gondolkozz rendszerben!**

**Második körben pedig gondolkozz másolható rendszerben!**

A soron következő egyik legfontosabb feladatod az lesz, hogy rendszeredet másolhatóvá tedd.

Ha ezt meg tudod tenni, akkor rendszeredet bárhol leteheted, és elkezdhetsz kiépíteni a vállalkozásodból egy kis hálózatot.

Sose gondold, hogy hálózatot csak nagy cégek képesek építeni.

Ők is kezdték valahonnan, ugye?

Gondolkozz el ezen, és hamarosan érkezem a következő  
cikkkel! :-)

Kellemes napot kíván Neked,  
Weinzierl Anett  
felnőttképzési szakértő  
KKv marketing oktató

Vállalkozó Tanoda  
*A magyar kisvállalkozók iskolája!*  
[www.vallalkozoi-tanfolyamok.net](http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net)

**Ingyenes marketing tippek, ötletek a Vállalkozó Tanoda  
hírlevelében!**  
[http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/vt\\_hirlevel.htm](http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/vt_hirlevel.htm)