

KASZA TAMÁS & SOÓS ZOLTÁN
TERVEZÉS ÉS KONDÍCIÓK SZEMINÁRIUM
KIEGÉSZÍTŐ ANYAG

ADMINISZTRATÍV SKÁLA MINTA CÉG-re
HUBBARD MENEDZSMENT RENDSZER ALAPJÁN
2013

FŐCÉLOK:

Elhozni valami újat Magyarországra, aminek az itteni emberek örülnek és hasznát veszik, ezzel is javítva az országon.

CÉLOK:

Találni egy jó ötletet.

Marketing kutatás.

Termék fejlesztés

Biztosítani a cég túléléséhez szükséges folyamatosan növekvő forgalmat

Szervezeti Struktúra kialakítása

Munkatárs toborzás és képzés

Vezetővé válni

Profí értékesítővé válni

Ügyvezetői munkakör leválasztása rólam, mint tulajdonos, és az ügyvezető egyéni stabil munkájának kialakítása

Céges belső képzés megteremtése és folyamatos fenntartása

IRÁNYELVEK:

Etikus beszállítókat keresek.

Olyan termékeket vagy szolgáltatást keresek, amikkel nem kell belebonyolódni az ár harcba.

Minden tranzakcióról szállító levéllel, számlával, szerződéssel támasztunk alá.

Magas tónus szintű munkatársakkal dolgozunk, akik 2.0 felett vannak a skálán.

Nem adunk hitelt egy vevőnek sem, aki tartozik, de kp-ért vásárolhat.

Aki lop, azt azonnal kirúgjuk.

Folyamatos marketing akciókkal sok vevőt szerzünk.

A vevőket bőséges cserével látjuk el kedvesen, vidáman és gyorsan. Nem fizetünk le senkit azért, hogy a partnerünk legyen. Ha ilyen szegmensbe kerülünk, akkor szegmenst váltunk, ahol könnyű eladni.

Nem keverjük a céges és a magán pénzt, a cégből adózva és a legális kiskapukat használva vesszük ki a család életéhez szükséges pénzt.

Az áfát, tao-t, stb. előre félre tesszük, és nem éljük fel!

A beszállítóknak járó pénzt se éljük fel, hanem határidőre rendezünk minden számlát.

TERVEK:

Azáltal, hogy egy új kurrens terméket hozok be kizárólagos joggal a magyar piacra, kialakítok egy stabil vevőbázist, akik értékelik a jó minőséget, és rájuk alapozva addig bővíttem a termékpalettát, amíg egy nagyon komoly folyamatosan történő havi bevételre szert nem teszünk.

Erre alapozva kialakítunk egy céges struktúrát, leszabályozzuk a folyamatokat, és munkatárs képzéssel elérjük, hogy az egy főre jutó árás a piaci átlag felett legyen, hogy minden munkatársunknak a piaci átlag feletti bért tudjuk adni. A plusz profitból pedig rendszeresen kialakítjuk új termékek forgalmazását. Ha kell külön csatornákon, hogy a cég több lábon álljon és stabil maradjon.

PROGRAMOK:

1. Ötlet program
2. Marketing kutatás program
3. Szervezeti Struktúra program
4. Ütőképes csapat program (ember felvétel és motiváció)
5. Céges képzés program
6. Ügyvezetői poszt átadása program

IDEÁLIS KÉP:

Rendkívül népszerű és nagy árrestartalmú termékekkel piacvezetők vagyunk. Az értékesítés egyszerű, mert a termékekre növekvő igény van. Sikerül folyamatos, növekvő havi bevételt generálni, amire alapozva fel lehet építeni a munkatársi gárdát. Akiből vagy kinevelek, vagy találok egy ügyvezető jelöltet, akit kiképzünk, és aki átveszi a cég működtetését tőlem, úgy, hogy a bevétel és a cég folyamatos növekedése nem sérül.

STATOK:

- Heti bevétel/hét
- Kiküldött marketing anyagok, hírlevelek/hét
- Új vevők száma/hét
- Cikkek száma/hét
- Munkatársak száma/hét
- Nyereség/hét
- Egy főre jutó nyereség

ÉVT: a termék körébe tartozó pozitív változások a magyar embereken, és az országon. Jól fizetett munkatársak, lelkes csapat. Egy cég, amelyiket egy jól képzett ügyvezető elvezet nélkülem.