

Rzymianie i barbarzyńcy

---

# LEKCJE ZARZĄDZANIA STRATEGICZNEGO



**Akademia Biznesu**  
Piotra Michalaka

Kompletny zapis nagrania dostępnego pod adresem:

<http://www.strategie-rozwoju.pl/rzymianie-barbarzyncy-lekcje-zarzadzania-strategicznego/>

## Spis treści

<u>Strategie: przegranych i zwycięzców.....</u>	<u>3</u>
<u>Wyniki ankiety.....</u>	<u>3</u>
<u>4 czynniki, aby zarabiać duże pieniądze.....</u>	<u>4</u>
<u>Bariery w rozwoju firmy.....</u>	<u>5</u>
<u>Rozwiązanie Twoich problemów.....</u>	<u>5</u>
<u>Bądź bezkonkurencyjny.....</u>	<u>7</u>
<u>Stanowiska w firmie.....</u>	<u>8</u>
<u>Ćwiczenie 1a: Mam już własną firmę.....</u>	<u>11</u>
<u>Ćwiczenie 1b: Planuję założyć własną firmę.....</u>	<u>12</u>

Nazywam się Piotr Michalak i od 9 lat doradzam przedsiębiorcom i prezesom zarządów jak strategicznie rozwijać biznes. Prowadzę też społeczność 29 tysięcy przedsiębiorczych osób.

## Strategie: przegranych i zwycięzców

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Pamiętasz obrazy z filmów i książek o tym, jak starożytni Rzymianie podbijali barbarzyńskie narody? Czym się charakteryzowali?

- Po pierwsze, byli doskonale zorganizowani.
- Po drugie, mieli plan i strategię.
- Po trzecie, mieli dyscyplinę.
- Po czwarte, mieli systemy szkoleń, logistyki, wynagrodzeń, emerytur i inne.

A co robili barbarzyńcy? Głośno krzyczeli, byli bardzo zmotywowani, ale dezorganizowani i atakowali chaotycznie.

W dzisiejszym świecie **małe firmy są jak barbarzyńcy**.

A **Rzymianie to najbardziej ekspansywne firmy**, które prędej czy później podbijają rynki małych firm.

Tak już się stało z branżą odzieżową, benzynową, apteczną, handlową i samochodową.  
Wkrótce skonsolidują się branże: budowlana, uczelniana, szkoleniowa, handlu internetowego oraz Allegro.

Jak zbudować biznes, który daje nie tylko godne zarobki, ale również **poczucie wolności, stabilizacji, czas dla siebie, czas dla rodziny i możliwość niesienia pomocy innym?**

## Wyniki ankiety

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

W poniedziałek opublikowałem ankietę pt.:

***Jakich 5 rzeczy obecnie najbardziej pragniesz w swoim życiu.***

Wyniki są szokujące!

Nigdy wcześniej tak wiele osób nie zaznaczało, że pragnie:

***Budować RELACJE z rodziną i przyjaciółmi.***

Na 520 respondentów ponad 1/3 wybrała tę odpowiedź.

**Rodzina to niezwykle dar**, a zarazem ogromne wyzwanie. Gdy patrzę na swoją rodzinę: żonę i dzieci, wiem jedno: nie oddałbym ich za żadne skarby świata.

Nie jest zaskoczeniem, że najwięcej, bo 180 osób chce „Zwiększyć swoje ZAROBKI”. Spośród przedsiębiorców i menedżerów jeszcze częściej pojawia się chęć:

- usystematyzowania firmy,
- zatrudniania ludzi i budowania zespołu.

Aż 176 osób chce:

***UWIERZYĆ W SIEBIE i podnieść samoocenę.***

Ta potrzeba dotyka również właścicieli firm. Wielu osobom wydaje się, że biznesmen to osoba pewna siebie. Pracuję z wieloma prezesami i przedsiębiorcami. Można się zdziwić, gdy zobaczysz, że **w życiu prawie KAŻDEGO obecna jest niepewność.**

Zaskakuje, że aż 166 osób chce przy tym:

***SŁUŻYĆ społeczeństwu i POMAGAĆ ludziom***

Natomiast 173 osoby chcą:

***Rozwijać się duchowo!***

To niebywałe, bo w poprzednich ankietach – realizowanych wielokrotnie od 2008 roku – tego typu odpowiedzi były na szarym końcu.

Co o tym myślę?

## 4 czynniki, aby zarabiać duże pieniądze

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Od kilku lat słyszysz i widzisz jak mówię, że: **najskuteczniej pieniądze zarabiają osoby:**

- pomagające innym,
- łącząc przy tym swoje zainteresowania,
- i naturalne talenty.

Jeśli dodamy do tego

- wiedzę jak prowadzić biznes,

**to takie osoby najszybciej zaczynają zarabiać duże pieniądze.** Połączenie tych 4 czynników najbardziej cieszy i daje mnóstwo satysfakcji.

## Bariery w rozwoju firmy

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Jedną z największych barier rozwoju firmy jest **brak wiary w siebie**. Osoba nie wierząca w siebie będzie miała:

**Małe ambicje.**

Poza tym:

**Trudno jej będzie żądać godziwej zapłaty za swoją pracę.**

Więc:

**Będzie obniżać ceny.**

W rezultacie:

**Założy:**

- małą firmę
- o małych przychodach,
- która nie wyróżni się na rynku.

## Rozwiązanie Twoich problemów

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Jest jednak ROZWIĄZANIE dla tych wyzwań!

W poprzednim nagraniu mówiłem, że trzeba podjąć decyzję:

***Będę numerem 1 w swojej branży.***

W przeciwnym wypadku, ktoś inny podejmie taką decyzję i będziemy mieli problem.

Przedsiębiorca prowadzący dziś małą firmę, mimo konkurencji, może **zostać liderem rynku** w określonej dziedzinie.

Co jest potrzebne, aby to osiągnąć?

Czy potrzeba cięższej pracy?

Nie.

Większość przedsiębiorców już **ciężko pracuje**. Firmy gonią przez 20 lat własny ogon i stoją w miejscu, aż ktoś większy przejmie branżę.

**Pracuj mniej, ale myśl więcej i pracuj mądrze.**

Czy potrzebne są pieniądze?

Nie.

Wielu nie wiedziałoby dziś na co je wydać, bo nie ma **strategii** ani **planu inwestycji**.

Lepiej **szukać przewagi strategicznej**. Nie chodzi o pomysły na wygraną z konkurencją. Szukajmy pomysłów na to, **by konkurencja przestała się dla nas liczyć**.

Czy potrzebni są pracownicy?

Jeszcze nie.

Wiele osób nie wiedziałoby:

- kogo **zatrudnić**?
- w jaki **sposób**?
- jak podzielić **obowiązki**?
- i jak zbudować **zaangażowany zespół**?

Warto przygotować się dobrze do zatrudniania ludzi.

**Najlepiej zbudować taką firmę, która dobrze wynagradza ludzi, przyciąga i zatrudnia najlepszych.**

Jak zbudować taką firmę?

Spójrzmy na komentarz Weroniki z naszego bloga, która napisała:

*Od roku uważnie stosuję coraz więcej takich zasad, szczerze i prawdziwie. Coś jednak nie działa.*

*Chcę rozwijać kursy językowe, które wyróżnią się właśnie dobrym podejściem do klienta, zwróceniem uwagi na jego potrzeby.*

*Reklamuję firmę internetowo, ulotkami, mam konkurencyjne ceny. Uczniowie, którzy przychodzą na zajęcia, zostają na dodatkowe godziny, ponieważ tak je lubią. Problem w tym, że jest ich mało.*

*Co jeszcze mogę zrobić? Czego ważnego nie zauważyłam?*

Dziękuję Ci Weroniko za Twój komentarz.

Mając takie wyzwania większość przedsiębiorców myśli, że trzeba zwiększyć sprzedaż i pozyskać nowych klientów.

Biorą się zatem za nowe pomysły na reklamę. Projektują lepsze ulotki i zmieniają stronę internetową. To oczywiście ma sens i może przynieść rezultaty.

Ale na krótką metę. Przecież nie zrewolucjonizujemy w ten sposób naszej branży, ani nie staniemy się liderem rynku.

Płyniesz Weroniko wraz z prądem w rzece pełnej piranii i jesteś jedną z bardzo licznych szkół językowych. Nawet mając dobre podejście do ucznia różnisz się po prostu trochę lepszą jakością, ale nie wyróżniasz się na tyle, aby być bezkonkurencyjną i przejąć rynek.

## Bądź bezkonkurencyjny

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Jak stać się firmą bezkonkurencyjną?

Trzeba opracować strategię, która pozwoli **w sposób ZDECYDOWANY PRZESKOCZYĆ konkurencję**. Najlepiej opracować takie rozwiązanie, **aby konkurencja praktycznie przestała istnieć!** To właśnie znaczy słowo „bezkonkurencyjny”.

Weźmy takie firmy jak Toyota, BMW, Tesla, a także Apple, IBM, Microsoft... działają pozornie w tych samych branżach, a przy tym są bezkonkurencyjne. Jak to możliwe?

Są trzy kluczowe pojęcia: operacje, taktyki i strategię.

- Codzienna praca, sprzedaż i realizowanie zamówień jest **działaniem operacyjnym**.
- Wymyślanie nowych reklam albo poprawianie procesów to **działanie na poziomie taktycznym**.

**Prawie każdy pracuje na poziomie operacyjnym i taktycznym. Mało kto pracuje na poziomie strategicznym!**

**1** Decyzją strategiczną jest na przykład **wybór rynku i grupy docelowej oraz usługi i produktu**. Nie chodzi o byle jaki wybór, lecz o wybór **przemyślany**. Warto podzielić swoje rynki na segmenty, ocenić ich potencjał i wybrać świadomie.

**2** Poziom strategiczny zaczyna się, gdy **kształtujemy wizję rozwoju firmy na następne 5 albo 10 lat**. Nie chodzi na razie o precyzyjny plan, lecz o kierunek wzrostu. Warto o tym pomyśleć: **Jak będzie wyglądało moje życie i moja firma za 10 lat?**

**3** Działamy strategicznie, gdy będąc firmą lokalną znajdujemy model biznesowy pozwalający **wejść na rynek ogólnopolski, a może nawet światowy**. Przyjmujemy taki sposób działania, który pozwoli obsłużyć wielu klientów i robić duże obroty. Warto o tym pomyśleć: **Co zrobić, aby działać na dużą skalę?**

**4** Planujemy strategicznie, **wprowadzając na rynek nowe produkty i rozwiązania**. Ale tylko wtedy, **gdy są one różne od konkurencji**. Jak? By **lepiej trafić w potrzeby klientów, spełniać ich oczekiwania, zaspokajać ich pragnienia i marzenia w niespotykany sposób**. Warto zbadać i dowiedzieć się: **jakie są potrzeby naszych klientów?** Powinny inspirować nas one do stworzenia nowych rozwiązań.

**5** Myślimy strategicznie podejmując takie działania, aby przejąć lub **zbudować nowe kanały dystrybucji**. Są to kanały dotarcia do klientów. Warto dodawać nowe metody sprzedaży i kanały dotarcia. A także doskonalić istniejące.

## Stanowiska w firmie

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Proponuję jedno ćwiczenie, które może być dobrym pierwszym krokiem na drodze myślenia strategicznego.

Warto zrobić **listę wszystkich stanowisk**, na których dziś samodzielnie pracujemy w firmie. A jeśli dopiero planujemy ją założyć, to trzeba uświadomić sobie, jak wiele ról będziemy w niej pełnili na początku. **Najlepiej spisać je wszystkie**.

**Warto zauważyć, że właściciel firmy jest zarówno:**

- prezesem zarządu,
- dyrektorem finansowym,
- prawnikiem,
- dyrektorem marketingu,
- ale i operacyjnym SPECJALISTĄ od marketingu,
- sprzedawcą,
- wykonawcą,
- czasem pakowaczem...

**Należy wszystkie te role spisać na papierze.**



Gdy już to zrobimy, warto **dopisać stanowiska, które przydałyby się w firmie**, aby była ona jeszcze lepsza i stała się **światowym liderem!**

Można wówczas obliczyć ile dochodu rocznie musi generować firma, aby opłacić wszystkie osoby.

Można założyć, że chcemy godnie wynagradzać swoich pracowników, aby dobrze im się żyło. Dlaczego?

- Bo sami chcemy też być dobrze wynagradzani, prawda?
- Bo żyjemy w kraju, z którego wiele osób emigruje zarobkowo.
- Poza tym chcesz zatrudniać kompetentnych ludzi, na których można polegać, prawda? Tacy ludzie nie przychodzą do pracy za najniższą pensję.

Warto podjąć decyzję, że dojdziemy tam, aby mieć biznes, który nie tylko działa, ale również rozwija się nawet wtedy, gdy jedziemy na wakacje. Aby to osiągnąć, **trzeba będzie zrobić biznes o sporej skali.**

W naszej Akademii Biznesu tworzymy najpierw strategię, a na jej bazie powstaje harmonogram. Uczestniczka Akademii Biznesu, Basia, napisała w jednym z komentarzy:

*Do swojego harmonogramu wpisałam ze strategii tylko te zadania, o których myślę, że należy je podjąć TERAZ, a w ogóle nie wpisałam tych, co do których nie widzę możliwości czasowych, albo za bardzo nie wiem, jak się za nie zabrać.*

*Dzięki temu harmonogram może być bardziej realistyczny, ale różne „złote myśli” pozostają tylko na papierze strategii i jest ryzyko, że do nich nie wrócę. Jak zatem powinnam była zrobić ten harmonogram?*

Chodzi o to, żeby ciąć i wybierać najważniejsze rzeczy.

**Koncentracja jest kluczem do sukcesu.**

A do strategii czemu miałabyś nigdy nie wrócić? Czy po zrealizowaniu harmonogramu zamierzasz zamknąć firmę?

**Do strategii trzeba bezustannie wracać.**

Trzeba ją zmieniać.

Jest ona żywym organizmem.

*Prowokuję, abyście kochani zrozumieli, że właśnie zaczęliście przygodę myślenia strategicznego, która już nigdy się nie zakończy.*

*Od tej pory jesteście świadomymi biznesmenami, którzy budują poważne biznesy, a nie bawią się w pitu-pitu. Mam nadzieję, że dołączysz do osób, które robią **poważny biznes.***

*Nie baw się w pitu-pitu.*

**Życie jest za krótkie! Rób wspaniałe rzeczy.**

Co dalej? Aby uzyskać wsparcie w budowie dobrze ułożonej firmy, przynoszącej nie tylko godny pieniądz, czas i wolność, ale i służącej klientom, pracownikom i dostawcom... warto pojawić się 17-18 października w Warszawie na wydarzeniu „**Business Building**” (**Budowanie Biznesu**). Będzie również możliwość dołączenia do rolls-royce’a programów rozwoju przedsiębiorstw, czyli do:

## Akademii Biznesu Piotra Michalaka

Więcej informacji i możliwość zakupu biletów już wkrótce prześlemy drogą mailową wszystkim naszym Czytelnikom.

*Dziękuję za obejrzenie tego nagrania. Jeśli chcesz otrzymywać powiadomienia o kolejnych publikacjach, zasubskrybuj mój kanał na YouTube. Dołącz także do naszej społeczności rejestrując się w formularzu na stronie Strategie-Rozwoju.pl*

*Kolejne wideo opublikuję już za kilka dni. Możesz skomentować to nagranie na stronie i napisać co teraz zmienisz w swoim podejściu do prowadzenia biznesu na podstawie porad z tego nagrania. Dziękuję!*



