**Lepsze i gorsze chwile w biznesie, jak się ma do tego budowa systemu?**

**Każdy z nas ma lepsze i gorsze chwile. Raz zarabia się więcej, a raz mniej. Bywają takie miesiące, że trudno jest zrozumieć, dlaczego dodatkowe pieniądze zarobiliśmy bez większego wysiłku, są też takie że nie wiadomo dlaczego jakoś ciągle mało i mało, jakby wyciekały nam przez palce. Dlaczego tak się dzieje?**

Nie będę się tu rozpisywać na temat zarządzania budżetem, bo nie to jest tematem, tego artykuły. Uczepię się dziś działania systemowego. Tak czytelniku, systemowego. To wielkie słowo, mające więcej mocy, niż Ci się może wydawać.

**Dlaczego?**

Kiedyś na jednym ze szkoleń online, usłyszałam o konieczności zaprojektowania działania własnej firmy, nie chodziło o biznesplan, ani o to na czym firma będzie zarabiać, ale o zapisanie całego ciągu zdarzeń, całego procesu od początku do końca. Tak się właśnie wprowadza automatyzację w biznesie.

W temacie rachunkowości, czasem powtarza się różne wskaźniki działające w firmie, jednym z nich był wskaźnik liczony w razach. Czyli chodziło o powtarzalność działań, a firma zarabiała na każdej operacji tyle samo, zatem mnożyło się ilość razy sumę. (Wzór był nieco bardziej skomplikowany, ale chodzi o tę *istotę powtarzalności*)

No, tak pomyślałam sobie po szkoleniu, w każdej firmie chodzi o to samo, o wykonywanie tego, co się umie najbardziej, wiele razy, tak wiele jak to możliwe, więc aby zwiększyć zarobki, teoretycznie należy zwiększyć ilość wykonywanych działań. Jednak nie zawsze.

**Dlaczego?**

Bywają takie firmy, które działają bardziej artystycznie, muszą poświęcić cały dzień, albo kilka dni, na dopracowanie tego co tworzą. Aby nie stracić na jakości nie mogą zwiększyć ilości wykonywanej pracy, no a przynajmniej nie za dużo.

**A jak się ma do tego system?**

Okazało się, że wszystko zależy od sposobu komunikacji klient-sprzedawca. A dokładnie, o system pytań i odpowiedzi. Jeśli materiały takie jak oferta, cennik, termin wykonania są z góry ustalone nie ma potrzeby zastanawiania się nad nimi, tylko udziela się informacji automatycznie. Dlatego dobrze działające firmy posiadają materiały już przygotowane. Dotrzymują terminów i nie zmieniają cen.

Jeszcze lepsze jest działanie w systemie, to znaczy częściowe spowodowanie, aby zamawiający wprowadzał dane istotne dla działania systemu. Pozwala to na zaoszczędzenie czasu i uniknięcie błędów.

Działanie biznesu w określonym systemie oznacza uporządkowanie codziennych zadań, działań oraz pozwala na ograniczanie stresu, gdyż procedury działania są z góry jasno określone.

Modyfikacji danego, już działającego systemu, dokonuje się wyłącznie w momencie pojawienia się nowego, lepszego modelu działania i tylko w określonym obszarze. Nie chodzi tu o „rewolucje”, ale bardziej uporządkowanie i powielanie schematów, które są zna i o których działaniu wie się, że są skuteczne i przynoszą wymierne korzyści dla całego przedsięwzięcia.

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/wspieraj-marke>