**Jak zaprojektować, ulepszyć działanie systemu biznesowego?**

**Sama wiedza o tym, że powinno się zbudować lub ulepszać swój system biznesowy, to dopiero początek nowej, lepszej ścieżki rozwoju. Wówczas jednak pojawiają się pytania: Od czego zacząć? Jak się za to zabrać? Każdy z nas zna dwie metody osiągania celów. Jakie one są?**

**Od szczegółu do ogółu**

To jest opcja, kiedy wiemy jakie szczegółowe cele chcemy osiągnąć. Nie wiemy jednak, jakie etapy wyznaczyć w trakcie „wędrówki” w ich kierunku, albo mamy pewien zarys, ale jeszcze niezbyt sprecyzowany.

Dobrze jest wówczas zacząć tworzyć mapę myśli i to od środka kartki, a tam wpisać właśnie cel główny całego systemu. Np. transakcja lub zbyt tylu i tylu sztuk, aby utrzymać działanie firmy na odpowiednim poziomie. Cel ostateczny może być jeszcze inny np. rejestracja użytkownika, albo pozyskanie czytelnika na stałe. To tylko przykłady, a ostateczny cel systemu może być jeszcze inny.

**Od ogółu do szczegółu**

Kiedy wiemy od czego zacząć, znamy poszczególne, kolejne etapy, choć być może nie wszystkie, ale nie zastanowiliśmy się nigdy, po co to robimy, ani do czego dane działanie ma nas, albo użytkowników doprowadzić. Najlepiej zacząć projektowanie za pomocą mapy myśli od krawędzi kartki, aby można było dopisywać kolejne etapy.

**Tworzenie systemu**

Projektując system w taki sposób, nie należy się spieszyć, a także można kreślić do woli, ważne aby dotrzeć do sedna sprawy, czyli systemu. Należy pamiętać, że tworzy się prototyp, a jego działanie znacznie ułatwi wprowadzanie zmian w życie oraz zautomatyzowanie całego działania biznesu.

Ostatecznie chodzi o to, aby określić swój cel, zastanowić się nad drogą do niego prowadząca. Wszystko zależy od tego, czego oczekuje się od systemu, co ma jego działanie powodować.

Przykładowo lakierując samochód, chce się osiągnąć jego perfekcyjny wygląd, nie można wówczas przyspieszać wysychania poszczególnych warstw, ale trzeba cierpliwie poczekać, aż wyschną.

**Dowiedz się, co odróżnia Twój biznes od najbardziej dochodowych firm?**

Ps. Kluczem jest strategia

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/strategia>