



Pongor-Juhász Attila

Imádok Vállalkozni Blogja

Mosolygós napot Neked! Pongor-Juhász Attila vagyok, az Imádok Vállalkozni Társaság megalapítója, és az Időmilliomos vállalkozó bestseller könyv szerzője, és egy újabb tanítás, itt, az Imádok Vállalkozni Blogon belül neked.

Ennek a blognak az a témája, miért is vettem fel egy pénzügyi munkatársat nem olyan régen? Egyáltalán, miért van szüksége egy kisvállalkozásnak pénzügyi munkatársra? Ez egy költői kérdés, de valójában eléggé húsba vágó. Hadd mutassam be neked, hogy hogyan működtem éveken keresztül, hogyan működött a vállalkozásom háttere, a háttér adminisztrációja. Ugye voltam én, mint cégvezető, és lényegében minden egyes terület, szépen-szépen klasszikus struktúrában, nekem jelentett, mindenkivel én tartottam a kapcsolatot. Ez igaz volt arra, hogy a könyvelővel tartottam a kapcsolatot, igaz volt az ügyfélszolgálatos munkatársamra, aki a pénzügyi területet is vitte, igaz volt egy webmesterem is, igaz volt a marketinges területre. A lényeg az, hogy nagyon-nagyon sok mindenben benne voltam. Nem véletlen, hiszen a vállalkozás vezetőjeként az én feladatam az, hogy minden egyes részét értsem. Óhatatlanul a pénzügyektől az irodadatakarításon át, a kampányokig, a kintlevőség kezelésén át, minden olyan dolog, amit el tudsz képzelni, mindent én csináltam. Tök normális.

Azonban, ahogy fejlődött a vállalkozásom, és én is saját magamat folyamatosan fejleszttem, egyre inkább arra jöttem rá, hogy ez a rendszer rengeteg olyan puffert igényelt tőlem, mely nem volt produktív, tehát nem a cégem, a vállalkozásom, és nem az ügyfeleim fejlesztésével, számukra való hasznos érték nyújtásával telt. Ezzel csak működtettem a bizniszt. Három évvel ezelőtt került a kezembe egy fantasztikus könyv, a Biznisz matek vállalkozóknak, avagy miért csak kevés vállalkozó csinál nagy profitot? Ez egy szuperjó alcím, ezt is mi adtuk ki három évvel ezelőtt, dr. Kürti Sándor ajánlásával. És amikor elkezdtem ezt a könyvet feldolgozni, arra jöttem rá, hogy egészen más struktúrában működnek az amerikai kisvállalkozások, és ahogy elkezdtem a saját mastermind csapatom tagjait megérteni, az ő bizniszüket még jobban megismerni, rájöttem, hogy ezen nekem szükséges változtatnom.

És most nézz ide, hogy alakítottam át a rendszert! Ez volt a múlt. Mindent én csináltam. Minden kimutatásban benne voltam, minden rajtam keresztül ment, mindent én ellenőriztem. Nagyon-nagyon időigényes volt, nagyon sok energiámat, örömeimet vitte el. Én tudok Excel táblázat kitölteni, de nem az az éltető erőm, hogy én Excel táblával foglalkozzam. Nem az, hogy elemezgessek, hanem a főbb adatokra van szükségem, arra, hogy lássam a tendenciákat. Akkor tudok dönteni. Éppen ezért az újabb rendszer, amit most kezdtem el kidolgozni, arról szól, hogy itt vagyok én, mint ennek a cégnek a vezetője, a fő vállalkozója, és találtam három olyan munkaterületet, amelyeket igazából külön kiemeltem. Egy nagyon fontos rész, hogy az első, ami kulcsfontosságú, az a marketing, a vevőszerzés, a meglévő vevőknek való új koncepciók, promóciók, termékek fejlesztése és értékesítése.

Ugyanilyen fontos, én csak üszinek hívom, de ügyfélszolgálati értékesítés, amelyet telefonon, emailen, online üzemmódban már működtetünk, és mostantól egyre tudatosabban akarjuk csinálni. És ide tartozik igazából minden, ami az adminisztráció és a pénzügyek. És amint látod, ez egy olyan négy fős csapat, akik alapvetően egymással dolgoznak, nagyon-nagyon szoros rendben. Az én célom az, hogy olyan szakterületek vezetőivel akarok együtt gondolkozni, akik már nem csak végrehajtják

<http://pongorjuhaszattila.tumblr.com/>

Pongor-Juhász Attila

Imádok Vállalkozni Blogja

azt, amit én korábban kiadtam utasítást, vagy feladatokat, hanem jönnek ötletekkel, javaslatokkal, hogy hogy lehetne még jobban csinálni. Mindegyik területnek van egy szakértője, akivel együtt akarok dolgozni. Mert akkor tudok igazából az ő erejükkel, tudásukkal, tapasztalatukkal, kapcsolatrendszerükkel hatást többszörözni, multiplikátor hatásként sokkal gyorsabban fejlődni.

Így tudok foglalkozni azokkal a fókusztevékenységeimmel, amelyek örömet okoznak nekem, amelyben még jól is érzem magam, és ha én jól érzem magam benne, akkor te is, mint drága partnerem, tanítványom, szintén jól érzed magad. Ez pedig a termékfejlesztés, a marketing, a programok tartása.

Ahhoz, hogy ki tudjak lépni ebből, át kellett gondolnom teljesen a vállalkozásomat. Ebben segít ez a rengeteg könyv, rengeteg tréning, amire járok, és amelyet szisztematikusan nap, mint nap alkalmazok a vállalkozásomban.

Ugye azzal indítottam, hogy miért vettem fel egy pénzügyi munkatársat? Én jelenleg nem pénzügyi vezetőt vettem fel, tehát nem erről szólt az álláshirdetés, hanem pénzügyi munkatársat kerestem kontrollinges háttérrel. Jelenleg nekünk egy külső könyvelő végzi el azokat a szabályos munkákat, amelyekre szüksége van egy vállalkozásnak, havi, éves szinten szükséges szolgáltatnunk információt a hatóság felé. Azonban az eddigi munkatársam, aki eddig az ügyfélszolgálatot is vitte, és még pénzügyekkel, könyvelés-előkészítéssel is foglalkozott, őt át tudtam tenni ügyfélszolgálati területre, mert a személyisége sokkal inkább arra való, sokkal jobban kezeli az ügyfeleket, sokkal jobban tud törődni a személyiségén át a vevőinkkel, a partnereinkkel, és erre a területre kerestem egy olyan profit, aki több évtizedes tapasztalattal rendelkezik, és ezt a területet fogja vezetőként vinni. Neki saját magát szükséges először vezetnie, és felelősséget vállalnia a területéért, amely nálunk az adminisztráció, a pénzügyek, illetve az, hogy a könyvelő keze alá dolgozik, azon túl, hogy segíti amit eddig én csináltam, a különféle kimutatásokat leveszi a vállamról. Olyan elemzéseket csinál, amire nekem már nem volt időm. Olyan riportokat kapok, amely eddig az én tapasztalatom, az én tudásom, vagy a minták nem voltak elegendőek. Tehát újdonságot hoz a cégbe. Szintén nagyon fontos, hogy eddig is, amit működtetünk cash flow tervezés, azt még profibban, rendszeresen, hiszen naponta ezzel foglalkozik, és nem úgy mint én, amikor hetente volt időm arra, hogy az adminisztrációval tudjak foglalkozni.

És mint látod, sikerült megtalálni ezt a kollegát. Hat hónapig tartott, amíg őt megtaláltam. Három álláshirdetés ment le, a harmadik álláshirdetésből lett meg a kollegám, akivel a végén együtt tudtam dolgozni. Hogy miért? Mert kristálytiszta tudom, hogy nekem, milyen személyiségű emberre van szükségem. Tehát a kompetenciája, a felkészültsége, a gyakorlati tapasztalata csak másodlagos, a személyiségéhez képest. Tudom, hogy benne megvan az a potenciál, hogy kinője magát vezetővé, nem csak a területet tudja irányítani, hanem az egész rendszerben tudjon nekünk segíteni, részt venni.

Ahhoz, hogy a munkádat tudjam segíteni, mint vállalkozó, három olyan titkos fegyvert fogok számodra letölthetővé tenni, és három PDF-ben megtalálsz, amely nekünk sokat segített. Ezt a tananyagot általában csak és kizárólag az Elit Coachingos csapattal osztom meg. Most egy kicsit kiemelem az én Hétlépéses Toborzás-Kiválasztási Mesterkurzusomnak. Egy kicsit elemét.

Pongor-Juhász Attila

Imádok Vállalkozni Blogja

Először is letölthetővé teszem neked PDF-ben az álláshirdetést, amit erre a pénzügyi munkatárs pozícióra írtam meg. Vegyél ebből mintát, én hogy jelentettem meg a profession.hu-n. Aztán amikor megérkeznek az álláshirdetés után a jelentkezők, tehát jönnek az írásbeli pályázatok, mi nem nyitjuk ki, nem nézzük meg ezeket az írásbeli anyagokat, általában Word, vagy PDF dokumentumokat, hanem azzal a laza mozdulattal a kolleganóm elküld nekik egy jelentkezési előszűrő adatlapot. Ez nem más, mint 11 kérdés, amely elkezd egy kicsit mélyebben az adott munkatársat, vagy jelöltet megvakargatni. 11 olyan kérdés, amelyet körülbelül öt perc alatt meg tud válaszolni, és mit tapasztaltunk? Ha mondjuk százan beküldik a pályázati anyagukat, abból körülbelül 30 az, aki ezt visszaküldi. Mi a jelentősége? 70 embernek a pályázati anyagát ki sem nyitottuk, hozzá sem nyúltunk, hiszen az emberek, az álláskeresők, csak úgy spontán módon küldözgetik az e-maileket, a pályázati anyagukkal, önéletrajzukkal, motivációs levelükkel. Azt se nézik meg, hogy kihez küldik.

Az a harminc ember megnézte, hogy mi kik vagyunk. Ezek után, aki ezt a harmincat visszaküldte, kiküldünk egy nagyon komoly előszűrő gyakorlatot, amelyet egy könyvelővel, kedves tanítványommal Priszter Erzsivel állítottunk össze. Őt olyan kérdést teszünk fel ennek a pénzügyes, könyvelői előkészítő gyakorlattal, kontrolling tapasztalattal rendelkező jelöltnek, ami arról szól, hogy hogyan kezelné egy kft. kimenő, bejövő számláit, milyen nyilvántartásokat vezetne? Hogyan ellenőrizné a saját munkáját a hibák kinyomozása végett? Milyen rendszeres információkat ad az ügyvezetőnek napi, heti, havi szinten a pénzügy területéről? Milyen kimutatásokat készít az ügyvezető részére? És milyen ötletei vannak a cash flow menedzsmentre? Őt olyan téma, amely minden vállalkozó cégvezetőt érdekel. Elküldtük ezt az anyagot is, és ebből a harmincből közel csak a fele küldte vissza. És nem volt más dolgunk, mint az első telefonos előszűrő interjút csak ezzel a csapattal hajtottuk végre, akik kitöltötték mind a két előszűrő lapot.

Fogadd el ajándékba. Töltsd le, adaptáld magadra, és kezd el keresni a pénzügyesedet, mert hidd el, hogy egy olyan világban élünk, ahol a pénzügyi információk már meghaladják a vállalkozás vezetőjének a kompetenciáját. Én magam is nagyon sokáig vittem, tanultam, de rá kellett jönnöm, hogy vannak nálam okosabbak, és őket akarom behozni a vállalkozásomba, hogy azzal tudjak foglalkozni, amiben a legjobb vagyok, és amit a legjobban élvezek.

Pongor-Juhász Attila voltam, ez volt az Imádok Vállalkozni Blog egy újabb tanítása. Annyit kérek, hogy ha tetszett, akkor kommentáld, regisztrálj Tumblr-ra, like-old, küld tovább a partnereidnek, tanuljanak ők is ebből. Töltsd le ezeket a hasznos anyagokat, és használd is. Légy egyre sikeresebb! Arrideverci, hamarosan folytatjuk!