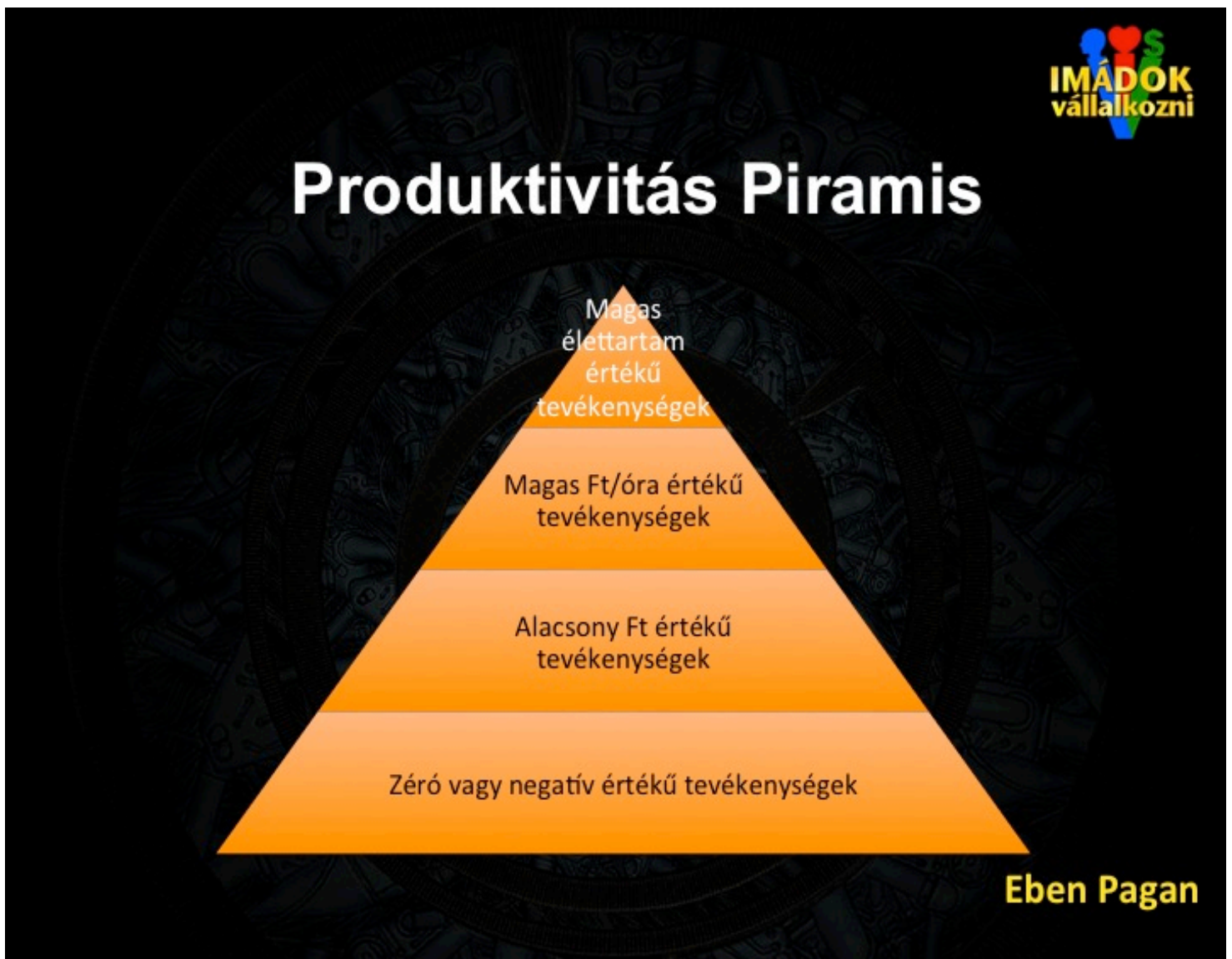


Produktivitás Piramis





Pongor-Juhász Attila

Imádok Vállalkozni Blogja

Mosolygós napot kívánok Neked, Pongor-Juhász Attila vagyok! Az Imádok Vállalkozni Társaság megalapítója, és ennek a fantasztikus könyvnek, Az időmilliomos vállalkozónak a szerzője.

A mai tanítás, amiről szó van kérlek szépen, két nappal ezelőtt tartottam az első évados Coaching csapatomnak vállalkozói időgazdálkodásban az aktuális havi programot.

Ez az egyik fő kedvenc témám, hiszen három olyan terület van, aminek köszönhetem a sikerességemet, amivel a csapattal igazából kiemelkedő eredményt tudok elérni Magyarországon. Ennek az első legfontosabb része, azok a szokások, ahogy az időmet töltöm, az időgazdálkodási, időhatékonysági különféle rutinok, amiket kialakítottam az elmúlt 5-6-7-8-9 évben.

A második a pénzügyek, a pénzkezelés mind személyes, magán családi, illetve vállalkozói területen, a harmadik pedig a marketing, főleg az online marketing.

De most, amiről beszélni szeretnék neked, az nem más, mint egy időpiramis. Az időpiramisról azt kell tudnod, hogy mindnyájunknak, amikor egy napi munkavégzésünket tekintjük, akkor az időnket, ahogyan eltöltjük különféle feladatokra, be tudjuk osztani különféle – és most figyelj – olyan kategóriákba, amelyek megmutatják, hogy mennyire hatékonyan töltjük az időnket, az a tevékenység, amit végzünk, az mekkora bevételt tud termelni, mekkora bevételt tud biztosítani a vállalkozásunk számára.

Na, akkor most gyere, nézzük a prezentációt! Akkor nézzük a produktivitás piramist! Ezt az egész koncepciót egy Eben Pagan nevezetű amerikai tanítótól tanultam, és amikor elkezdtem alkalmazni, adaptálni a saját magánéletemre, üzleti vállalkozásomban eltöltött tevékenységekre, döböntem rá, hogy atyaúristen, micsoda óriási üzenete, tanulságai vannak ennek.

Négy szintre osztható – mint ahogy látod – a produktivitás piramis.

A legalsó szintjét úgy nevezzük, hogy zéró, vagy negatív értékű tevékenységek. Mindjárt megnézzük majd, hogy mik ezek a tevékenységek. A következő az alacsony forintértékű tevékenységek, aztán ahogy nézed fölfelé, jönnek a magas forint/óra értékű tevékenységek, és a piramis legtetején a magas élettartam értékű tevékenységek találhatóak.

Na gyere, nézzük egyesével, hogy mit is értünk ezen kategóriák alatt!

A legalsó szintjét, amit úgy hívunk, hogy zéró vagy negatív forint értékű tevékenységek, az én tapasztalatom szerint, amikor a saját magam tevékenység naplóját vezettem, és néztem, hogy mivel töltöm az időmet, például a rengeteg utazás, a sok felesleges emailezés, facebook, vagy akár az sms-ek állandó nézegetése, és megválaszolása. Aztán természetesen a különféle pletykálgatás, tök felesleges kommunikáció, csit-cset bárkivel.

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

Ezekről azt kell tudnod, hogy olyan típusú tevékenységek, amelyek nem tesznek hozzá sem a magánéletedhez, azaz a boldogságodhoz, a megelégedettségedhez, de egyáltalán szinte semmilyen értéket nem teremtenek a vállalkozásod számára. Alapvetően teljesen elhagyható tevékenységekről van szó.

Lépünk egy szintet fölfelé, és most jön az alacsony forint/óra értékű tevékenységek kategóriája. Mik tartoznak ide? Mondok egy pár példát, amivel én szembesültem, amikor vezettem a saját tevékenységi naplóm. Ilyen például az excel táblák töltögetése számomra. Különböző ügyfélszolgálati tevékenységek, de akár az iroda beszerzés, vagy az iroda rendtartásával kapcsolatos tevékenységek. Összességében elmondhatom, hogy ezek olyan tevékenységek, amik fontosak, tehát alacsony forint/óra értékű tevékenységek, azonban egy, ezeket nagyon sokszor rutinába, megszokásból csináljuk mi, mint vállalkozók, a másik pedig – ha belegondolsz – ezek azok a típusú tevékenységek, amik teljes mértékben delegálhatóak. Azaz átadhatod olyan kollegának, kollegáknak, vagy akár ki is szervezheted a cégből, amikor neked az időd felszabadul, és itt jön a lényeg, hogy mire.

És itt lépünk feljebb a produktivitás piramis következő lépésére, ami nem más, mint a magas forint/óra értékű tevékenységek. És ezek nem mások, mint amikor pénzt csinálsz a vállalkozásodnak. Mi lehet ilyen? Például az értékesítés. Mi lehet még ilyen? A különböző networking, az üzleti kapcsolatok. Mi lehet még ilyen? Hát ezeket kell kitalálnod a saját magad tevékenysége, profilja, biznisze szempontjából. Nekem a pénzcsinálási tevékenység, mint az értékesítési networking, tehát olyan programok tartása, mint az Elit Coaching program, vagy egy nagy létszámú rendezvény, mint például az Évindító Célkitűző Edzőtábor.

És azáltal, hogy a második szinten azokat a delegálható, alacsony forint/óra értékű tevékenységeket át tudtam adni másnak, szabadul fel igazán időm arra, hogy el tudjam érni a produktivitás piramis legfelső szintjén álló tevékenységeket, amiket úgy hívunk, hogy hosszú, vagy magas élettartamú tevékenységek, ilyen például egy marketing rendszer kiépítése, nekünk egy online marketing kampány megtervezése és kivitelezése. De akár például a termékfejlesztés, amikor például egy általunk kiadott könyvfordításnak a lektorálásán dolgozom, hogy olyan szakmai tartalommal, szóhasználatokkal kerüljön a magyar vállalkozók kezébe, amelyet a magyar vállalkozó ért, és megfelel annak, amit az amerikai szerző írni kívánt.

Hiszen nagyon jól tudod, hogy énnaálam ezerszer jobban beszélhet és tudhat a bölcsész fordítónk, akit nagyon tisztetek, azonban nem beszél sem a biznisz angolt, sem a magyar vállalkozói nyelvet. Tehát fontos, hogy ezt elvégezzem. Ezt egyszer végzem el, és utána a könyv folyamatosan, éveken keresztül piacon van, és vásárolható, és bevételt tesz a mi céges számlánkra.



Pongor-Juhász Attila

Imádok Vállalkozni Blogja

Aztán ugyanúgy ide tartozik a munkatársak kiválasztása, képzése, mindennapi irányítása. Ugye ez egy olyan tevékenység, amin keresztül ugye tudom delegálni egyrészt az általam vagy számomra alacsony forint/óra értékű feladatokat, másrészt pedig, nagyon-nagyon fontos, hogy akár értékesítőt, akár marketingest hozok be a cégembe, akik segítenek nekem, hogy még könnyebben érjünk el ügyfeleket, például marketing kampányokon keresztül, vagy akár ügyfélszolgálati munkatársak, akik kezelik a különféle ügyfélszolgálati, nemcsak panaszokat, hanem értékesítési feladatokat is.

Aztán ide tartozik a hosszú vagy magas élettartamú tevékenységek közé a kontrolling és a vállalatirányítási rendszered kiépítése, és fenntartása, működtetése. Látod? Nagyon jól látszik, hogy a négy tevékenység mennyire meghatározó abból a szempontból, hogy milyen értéket, milyen bevételt, milyen árrést, jövedelmet biztosít a vállalkozásod számára, és így utána, ha elég nagy profittal dolgozol, akkor a magánéleted számára is.

Na most, képzeld el, és listázd fel egy átlagos napodat, hogy mivel tevékenykedsz? Miket csinálsz lényegében felkeléstől egészen lefekvésig? Azok a tanítványaim, akik rendszeresen tanulnak éntőlem, mindegyikük átmegy azon a gyakorlaton, amit úgy hívunk, hogy tevékenységi napló elemzése.

A tevékenységi napló nem más, mint egy Excel-tábla, amit letölthetsz innen, a blogból, egy Excel-tábla, amit lényegében elkezdesz vezetni, hogy mivel és kikkel töltöd az idődet. És ahogy ezt vezeted, már a nap végén vissza tudsz gondolni arra, hogy amit csináltál, az adott tevékenység ebből a négy kategóriából melyikbe tartozik bele.

Nagyon fontos, hogy te oszd fel a piramis négy szintje között, hogy mivel illetve kikkel, partnerekkel, munkatársakkal, beszállítókkal töltöd az idődet. A nap végén számod ki, hogy az idődből százalékosan melyikkel, mennyi időt töltöttél el.

Az én tapasztalatom az, és ezt visszaigazolták a saját, személyes tapasztalataim, amikor én magam vezettem ezt a tevékenységi naplót, és a tanítványaim visszajelzése is azt mutatja, hogy bizony a gyakorlat azt mutatja, hogy az időnk jelentős részét vagy a legelső, vagy a második, azaz a nulla vagy negatív forintértékű, vagy pedig a nagyon alacsony forintértékű tevékenységekkel töltjük. Miért? Mert megszokásból. Miért? Mert nem is gondoljuk végig azt, hogy hogyan tudnánk delegálni, vagy éppen azért, mert nem a megfelelő munkatársak dolgoznak nálunk, és inkább elvégzem én, sokszor legyintek, mint vállalkozó, minthogy elmagyarázzam háromszor, mire megtanulja.

Viszonylag – ha belegondolsz – ha ezen tudsz módosítani, azaz ami nem más, minthogy megfordítod a piramist, és legyen ez a célod, hogy minél magasabb forint/óra értékű feladatokat végezz. Minél inkább hosszú élettartamú feladatokat tudj végrehajtani, megtervezni és végrehajtani, ahhoz kellene olyan munkatársak, akik leveszik azokat a rutinokat, amelyek delegálhatóak, amelyeket ők is profin meg fognak csinálni. Így marad neked igazából arra idő, hogy vagy nagy forint/óra értékű vagy pedig magas élettartam értékű feladatokon dolgozz.

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



Pongor-Juhász Attila

Imádok Vállalkozni Blogja

Nos, hát ez egy rövid kis példa abból, amit én a saját magam életében már bevezettem és működtetek, ez a produktivitás piramis, amit megtanítok a tanítványaimnak az Elit Coaching programban. Ez az egyik rész ebből Az időmilliomos vállalkozó, fantasztikus könyvből, amit nagyon-nagyon imádok, és nagyon sok jó visszajelzést kaptunk erre.

Egy a lényeg, hogy kérlek, te is gondolkodj el azon, hogyan tudod a rendelkezésedre álló időt a lehető leghatékonyabban kihasználni. Tudod – ha belegondolsz – az idő nem más, mint a legnagyobb kiegyenlítő ezen a világon. Egy gazdag embernek és egy szegény embernek ugyanannyi ideje, azaz 24 órája van egy napon. De mégis, hogy mitől gazdag a gazdag ember vagy egy sikeres vállalkozó? A válasz csak az, hogy hatékonyabban tölti az idejét, olyan feladatokkal tölti az idejét, amelyek számára nagyobb bevételt hoznak, illetve olyan emberekkel tölti az idejét, akik nagyobb értékű bevételt, jobb üzleti lehetőségeket biztosítanak a számára. Te döntöd el, hogy mivel töltöd az idődet. Te döntöd el, hogy gazdag, sikeres, bőségben élő vállalkozó akarsz lenni, aki a gyerekének, a családjának mindent meg tud engedni, vagy az a típusú vállalkozó, aki állandóan csak rinyál, hogy igazából meg kéne magamat klónoztatni, be kéne feküdnöm a 3D-s fénymásolóba, vagy valahogy, hiszen nincs sohasem elég időm mindazokra, amiket végre kéne hajtanom.

Ez volt a mai tanítás, ha tetszett, akkor lájkold, kommentáld, és egyelőre töltsd le a tevékenységi naplót, és kérlek szépen, hogy azonnal, az első munkanapodtól kezdve vezesd, és töltsd ki, és már aznap gondold végig, hogy a négyből melyikkel töltöd a legtöbb időt, és a következő napon pedig változtass, és egyre inkább fókuszálj arra, hogy minél magasabb értékű forint/óra értékű tevékenységekkel foglalkozz, hiszen így leszel igazából gazdag, növekvő, sikeres vállalkozó.

Pongor-Juhász Attila voltam, hamarosan folytatjuk!