



AJKASOLUTION

Máte marketing, nebo máte směr?!

POMÁHÁME
VÁM RŮST.

www.ajka-solution.cz

OTÁZKA PRO VÁS 1/10

9:34



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jak chcete, aby byla firma
vnímána zákazníky za 5 let
– jednou větou?

Jako moderní, spolehlivá
firma s kvalitními produkty
a dobrým servisem.



OTÁZKA PRO VÁS 1/10

9:35



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jak chcete, aby byla firma vnímána zákazníky za 5 let – jednou větou?

Jako moderní, spolehlivá firma s kvalitními produkty a dobrým servisem.

Dobře – ale tohle chce většina firem na trhu.

Kde je vaše **skutečná unikátnost**, kterou by zákazník poznal i bez vysvětlování?

A proč by si měl vybrat právě vás, ne někoho většího nebo levnějšího?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 2/10

9:37



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Kdybychom museli za 2 roky výrazně zúžit nabídku, podle čeho bychom se rozhodovali, co zůstane?

Podle toho, co se nejvíc prodává. To by se muselo zanalyzovat.



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 2/10

9:39



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Kdybychom museli za 2 roky výrazně zúžit nabídku, podle čeho bychom se rozhodovali, co zůstane?

Podle toho, co se nejvíc prodává. To by se muselo zanalyzovat.

Prodeje říkají něco o minulosti, ne o budoucnosti.

Jak byste poznali, co má **strategickou hodnotu za 3–5 let**, ne jen krátkodobý obrat?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 3/10

9:40



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Kdo je dnes váš klíčový
zákazník a kdo jím má být
za 5 let?

Máme hodně širokou
cílovou skupinu, nechceme
se omezovat.



AJKA SOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 3/10

9:45



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Kdo je dnes váš klíčový zákazník a kdo jím má být za 5 let?

Máme hodně širokou cílovou skupinu, nechceme se omezovat.

Široké zaměření obvykle znamená, že firma mluví ke všem, ale **není důležitá pro nikoho konkrétního.**

Na kterém typu zákazníka chcete firmu dlouhodobě stavět – a proč právě na něm?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 4/10

9:48



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

V čem je vaše skutečná unikátnost oproti běžné konkurenci a silným hráčům na trhu?

V kvalitě, přístupu k zákazníkům a flexibilitě.



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 4/10

9:50



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

V čem je vaše skutečná unikátnost oproti běžné konkurenci a silným hráčům na trhu?

V kvalitě, přístupu k zákazníkům a flexibilitě.

Tohle jsou vlastnosti, ne konkurenční výhoda.

Co z toho je pro zákazníka **viditelné, zapamatovatelné a těžko napodobitelné?**



AJKA SOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 5/10

9:53



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Kde dnes firma ztrácí energii a peníze jen proto, že „to tak vždycky bylo“?

Myslím, že nikde zásadně.
Zatím to funguje.



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 5/10

9:54



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Kde dnes firma ztrácí energii a peníze jen proto, že „to tak vždycky bylo“?

Myslím, že nikde zásadně.
Zatím to funguje.

Právě věci, které „zatím fungují“,
bývají největší brzdou změny.

Co byste dnes už **znovu nezačali**,
kdybyste firmu stavěli od nuly?



AJKA SOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 6/10

9:57



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jaké strategické rozhodnutí dnes odkládáte, i když tušíte, že se mu nevyhnete?

Teď řešíme hlavně operativu. Uvidíme podle vývoje trhu.

Operativa nikdy neskončí sama od sebe.

Jaké rozhodnutí dnes **oddalujete**, i když víte, že vás jednou doběhne?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 6/10

10:00



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jaké strategické rozhodnutí dnes odkládáte, i když tušíte, že se mu nevyhnete?

Teď řešíme hlavně operativu. Uvidíme podle vývoje trhu.

Operativa nikdy neskončí sama od sebe.

Jaké rozhodnutí dnes **oddalujete**, i když víte, že vás jednou doběhne?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 7/10

10:02



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jak poznáte, že marketing firmě pomáhá dlouhodobě – jinak než přes okamžité výsledky?

Sledujeme hlavně obrat a návratnost.

Když se prodává, marketing funguje.



OTÁZKA PRO VÁS 7/10

10:04



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jak poznáte, že marketing firmě pomáhá dlouhodobě – jinak než přes okamžité výsledky?

Sledujeme hlavně obrat a návratnost.

Když se prodává, marketing funguje.

Obrat říká, **co se prodalo**, ne **kam firma směřuje**.

Jak byste poznali, že marketing bude budovat budoucí pozici firmy, ne jen dnešní výkon?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 8/10

10:06



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Pokud by se změnilo chování zákazníků nebo podmínky na trhu, v čem je značka připravená a v čem zranitelná?

To by se řešilo, až by to nastalo.



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 8/10

10:10



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Pokud by se změnilo chování zákazníků nebo podmínky na trhu, v čem je značka připravená a v čem zranitelná?

To by se řešilo, až by to nastalo.

Většina firem reaguje až ve chvíli, kdy už je pozdě.

Kde dnes stojí vaše **největší zranitelnost**, pokud se podmínky změní rychle?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 9/10

10:11



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Co o směru firmy dnes ví jen
úzký okruh lidí, ale ostatní
už ne?

Směr řeší vedení, není
nutné, aby to všichni věděli.



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 9/10

10:12



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Co o směru firmy dnes ví jen úzký okruh lidí, ale ostatní už ne?

Směr řeší vedení, není nutné, aby to všichni věděli.

Pokud lidé neznají směr, rozhodují se podle sebe.

Jak pak zajistíte, že firma táhne **jedním směrem**, ne deseti různými?



AJKASOLUTION



OTÁZKA PRO VÁS 10/10

10:14



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jaká je dlouhodobá vize firmy? Jednou, maximálně dvěma větami

To je složitější, to nejde říct jednou větou.



OTÁZKA PRO VÁS 10/10

10:15



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Jaká je dlouhodobá vize firmy? Jednou, maximálně dvěma větami

To je složitější, to nejde říct jednou větou.

Pokud to nejde říct jednoduše, je velmi těžké podle toho řídit rozhodnutí.

Jak pak poznáte, že firma dělá kroky **správným směrem**?



AJKASOLUTION



SHRNUTÍ

10:15



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

Pokud se v těchto odpovědích poznáváte, nejste v tom sami.

Je to běžné ve firmách, kde strategii supluje operativa a dlouhodobý směr zůstává bez prostoru a odstupu.

A právě tady dává smysl **externí strategický pohled.**

Takže se nám kdykoli ozvěte



www.ajka-solution.cz



AJKASOLUTION



KONTAKT

9:34



Rudolf Pustějovský
AJKA SOLUTION

A Kdyby bylo ještě něco potřeba, obraťte se na naši projektovou koordinátorku Terku.

Pomůže Vám se vším potřebným, je to moje pravá ruka, posílám kontakt:



Tereza Bergr
+420 737 581 197
t.bergr@ajka-solution.cz

