

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

www.actsipoliton.ro

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

Fix This Next

Copyright © 2020 by Mike Michalowicz

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

© 2023 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Înregistrările au fost făcute în studiourile ACT și Politon

Durata 9:08 h

Traducător: **Cătălina Pătrașcu**

Redactor: **Camelia Zara**

Lectura: **Traian Măicănescu**

Sunet: **Emilian Osiescu**

Muzica: „Enter the Party” Kevin MacLeod Kevin MacLeod (www.incompetech.com)*

Coperta: **Alexandra Ilie**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

Producător: **Adrian Hoțoiu**

* Licensed under Creative Commons: By Attribution 4.0 License

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestui audiobook nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de audiobook le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestui audiobook, astfel ca el să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil. Vă mulțumim.

CUPRINS

01. Introducere	22:11
02. Capitolul 1 – Busola antreprenorului (a)	29:43
03. Capitolul 1 – Busola antreprenorului (b)	29:32
04. Capitolul 2 – Identifică problema și rezolv-o (a)	31:29
05. Capitolul 2 – Identifică problema și rezolv-o (b)	27:24
06. Capitolul 3 – Stabilește vânzări previzibile (a)	39:23
07. Capitolul 3 – Stabilește vânzări previzibile (b)	42:36
08. Capitolul 4 – Creează profit permanent (a)	31:38
09. Capitolul 4 – Creează profit permanent (b)	37:05
10. Capitolul 5 – Fă ordine în sânul organizației (a)	30:01
11. Capitolul 5 – Fă ordine în sânul organizației (b)	37:28
12. Capitolul 6 – Mai întâi ia, apoi oferă	25:06
13. Capitolul 7 – Evoluează de la tranzacție la transformare cu impact (a)	37:57
14. Capitolul 7 – Evoluează de la tranzacție la transformare cu impact (b)	29:20
15. Capitolul 8 – Inspiră moștenirea eternă a companiei tale (a)	35:10
16. Capitolul 8 – Inspiră moștenirea eternă a companiei tale (b)	30:57
17. Concluzie – Poți să reușești și vei reuși	13:07
18. Glosarul FTN	10:48
19. Anexa I	00:21
20. Anexa II – Cele 25 de nevoi fundamentale din cadrul metodei Fix This Next	05:39

Mai întâi rezolvă asta (Fix This Next)

Broșură

Punctul 1



Figura 1. Ierarhia nevoilor lui Maslow

Punctul 2

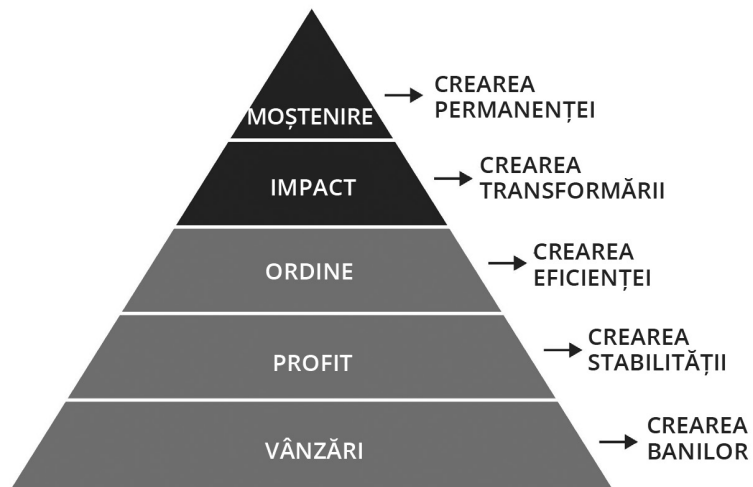


Figura 2. Ierarhia Nevoilor Afacerii (Business Hierarchy of Needs – BHN)

Punctul 3

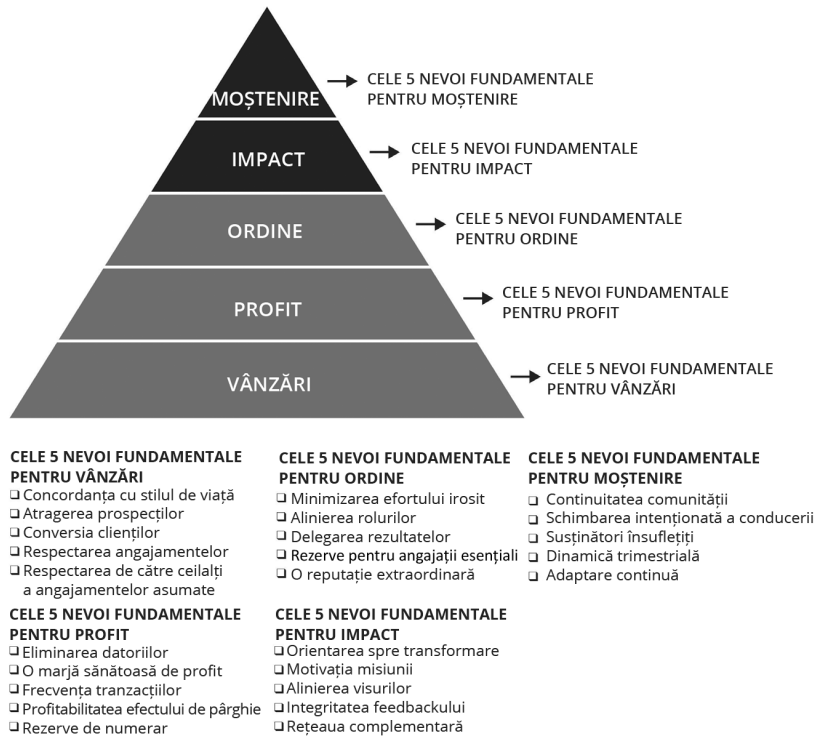


Figura 3. BHN și cele 5 Nevoi Fundamentale de la fiecare nivel

Punctul 4

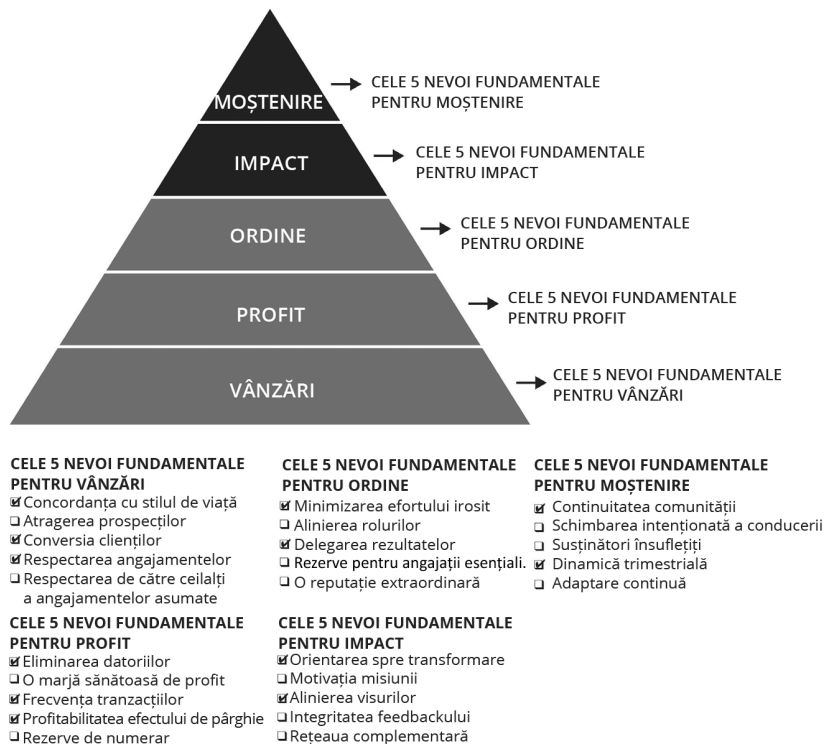


Figura 4. BHN, cu Nevoile Fundamentale îndeplinite bifate

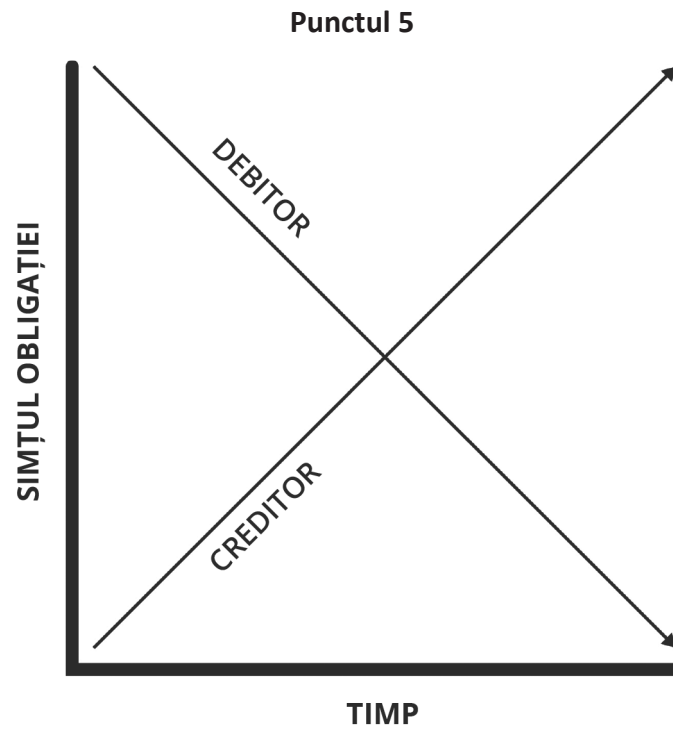


Figura 5. Matricea Obligațiilor Debitorului/Creditorului

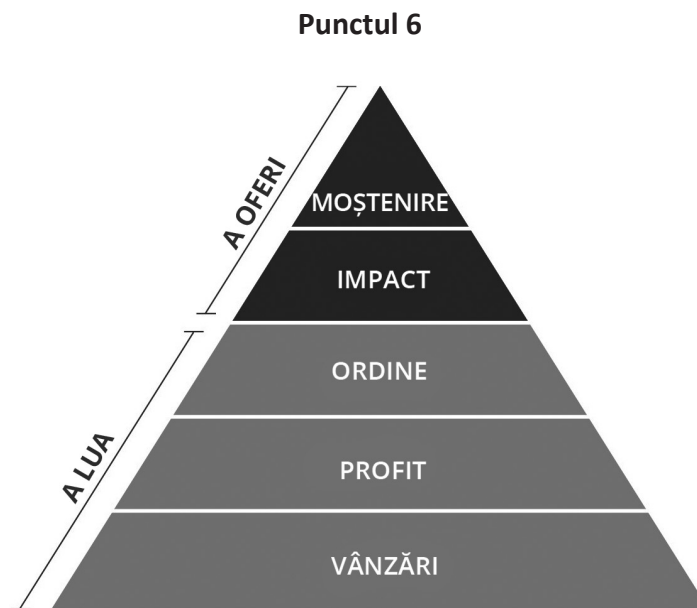


Figura 6. Nivelurile „a lua” și „a oferi”, din BHN

Punctul 7

FONDATORI ADEPTI AI METODEI FIX THIS NEXT

NUME	DENUMIREA COMPANIEI	URL
Dr. Sabrina Starling	Tap the Potential LLC	https://www.tapthepotential.com/
Dean Carlson	Fit For Profit	https://fitforprofit.com/
Lee Collins	Repeat Profits, LLC	https://repeatprofits.com
Alison Beierlein	Alison Beierlein Small Business Consulting	https://www.alisonbeierlein.com/
Mark Coudray	Coudray Growth Technologies	http://www.coudray.com/
Ron Allen	Exigo Business Solutions	https://www.exigobusiness.com/
Shawn Walsh	Encore Strategic Consulting, LLC	https://encoreesc.com/
Christeen Era și Dave Rinn	Core Growth Strategies	https://www.coregrowthstrategies.com/
Rob Foncannon	Foncannon CPA Group	https://www.foncannontax.com/
Brenda Batista-Mollohan	Inspiring Company Culture	https://www.inspiringcompanyculture.com/
Stuart Bryan	AutoCorrect Consulting, LLC	https://www.autocorrectconsulting.com/
Azim Sahu-Khan	Business Performance Tuning	http://www.businessperformancetuning.com.au
Billy Bush	Recode Strategy	https://recodestrategy.com
Linda Brown	Spire Business Inc.	https://spirebusiness.com/
Stacie Hays	Grace Ridge Finance	https://www.graceridgefinance.com/
Karen Dellaripa	Beyond Your Books	http://beyondyourbooks.com/
Jillian Verdun	JMV Financial Services	https://www.jmvfinancialservices.com/
Kasey Anton	Spark Business Consulting	http://www.sparkbusinessconsulting.com/
Toni Turner	The Business Planner	http://www.thebplanner.com.au/
Alicia Laursen	Alicia's Accounting Associates, Inc.	http://www.aliciasaccounting.com/

Punctul 8

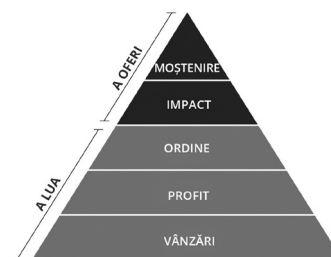
FIȘA DE 1 PAGINĂ FIX THIS NEXT

PASUL 1: Bifează Nevoile Fundamentale satisfăcute

PASUL 2: Identifică Nevoia Vitală de bază

PASUL 3: Rezolvă Nevoia Vitală

PASUL 4: Odată ce ai rezolvat Nevoia Vitală, repetă procesul



VÂNZĂRI

Concordanța cu stilul de viață Atragerea prospectilor Conversia clienților Respectarea angajamentelor Respectarea de către ceilalți a angajamentelor asumate

PROFIT

Eliminarea datoriilor O marjă sănătoasă de profit Frecvența tranzacțiilor Profitabilitatea efectului de pârghie Rezerve de numerar

1. ORDINE

Minimizarea efortului irosit Alinierea rolurilor Delegarea rezultatelor Rezerve pentru angajații esențiali O reputație extraordinară

IMPACT

Orientarea spre transformare Motivația misiunii Alinierea visurilor Integritatea feedbackului Rețeaua complementară

MOȘTENIRE

Continuitatea comunității Schimbarea intenționată a conducerii Susținători însuflețiți Dinamica trimestrială Adaptare continuă

2.

Nivelul actual este: _____

Cu următoarea Nevoie Vitală: _____

3.

Obiectiv: _____

Măsurătoare: _____

Evaluare: _____

Propunere: _____

4.

Repetă acest proces după ce Nevoia Vitală a fost pe deplin satisfăcută.

Fă evaluarea **GRATUITĂ** accesând site-ul: FixThisNext.com

©2019 Mike Michalowicz

Punctul 9

CELE 25 DE NEVOI FUNDAMENTALE DIN CADRUL METODEI *FIX THIS NEXT*

Îndeplinite **VÂNZĂRI**

- 1 - **Concordanța cu stilul de viață** – Știi ce vânzări trebuie să realizeze compania pentru a-ți susține confortul personal?
- 2 - **Atragerea prospectilor** – Atragi destui prospecti de calitate, care să-ți susțină vânzările necesare?
- 3 - **Conversia clienților** – Reușești să transformi suficienți prospecti dintre cei potriviți în clienți care să-ți susțină vânzările necesare?
- 4 - **Respectarea angajamentelor** – Îți respecti în totalitate angajamentele pe care ți le iei față de clienți?
- 5 - **Respectarea de către ceilalți a angajamentelor asumate** – Clienții tăi își onorează în totalitate angajamentele asumate față de tine?

PROFIT

- 1 - **Eliminarea datoriilor** – Îți achiți constant datoriile, în loc să le acumulezi?
- 2 - **O marjă sănătoasă de profit** – Ai marje sănătoase de profit pentru fiecare dintre produsele tale și cauți mereu noi modalități de a le îmbunătăți?
- 3 - **Frecvența tranzacțiilor** – Clienții cumpără de la tine în repetate rânduri, în loc să recurgă la alternative?
- 4 - **Profitabilitatea efectului de pârgie** – Atunci când te folosești de datorii, le folosești pentru a genera o profitabilitate mai mare, previzibilă?
- 5 - **Rezerve de numerar** – Afacerea dispune de rezerve suficiente de numerar, pentru a acoperi toate cheltuielile timp de trei luni sau mai mult?

ORDINE

- 1 - **Minimizarea efortului irosit** – Ai o modalitate funcțională și pe care o folosești permanent pentru a reduce blocajele, încetinirile și ineficiența?
- 2 - **Alinierea rolurilor** – Rolurile și responsabilitățile oamenilor corespund cu talentele lor?
- 3 - **Delegarea rezultatelor** – Persoanele aflate cel mai aproape de problemă sunt investite cu puterea de a o rezolva?
- 4 - **Rezerve pentru angajații esențiali** – Afacerea ta este proiectată în așa fel încât să poată funcționa nestingherită atunci când anumiți angajați-cheie nu sunt disponibili?
- 5 - **O reputație extraordinară** – Ești cunoscut drept cel mai bun din domeniul tău de activitate?

IMPACT

- 1 - **Orientarea spre transformare** – Afacerea ta aduce beneficii clienților printr-o transformare, dincolo de tranzacție?
- 2 - **Motivația misiunii** – Sunt toți angajații (inclusiv cei de la nivelul leadershipului) motivați mai mult de îndeplinirea misiunii decât de rolurile lor individuale?
- 3 - **Alinierea visurilor** – Visurile individuale ale oamenilor sunt alinate cu viziunea de ansamblu a afacerii?
- 4 - **Integritatea feedbackului** – Oamenilor tăi, clienților și comunității tale li se acordă posibilitatea de a oferi atât feedback pozitiv, cât și negativ?
- 5 - **Rețeaua complementară** – Afacerea ta caută să colaboreze cu comercianți (inclusiv cu adversari) care deservește aceeași bază de clienți, cu scopul de a îmbunătăți experiența clienților?

MOȘTENIRE

- 1 - **Continuitatea comunității** – Clienții tăi apără, sprijină și ajută cu ardoare afacerea?
- 2 - **Schimbarea intenționată a conducerii** – Există un plan de schimbare a conducerii, pentru ca aceasta să rămână inovatoare?
- 3 - **Suținători însuflețiți** – Organizația este promovată de indivizi din interiorul și din afara ei, fără să fie nevoie de îndrumare?
- 4 - **Dinamică trimestrială** – Afacerea ta are o viziune clară asupra viitorului ei și se adaptează în mod dinamic, în fiecare trimestru, pentru a transpune această viziune în realitate?
- 5 - **Adaptare continuă** – Afacerea este proiectată în așa fel încât să se adapteze și să progreseze încontinuu, să găsească căi de îmbunătățire și de perfecționare?