

FINANCIJSKA I OPERATIVNA DIJAGNOSTIKA ZA SME DIREKTORE

GDJE TI ODLAZI

novac?

Praktični vodič za dijagnostiku profitabilnosti, uklanjanje operativnih uskih grla i strateški izlaz osnivača iz svakodnevne operative.

O OVOM MATERIJALU

4 MODULA.

Jedan dan. Mjerljiv rezultat.

"Većina direktora ne zna gdje im odlazi novac — zna samo da ga nema dovoljno."

Ovaj materijal prati program SME Scale-Up radionice dr. sc. Dine Giergije. U 4 sata prolazimo kroz financijsku dijagnostiku, operativno uklanjanje uskih grla, modele internacionalizacije i izgradnju tjednog scorecarda koji direktor prati sam — bez konzultanta.

Svaki modul završava konkretnim outputom koji možete primijeniti odmah. Ne teorijom — alatima.

MODUL 01**FINANCIJSKA DIJAGNOSTIKA I PROFITABILNOST**

Unit Economics Audit i Pareto analiza klijenata — gdje su pare i koji klijenti koštaju rasta.

60 MIN · 2 VJEŽBE

MODUL 02**OPERATIVNI DE-BOTTLENECKING**

Mapiranje procesa i delegacijska matrica — uklanjanje osnivača kao uskog grla.

50 MIN · 2 VJEŽBE

MODUL 03**INTERNACIONALIZACIJA**

Izravni izvoz bez distributera, rekonstrukcija cjenovnog lanca i fulfillment modeli.

70 MIN · 3 VJEŽBE

MODUL 04**SCALE-UP SCORECARD**

3 ključna KPI-ja koja vlasnik prati tjedno. Commitment wall i 30-dnevni akcijski plan.

40 MIN · 1 VJEŽBA

TRAJANJE
4 sata

FORMAT
2 bloka + pauza

POLAZNICI
max 8 osoba

CIJENA
350 EUR + PDV

VODITELJ
dr. sc. Dino Giergia

MODUL 01 —

FINANCIJSKA DIJAGNOSTIKA I PROFITABILNOST

60 MIN

Fokus: Gdje su pare — i koji klijenti nas "koštaju" rasta?

01

VJEŽBA 1

UNIT ECONOMICS AUDIT

Svaki polaznik računa stvarni CAC (Customer Acquisition Cost) i LTV (Lifetime Value) za top 3 proizvoda ili usluge. Cilj nije savršena preciznost — cilj je prvi put vidjeti koji su proizvodi zapravo profitabilni, a koji samo izgledaju dobro na prihodu. Mnogi direktori otkrivaju da im 30–40% prihoda dolazi od usluga koje ne pokrivaju ni direktne troškove kad se uračuna vrijeme tima.

02

VJEŽBA 2

ANALIZA 80/20 — PARETO KLIJENATA

Identifikacija 20% klijenata koji donose 80% profita — i 20% onih koji crpe 80% energije tima. Ove dvije liste rijetko se preklapaju. Klijenti koji troše najveći udio vašeg resursa često nisu i najprofitabilniji. Ova vježba razdvaja prihode od profita i vidljivosti od stvarne vrijednosti.

OUTPUT

Lista proizvoda i usluga koje treba rezati, redizajnirati ili optimizirati — s konkretnim brojevima koji potkrepljuju odluku.

KLJUČNI KONCEPTI

CAC — TROŠAK AKVIZICIJE

Ukupni marketing + prodajni troškovi ÷ broj novih klijenata.
Uključite i interno vrijeme tima.

LTV — ŽIVOTNA VRIJEDNOST

Prosječna marža × prosječno trajanje suradnje. LTV/CAC
ratio zdravog biznisa je minimalno 3:1.

PARETO PRINCIP

80% profita dolazi od 20% klijenata. Identificirati tu 20% i fokusirati rast tamo — to je strategija.

ENERGETSKI DRENAŽI

Klijenti koji zahtijevaju neproporcionalno puno resursa.
Prihod bez profita nije rast — to je trošak.

MODUL 02 —

50 MIN

OPERATIVNI DE-BOTTLENECKING

Fokus: Uklanjanje osnivača kao uskog grla — SOP i delegiranje.

03

VJEŽBA 3

MAPIRANJE PROCESA — SIMPLIFIED VSM

Polaznici crtaju proces od upita do naplate i označavaju gdje proces stoji. Value Stream Mapping (VSM) — u pojednostavljenoj verziji — otkriva gdje nastaju kašnjenja, duplikacije i odluke koje ne bi trebale ići do osnivača. Cilj je vizualizirati gdje je "rupa" kroz koju odlazi i novac i energija tima.

04

VJEŽBA 4

DELEGACIJSKA MATRICA

Što vlasnik radi, a ne bi trebao? Svaki zadatak klasificiramo u 2 osi: strateški vs. operativni, i mogu li to drugi vs. samo ja. Zadaci u donjem desnom kvadrantu — operativni i može ih netko drugi — su prvi kandidati za delegiranje ili standardizaciju putem SOP-a.

OUTPUT

Skica jednog SOP-a (Standard Operating Procedure) koji se uvodi odmah sutra. Jedan proces, jedan vlasnik, jedan checklist.

5 RAZINA DELEGIRANJA

1

ČINI ŠTO TI KAŽEM

Potpuna instrukcija — bez samostalnosti. Koristiti samo za novajlije.

2

ISTRAŽI I PREDLOŽI

Osoba istražuje opcije, predlaže — ti odlučuješ. Dobar drugi korak.

3

PREDLOŽI I KRENI

Predlažu akciju, kreću ako nema primjedbi. Tebi treba samo "ok".

4

DJELUJ I IZVIJESTI

Potpuna autonomija — samo te informiraju. Cilj za iskusne ljude.

5

POTPUNA AUTONOMIJA

Osoba vlada domenom bez ikakvog reportinga osim dogovorenih metrika. Rijetko — ali to je cilj skaliranja.

MODUL 03 —

INTERNACIONALIZACIJA: IZRAVNI IZVOZ I LOGISTIKA

70 MIN

Fokus: Kako izaći na vanjska tržišta bez distributera.

05

VJEŽBA 5

REKONSTRUKCIJA CJENOVNOG LANCA

Izračun marže koju bi uzeo distributer (tipično 30–45%) i njezino preusmjerenje u vlastiti marketing i direktni nastup. Mnoge tvrtke shvaćaju da distributer uzima više od njihovog neto profita — a zauzvrat dobivaju samo "prisutnost na polici" bez kontrole brenda.

06

VJEŽBA 6

IZVOZNI MODEL I FULFILLMENT

DTC (Direct-to-Consumer) ili B2B direktno? Vlastito skladište vs. 3PL (third-party logistics) logistika u inozemstvu. Svaki model ima drugačiji cash flow, rizik i zahtjeve za kapitalom. Analiziramo konkretne scenarije za ciljano tržište svakog polaznika.

07

VJEŽBA 7

STRATEGIJA IZRAVNOG NASTUPA

Kako izgraditi povjerenje na stranom tržištu bez lokalnog posrednika. Certifikacije, lokalni partneri za ulaz (vs. distributeri za skalu), digitalni nastup i "soft entry" strategije koje minimiziraju početni kapital.

OUTPUT

Mapa cjenovnog lanca i logistički nacrt za ulazak na ciljano tržište — s procjenom potrebnog kapitala i vremenskog okvira.

MODUL 04 —

AKCIJSKI PLAN I SCALE-UP SCORECARD

40 MIN

Fokus: Što točno radimo u ponedjeljak u 08:00?

Svaki direktor prati drugačije metrike. Ovdje gradimo vaše 3 tjedna broja — ne više — koji vam govore sve što trebate znati o zdravlju biznisa bez da provedete sat vremena u excelu.

TJEDNI SCORECARD — PRIMJERI KPI-JA PO KATEGORIJAMA

PRODAJA

BROJ NOVIH UPITA

Tjedni volumen dolaznih upita — prvi signal promjene u tržišnoj potražnji.

Cilj: +10% MoM

Alarm: -20%

PROFITABILNOST

BRUTO MARŽA PO USLUZI

Prihod minus direktni troškovi po liniji. Rano otkriva eroziju cijena ili rast troškova.

Cilj: >40%

Alarm: <30%

OPERATIVA

REKLAMACIJE / NPS

Tjedni broj reklamacija ili mikro-NPS score. Najbrži signal kvalitete deliverya.

Cilj: <2%

Alarm: >5%

CASH FLOW

DANI NAPLATE (DSO)

Prosječan broj dana od ispostave računa do naplate. Najtiši ubojica likvidnosti.

Cilj: <30 dana

Alarm: >45 dana

TIM

KAPACITET ISKORIŠTENOSTI

% kapaciteta tima koji je fakturiran ili produktivno iskorišten. Otkriva skrivene troškove.

Cilj: 75-85%

Alarm: <60%

RAST

PIPELINE VRIJEDNOST

Ukupna vrijednost ponuda u procesu x prosječna stopa konverzije. Prognoza 60-90 dana.

Cilj: 3x mj. prihod

Alarm: <1.5x

VJEŽBA 8

Svaki polaznik bira svoja 3 tjedna broja iz gornjih kategorija — ili definira vlastite. Zapisuju se na karticu koju direktor gleda svaki ponedjeljak ujutro.

KRAJ RADIONICE

COMMITMENT

Wall

Znanje bez akcije nije znanje — to je ugodna zabava. Svaki polaznik zapisuje jednu stratešku promjenu koju implementira u idućih 30 dana. Ne deset. Jednu.

MOJA STRATEŠKA PROMJENA

U idućih 30 dana implementirat ću sljedeće:

IME I PREZIME

TVRTKA

DATUM IMPLEMENTACIJE

4-KORAČNI PLAN AKCIJE

1

IDENTIFICIRAJ USKO GRLO

Jedan problem — ne deset. Koji jedan zadatak ili proces, ako se ukloni, oslobađa najviše resursa?

2

IMENUJ VLASNIKA

Tko je odgovoran za implementaciju? Ime i prezime — ne "tim" ili "HR".

3

DEFINIRAJ PRVI KORAK

Što se radi u ponedjeljak u 08:00? Jedan konkretan, mjerljiv korak.

4

POSTAVI CHECK-IN

Kada i kako mjerite napredak? Tjedni 15-minutni standup ili tjedna metrika u scorecardisu dovoljna.

OVO JE SAMO POČETAK. *Radimo zajedno?*

Radionica daje okvir i alate. Prava transformacija događa se u implementaciji — tamo gdje teorija udari u stvarnost vašeg tima, tržišta i poslovnog modela.

- **Strateški angažman** — Identificiramo vaše pravo usko grlo i gradimo plan koji funkcionira. 3-6 mjeseci, izravno s Dinom.
- **1:1 Coaching** — Individualne sesije 60–90 min. Vaša agenda, vaš izazov, konkretan output.
- **Razvoj vodstva** — 2-dnevni program za vaš senior tim. IPIP-NEO-120 profiliranje + E.M.A.N.A. model.
- **Samoprocjena** — Napravite besplatnu online dijagnostiku na procjena.primeconsulting.hr

BOOKING

calendly.com/dino-giergia-primeconsulting

WEB

primeconsulting.hr

LINKEDIN

linkedin.com/company/prime-consulting