

PRIME CONSULTING

T E S T O D S U T N O S T I

TEST ODSUTNOSTI.

Hoće li tvoja firma izdržati dva tjedna bez tebe?

Radionica za vlasnike firmi · 2–20 zaposlenih

dr. sc. Dino Giergia

Prime Consulting · CEO & Principal Consultant

PRIMECONSULTING.HR

2 BLOKA.

Jedno jutro. Mjerljiv rezultat.

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

Ovaj materijal prati program radionice Test odsutnosti dr. sc. Dine Giergije. U 4 sata prolazimo kroz dva bloka — gdje odlazi novac i zašto sve stoji kad tebe nema. Svaki blok završava konkretnim outputom koji primjenjuješ odmah. Ne teorijom — akcijama.

BLOK 1

Gdje odlazi novac

90 MIN · 2 VJEŽBE

Koji klijenti i proizvodi zaista isplate. Kako prilagoditi cijene bez gubitka.

BLOK 2

Zašto sve stoji kad tebe nema

90 MIN · 2 VJEŽBE

Uska grla koja troše novac. Jedan zahvat koji mijenja dinamiku.

TRAJANJE	FORMAT	POLAZNICI	CIJENA	VODITELJ
4 sata	2 bloka + pauza	Max 15	299 EUR	dr. sc. D. Giergia

PRE-WORKSHOP

dijagnostika.

Fokus: dolazimo spremni — tvoja firma je već analizirana. 3 dana prije radionice ispunjavaš kratki upitnik o svojoj firmi — prihodi, troškovi, tim, glavni problemi. Dino analizira unaprijed. Na radionicu ne dolazite s praznim listom — dolazite s već postavljenim pitanjima.

ŠTO PITAMO U UPITNIKU

- 01 Koliko imaš zaposlenih i koji je tvoj godišnji prihod?
- 02 Koji je tvoj najveći problem u firmi trenutno?
- 03 Koji klijenti ili proizvodi ti daju najviše problema?
- 04 Koliko sati tjedno provediš u "vatrogastvu" — gašenju požara?
- 05 Što bi se dogodilo s firmom kad bi ti otišao na 2 tjedna?

REZULTAT

Dino dolazi na radionicu s pripremljenim uvidima za svakoga. Ne trošiš jutro na uvod — odmah radiš na svom problemu.

GDJE ODLAZI *novac.*

Fokus: koji klijenti i proizvodi zaista isplate — i kako prilagoditi cijene.

01 • VJEŽBA 1

Tko ti zaista donosi novac?

Za svakog klijenta ili liniju usluge procjenjujemo: koliko prihoda donosi vs. koliko vremena i troškova uzima. Mnogi vlasnici otkrivaju da im 30–40% prometa dolazi od klijenata koji ne pokrivaju ni direktne troškove kad se uračuna vrijeme.

02 • VJEŽBA 2

Zašto se bojiš podići cijenu?

Identificiramo gdje i zašto dolazi do stagnacije cijena. Koliko bi klijenata stvarno otišlo? Najčešće je odgovor: puno manje nego što misliš. Izlazimo s konkretnom formulom za prilagodbu cijena.

OUTPUT

Lista klijenata koje zadržavaš i koje puštaš · Kalkulacija koliko možeš podići cijenu · Akcija za ponedjeljak

ZAŠTO SVE STOJI

kad tebe nema.

Fokus: jedan zahvat koji počinje mijenjati dinamiku — odmah.

03 · VJEŽBA 3

Gdje firma gubi novac svaki dan?

Mapiramo procese od upita do naplate i označavamo gdje proces stoji. Cilj je vizualizirati gdje je "rupa" kroz koju odlaze i novac i energija tima — bez skupog savjetnika ili softvera.

04 · VJEŽBA 4

Što radi vlasnik a ne bi trebao?

Svaki zadatak klasificiramo u dvije osi: mogu li to drugi ili samo ja, i je li to operativno ili strateško. Zadaci u kvadrantu "operativno + može drugi" su prvi kandidati za delegiranje. Izlazimo s jednim konkretnim zahvatom.

OUTPUT

Mapa jednog procesa koji se odmah poboljšava · Jedan zadatak koji delegiraš ovaj tjedan · Pisani 90-dnevni akcijski plan

PLAN ZA PONEDJELJAK

Znanje bez akcije nije znanje — to je ugodna zabava.

- 1 IDENTIFICIRAJ**
Jedan problem — ne deset. Koji jedan zadatak, ako se ukloni, oslobađa najviše novca ili energije?
- 2 IMENUJ VLASNIKA**
Tko je odgovoran za implementaciju? Ime i prezime — ne "tim" ili "netko".
- 3 KRENI U PONEDJELJAK**
Što točno radiš u ponedjeljak u 08:00? Jedan konkretan, mjerljiv korak.

30 DANA Q&A PRISTUP

Nakon radionice dobivaš pristup privatnoj grupi — pitaj Dina i kolege vlasnike. 30 dana. Konkretna pitanja, konkretni odgovori. Nisi sam u implementaciji.

SLJEDEĆI KORAK

Ovo je samo početak. Radimo zajedno? Konzalting 1:1 — identificiramo pravo usko grlo i gradimo plan. Direktno s Dinom.

Booking: calendly.com/dino-gjergia-primeconsulting · Web: primeconsulting.hr