



Edolo Consult s.r.o. v roce 2022

Cíl:

- Stabilní upevnění na trhu a systematický rozvoj společnosti Edolo Consult s.r.o.
- dodávání produktů s vysokou přidanou hodnotou pro zákazníka
- uvádění nových produktů na trh
- ročně prodáváme služby v hodnotě min. 50 mil. Kč
- poradce vlády ČR pro makroekonomické záležitosti země

Heslo:

„Děláme to, co nedělá konkurence.“

„Nemožné je pro nás výzvou aneb vyzýváme Vás: Otestujte si nás!“

„Zvyšujeme Váš růstový potenciál!“

Účel: Pomáháme manažerům a majitelům při rozvoji organizace a zvyšujeme jistotu produktivity koučinkem ekonomického řízení a zaváděním praktických řešení. (toto je platné v roce 2012)

Společnost Edolo Consult s.r.o. způsobuje růst firmy zákazníka pomocí vlastních produktů s cílem přinést klientovi vždy větší přidanou hodnotu, než je jeho investice do spolupráce. Jsme STRÁŽNÝM ANDĚLEM MAJITELŮ FIREM.

Cílová skupina:

Soukromý sektor – majitel/ředitel firmy v ČR s počtem zaměstnanců 10 – 250, s obratem cca do 3 mld. Kč, působící v sektoru dle CZ-NACE – sekce C, D, F.

Veřejný sektor – představitel veřejného subjektu s počtem do 25tis. obyvatel na území ČR, vláda ČR

Ideální scéna:

Když se řekne Edolo Consult, každý ví, že je to kvalitní partner pro systémový růst podniku. Umíme systémově pomoci v růstu firmy. Jsme slušní – nepodrážíme, neurážíme, umíme naslouchat, přizpůsobit se. Dodržujeme etickou úroveň podnikání, máme zpracovaný etický kodex a dodržujeme ho. Zároveň máme kodex poradců, který rovněž dodržujeme. Prezентujeme dodržování etického kodexu – základním pilířem kodexu je následující nařízení: „zakazuje se nevhodně mluvit či se vyjadřovat o osobách v jejich nepřítomnosti, příp. v situacích kdy na to nemohou adekvátně reagovat“. Porušení tohoto základního pravidla je důvodem k personálním postihům a je bráno jako porušení pracovní kázně. Tyto výše zmíněné body nám přináší výsledky, jimiž jsou zákazníci, kteří se chtějí vrátet a zákazníci, jež mají chuť s námi komunikovat o svých rozvojových plánech.... Klient nás vnímá jako dlouhodobého partnera. Ptá se nás na to, jak má fungovat v budoucnosti. Máme ukotvenou pozici na trhu – jsme vnímáni jako koučinková, mentoringová firma pro oblast ekonomicko-finanční související s rozvojem podniku zákazníka. Zákazník si na nás vždy vzpomene, když řeší jakýkoliv problém v této oblasti. Naše společnost je na trhu vnímána jako expert ve své oblasti.

Svoje služby poskytujeme při zachování principů úvodní, základní a hlavní služby a to následovně:

- osobní schůzky
- konzultace
- koučink
- mentoring

– chat, blog

Máme kvalitní tým lidí a dovedeme ukázat hodnotu našich služeb zákazníkovi. Je vytvořen ORGBOARD, každý spolupracovník zná svůj post, ví jaký je jeho osobní účel v rámci firmy. Každý zaměstnanec společnosti nebo jakýkoliv externí partner chápe a rozumí, jak přispívá k naplnění maximálního prospěchu pro zákazníka. Je nastaven jasný, průhledný systém odměňování a pracovníci mají radost kdykoliv mohou kontaktovat klienta společnosti a dát mu jakoukoliv radu, službu, produkt. Všichni pracujeme týmově v duchu kamarádství, tj. jsou minimalizovány chyby, není potřeba dělat personální zásahy a nápravy v činnosti spolupracovníků. Je nutné každému potenciálnímu zákazníkovi společnosti jasně, stručně a přesně prezentovat hodnotu pro něj. Za kvalitu těchto služeb 100% odpovídáme, pro zákazníka je spolupráce s námi kvalitním využitím jeho vlastního pracovního i osobního času. Moji spolupracovníci jsou zodpovědní – mají sílu nést následky svých rozhodnutí. Mají minimální chybovost. Dovedou zvýšit zájem klientů o jejich vlastní práci, klienti mají zájem s námi spolupracovat, díky odbornosti, kterou spolupracovníci prokazují. Jsme schopni profesionálně zjistit požadavky našich klientů na druh a zpracování našich služeb, flexibilně se podle toho zařídit a přinést požadované řešení. Můžeme se na sebe spolehnout. Pokud toho nejsme schopni, rozumným způsobem prozkoumáme požadavky zákazníka, prostřednictvím zpětné vazby získáme náměty na práci do budoucna. Zákazník má, i přesto, že nejsme schopni splnit jeho požadavky, radost a dobrý pocit z předaných nápadů na setkání, tipy do jeho vlastního podnikání a v případě toho, že jsme jeho požadavky schopni v budoucnu splnit, vyvstaneme v jeho mysli jako kvalitní, etická a schopná firma. Práce je pro nás hrou. Vnímáme, že nám práce něco přináší, nejsme vyčerpaní, zvládneme práci během standardní doby. Jsme výkonní a efektivní a známe naše pozice v týmu. Dovedeme zabezpečit růst naší firmy, nejen z hlediska práce s klienty, i z hlediska růstu jednotlivce a rozšiřování týmu. Jsme kreativní. Na konci roku 2022 máme cca 20 vlastních zaměstnanců. Náš tým je složen jak z mužů, tak i z žen, tito lidé jsou dobromyslní, pozitivní, rádi se oblékají hezky a vkusně – muži vypadají jako muži (upravení, oholení, oblečení v obleku, dodržují základní pravidla etikety – prostě sympatičtí lidé, kteří na první pohled vyvolají dobrou náladu u našich zákazníků, od pohledu vyzařují charisma „o mě se můžete opřít, jsem tu pro Vás“), ženy vypadají jako ženy (upravené, oblečené v kostýmku nebo alespoň v sukni, dodržují základní pravidla etikety – prostě sympatické dámy, které na první pohled vyvolají dobrou náladu u našich zákazníků, od pohledu vyzařují ženskost a charisma „o mě se můžete opřít, jsem tu pro Vás“). Věkově jsou v našem týmu jak mladí (do 25 let), tak i zkušenější pracovníci (nad 50 let). Máme zaměstnance z oblasti účetní, auditorské, ekonomické, finanční, marketingové (využívání nových technologií). Noví zaměstnanci jsou systémově zaškolení, znají své zodpovědnosti, povinnosti, cíl a účel své práce. Pracovníci nezneužívají firemní prostředky k soukromým účelům. Všichni máme chuť pracovat. Na každou schůzku přichází obchodní zástupce s dostupnými informacemi o firmě, vystupuje profesionálně. Při obchodním jednání vnímáme zásady „Výměn“ a obchodu typu WIN – WIN, kde každá ze zúčastněných stran získá to, co požaduje. Z naší strany, v rámci možností, získá i něco navíc. Máme nadbytek stálých klientů.

Vytrvale pracujeme na pozitivních „Public Relations“, získáváme doporučení na potenciální zákazníky. Máme otevřenou komunikaci, všechny věci týkající se zákazníků jsou písemně zaznamenány v centrálním úložišti. Pokud je s něčím problém, ten kdo ho řeší, navrhuje své řešení, které dále konzultuje s kolegy. Kontrolu práce provádí jednatel společnosti. Případná pochybení jsou hned řešena, domluvou, není třeba dalších personálních opatření. Dodržujeme corporate identitu, pravidelně oslovujeme klienty. Víme, proč s námi klienti spolupracují, známe vnitřní pocity klientů v případě neúspěšných žádostí. Těmito průzkumy zlepšujeme kvalitu naší práce. Naši obchodníci co slíbí, to splní. Zákazníci vnímají naše obchodníky jako přátele. Nemáme závazky po splatnosti u státu, běžné závazky hradíme včas, máme finanční rezervu po uhrazení všech závazků na 6 měsíců. Mzdové náklady, nájem kanceláře, provoz firemních vozidel, máme rezervy na marketingové kampaně... Pohledávky u klientů jsou hrazeny vždy včas ze strany klientů, klienti vnímají, že pravidla spolupráce jsou pro obě strany vyvážené, korektní. Jak ze strany lidské, tak i ze strany financí. Máme zpracovány všeobecné obchodní podmínky a tyto jsou součástí každého námi vystaveného daňového dokladu –

faktury zákazníkovi. Máme zpracovány jasné finanční plány, znají je všichni zaměstnanci z toho důvodu, aby naprosto všichni věděli, jakou částkou přispívají do společné pokladny a jsou si vědomi hodnoty své práce. Každý zaměstnanec si je vědom jak jeho práce přispívá k úspěchu našeho zákazníka. Naši pracovníci jsou schopni „Učit lidi“ – říkat jim, dělejte tohle, to funguje, jsou specialisty s rozhledem, vyvarovávají se pracovní slepoty. Máme tým lidí, kteří neustále sledují trendy v oboru, dělají průzkumy a „vymýšlejí“ nové produkty s vysokou přidanou hodnotou pro zákazníky.

Sídlíme v Klatovech, v pronajatých kancelářích. Každý zaměstnanec má k dispozici stůl, pracovní místo, mobil, případně automobil k pracovním účelům. Účetnictví je vedeno správně, všechny daně zaplacený včas. Termíny našich zakázek jsou stanoveny smluvně a tyto termíny jsou dodržovány. V případě výjimečných situací jsou po dohodě s klienty prodloženy. Termíny dokončení prací nejsou posouvány kvůli nám. V případě nerealizace našich produktů dovedeme zákazníkovi vysvětlit důvody, v případě našeho pochybení vracíme zpět finance, které nám zákazník svěřil. V případě našeho pochybení, vždy zpracujeme dokument, popisující cestu k nápravě a budou s ním prokazatelně seznámeni všichni spolupracovníci. Naši zaměstnanci absolvují zákonná školení, před koncem roku tvoříme plány rozvoje na další období. Zohledňujeme potřeby jednotlivců i potřeby společnosti. Nové zákazníky získáváme prostřednictvím systémového marketingu (hromadný mailingu, cílené prezentace, atd.). Novým zákazníkům sdělujeme zkušenosti stávajících klientů prostřednictvím referenčních dopisů, tyto dopisy jsou součástí i nabídek, které posíláme. Klientům prezentujeme naše statistiky v počtu zpracovaných zakázek, přínosů pro zákazníka s odůvodněním. Každý zákazník formou referenčního dopisu nám sděluje přínosy naší spolupráce.

Existuje systém vnitřního chodu společnosti – jsou vytvořeny směrnice, příkazy, statistiky, organizační schéma společnosti. Existují nastavení náplně práce jednotlivých pracovníků – jsou vytvořeny tzv. „klobouky“ pozic ve společnosti. Každý víme, co máme dělat, jak máme dělat, a plnění jednotlivých činností je zjišťováno průběžnou kontrolou. Práce se neduplikuje. Veškeré dokumenty jsou v tištěné i elektronické podobě, všichni pracovníci společnosti jsou s nimi prokazatelně seznámeni. Je vypracován corporate identity manuál. Naše společnost má vybudován vlastní systém CSR (Corporate Social Responsibility) – společenské odpovědnosti. Tvoříme a pravidelně aktualizujeme statistiky ve společnosti. Každý pracovník vytváří týdenní plány činností, které odevzdává, popřípadě upravuje dle komunikace a potřeby společných úkolů. Na blogu si vzájemně my, firmy i naši zákazníci vyměňují znalosti a zkušenosti s komentáři odborníků, vědců atd.

Jako prevenci proti nevhodnému obchodnímu, resp. konkurenčnímu jednání mezi vlastními produkty je vytvořena „**MATICE PRODUKTŮ**“ – je základním stavebním prvkem produktové řady, při prezentacích u zákazníků jsme schopni jasně, stručně a přesně účel, přínos a hodnotu pro zákazníka. Je vytvořena organizační struktura (orgboard) produktů. Je vytvořena „**MATICE FIREM**“ – všichni spolupracovníci vidí a rozumí schopnosti přinášet hodnotu zákazníkům bez ohledu na „hlavičku“ firmy. Firmy skupiny spolu spolupracují.

Máme vybudován vlastní videokanal kde jsou soustředěny všechny videa – videomanuály, prezentaci, referenční videa apod.

Ctíme naši konkurenční výhodu – vždy přijedeme my k zákazníkovi – chápeme důležitost tohoto našeho přístupu. I proto jsme vybaveni osobními vozidly kategorie střední třídy pro návštěvy u našich zákazníků.

Ke všem produktům máme zaregistrované ochranné známky. Veškeré investice financujeme z vlastních zdrojů.