

▼ SAVJETI POSLOVNOG SAVJETNIKA

Što možete učiniti kako biste ostali uspješni?

- Vježbajte korištenje mjera usporedbe

Učite od drugih tvrtki, po mogućnosti iz drugih sektora; pogledajte što oni rade i razmišljajte kreativno o mogućim primjenama na vlastitu tvrtku. Prođite kroz Forbesovu listu 100 najinovativnijih tvrtki na svijetu. Koje ideje možete dobiti od njih? Da li je vaš marketing ili *business intelligence* odjel sposoban omogućiti vam stvaran razvoj? Da li je to standardna tema na vašim sastancima uprave?

- Poduzmite korake koji osiguravaju rast prometa

Pojačajte lojalnost klijenata, komunicirajte i stvarajte zajedno s klijentima, proširite ponudu, proširite geografsku distribuciju. Koristite li CEM ili ste još uvijek u CRM sustavu?

- Poduzmite korake koji podržavaju taj rast

Pojednostavite vaše poduzeće, priručnike i procedure bacite u koš za smeće, educirajte vaše zaposlenike i potaknite njihov razvoj, uvedite održivost, stvorite poduzetništvo u vlastitom poduzeću.

- Svakako ne činite to sami ili s uobičajenom grupom 'odabranih': sastavite top tim

Pozovite vaše najbolje i najpametnije ljude i okupite ih oko sebe, ne brinite za staž, status, itd. Da biste postali bolji (ili možda da biste preživjeli) trebate najbolju grupu ljudi koju možete dobiti. Danas ćete imati više koristi od vaših kritičnih ali konstruktivnih suradnika, nego od zaposlenika koji se uvijek slažu sa svime što kažete ili koji vam pružaju 'društveno poželjne' odgovore.

vaši junaci i zašto su vam važni? Pronađite odgovor na to pitanje, a zatim razmislite o vašem osobnom uspjehu. Koje su vrijednosti tipične za vaš stil managementa? Zašto bi netko slijedio upravo vas kao vođu? Vaš odgovor pokazuje kulturu koju gradite u vašem poduzeću. I vaš uspjeh.

Otvoreno porazgovarajte

s vašim zaposlenicima, posebno onima koji su talentirani i koji jako dobro rade. Otvoreno ih zamolite da vam ukratko opišu kako vas doživljavaju; koje vrijednosti vam ti zaposlenici pripisuju? Misle li da ste autentični? Da imate poštovanja? Da li vam vjeruju? Misle li da ste iskreni i otvoreni u komunikaciji?

Kako poboljšati stil managementa?

• SASTAVITE TOP TIM

Nedavno Gallupovo izvješće otkrilo je da najbolje svjetske organizacije shvaćaju da uključivanje zaposlenika predstavlja pokretačku snagu koja dovodi do rezultata u radu i stratešku osnovu za način na koji treba poslovati. Predanost tih top tvrtki koje poseban naglasak stavljaju na uključivanje zaposlenika je osnovna komponenta njihovog poslovanja.

• UKLJUČITE I OBVEŽITE VAŠE ZAPOSLENIKE

Vi znate puno, međutim vaši zaposlenici zajedno znaju puno više i bolje od vas ono što je dobro, koje su jake točke vaše tvrtke i što kažu vaši klijenti. Prijedite preko svog ponosa i prihvatite da vaši zaposlenici u svojim glavama drže ključeve rješenja, a ti će ključevi izaći iz njihovih glava samo ako ih otvoreno zamolite da sudjeluju, samo ako osjećaju da su uključeni, to ih nadahnjuje i potiče na predanost odlukama koje vi donosite.

• UPITAJTE VAŠE ZAPOSLENIKE: „KAMO IDEMO?“

Naravno da im vi postavljate vašu viziju, misiju i okvire. Vi im isto tako govorite zašto će tvrtka pobijediti i koje će vam snage to omogućiti. Uvjerljivo im predoči-

te kako točno izgleda pobjeda kojoj stremi vaša organizacija. Počnite od toga da ih zamolite da nastave s popunjavanjem te slagalice, pitajte ih za ideje, mišljenja, vodite otvoreni dijalog kako biste istražili sve ideje koje imaju. Ljudi moraju znati u kojem smjeru ide tvrtka i što je potrebno da se to ostvari. Osjećaju se cijenjeni i postaju motiviraniji i proaktivniji ako su pozvani da budu dio tog kreativnog procesa.

• ODRŽAVAJTE OTVORENE RAZMJENE MIŠLJENJA TIMA

• Ne razgovarajte redovno samo o napretku koji zajedno postizete, već također postavljajte pitanja kao na primjer:

- Što vam se kod ovog tima sviđa?

- Koje kvalitete poštujuete u ljudima oko vas?

- Što u vašem poslu volite?

- Što ide u pravom smjeru?

- Što bismo trebali

poboljšati?

- Imate li prijedloge? Ideje? Rješenja?

- Tko će poduzeti koji korak i kada će podnijeti izvještaj?

Svaki sastanak zaključite afirmacijama, čestitkama i priznanjem. Recite: „Svi ste napravili izvrstan posao“... - time ćete postići da svi žele kontinuirano obavljati dobar posao.

Novi vizualni koncept ARENA CENTRA

Vodeći hrvatski shopping centar Arena Centar od veljače 2015. godine započeo je suradnju s kreativnom agencijom Imago na području integrirane marketinške komunikacije. Novi koncept vizualne komunikacije Arena Centra, temeljen na ilustracijama kao osnovnom elementu, a koje autorski potpisuje ruska modna ilustratorica Nataša Šalošvili, bit će predstavljen u marketinškoj kampanji u ožujku ove godine.

Agencija Imago je već drugu godinu za redom proglašena agencijom godine na najvećem nacionalnom festivalu kreativnog oglašavanja Ideja X, a vlasnik je i nagrade Effie Grand Prix za najučinkovitiju marketinšku kampanju u prošloj godini.

Sanja Vladović, direktorica marketinga Arena Centra, vrlo je zadovoljna novom suradnjom: „Rezultat suradnje s Imagom i Natašom Šalošvili je „drugačija“ kampanja, kampanja koja je napravila odmak od trenutnih rješenja na domaćem tržištu. Koncepti su testirani na našim ciljanim skupinama i povratne informacije su odlične, što nas posebno veseli“.

