

Przykładowe etapy współpracy z founderem/CEO - **do dostosowania do potrzeb.**

Wprowadzenie: **Po co jest CEO?** Ustalenie, do jakiego stanu idealnego dążymy. *Direction, Execution, Renewal.*

Etap 1: „Po pierwsze, nie szkodzić”

Klienci, Finanse, Ludzie - jak nie stracić silnych stron, a uniknąć zagrożeń

- A. **Klienci** - szybki przegląd obietnic wobec klientów i czy coś zmieniamy od jutra, żeby spać spokojniej i nie bać się o churn i marżę
- B. **Finanse** - gdzie mamy najbliższe ryzyka finansowe: cash flowy, zobowiązania i należności, kursy walut
- C. **Ludzie** - komu *mogę* ufać, komu *muszę* ufać - top performerzy vs single-person risks

Refleksja: Tu, gdzie jesteśmy, to dowód sukcesu. Czerpmy z tego energię.

Etap 2: „Skąd moi ludzie mają wiedzieć, co robić, gdy nie ma mnie w pokoju?”

Czemu odnieśliśmy sukces i skąd wiedzieć, że nasi ludzie nadal go budują

- A. **Value proposition** - czyli żeby wszyscy - *zwłaszcza nowo zatrudniani* - wiedzieli, co nas doprowadziło do obecnego sukcesu i czego nie możemy stracić
- B. **Strategia** - prosta definicja tego, co robimy, a czego *nie robimy*. Model biznesowy.
- C. **Metryki** - ludzie muszą „*grać na punkty*” - czyli szukamy metryk, które wpływają na marżę, a na które ludzie mają realny wpływ

Refleksja: Kiedy jest dobry czas na wartości, misję, wizję?

Etap 3: „Moja nieobecność ma być zauważona dopiero po kwartale”

Zbudowanie samoprowadzącego się systemu; pogłębienie trójcy „Klienci, Finanse, Ludzie”

- A. **Klienci** - ustalenie struktury: co sprzedajemy, czego nie sprzedajemy, jak sprzedajemy, jaką obietnicę sprzedaży musi dotrzymać delivery, żeby klientów utrzymać i upsellować
- B. **Finanse** - kto podejmuje decyzje, do których potrzeba jakich danych. Rozróżnienie controllingu od księgowości
- C. **Ludzie** - struktura liderek, jasność oczekiwań i motywacji, ustalenie „autonomy box”

Refleksja: Zarządzanie zmianą - zmiany muszą się dziać, a nie kurzyć się w szufladzie.