

JAK TRANSFORMOVAT FIRMU PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

aneb jak na domácí
úklid.



Pavel Ohnoutka

Expert na digitální transformaci s více než desetiletou zkušeností v inovacích a zvyšování efektivity ve více než 50 společnostech v Evropě a na Blízkém východě. Vyvinul metodiku, která optimalizuje firemní procesy a automatizaci.

Od roku 2016 vede tým konzultantů aktivně působících v České republice, SAE a Ománu. Před založením své firmy byl programovým ředitelem a krizovým projektovým manažerem ve velkých IT společnostech, kde získal bohaté zkušenosti s řízením transformačních projektů.

Řídil projekty v Dubaji, Doha, New Yorku a Londýně pro společnosti jako IBM, Qatar Petroleum, Etihad Airways, Dubai Airports a další.

Je také častým řečníkem na konferencích, kde sdílí své poznatky o digitálních inovacích a modernizaci podnikání.



Strategix



PROVÁDÍME FIRMY DIGITÁLNÍ TRANSFORMACÍ

Provedli jsme úspěšné transformace středních i velkých firem pomocí naší metodiky, kterou stále vylepšujeme.



VYTVOŘÍME RYCHLÝ ASSESSMENT SPOLEČNOSTI

Vaši společnost a hlavní rizika pochopíme během třítydenního assessmentu.



VYTVOŘÍME STRATEGII JAK SE DIGITALIZOVAT

Za dva týdny vytvoříme transformační roadmapu, která je sestavena na základě priorit společnosti.



TRANSFORMAČNÍ ŠKOLENÍ VE VAŠÍ SPOLEČNOSTI

Vyškolíme vaše zaměstnance jak transformovat firmu svépomocí a jakým rizikům se vyvarovat.



ANALYTICKÝ A BUSINESS INTELLIGENCE (BI) TÝM

Součástí našeho týmu jsou analytici a konzultanti v oblastech PMO, financí, výroby, BI a apod.



DATABÁZE SPECIALISTŮ A IT ŘEŠENÍ

Jsme partneři mnoha IT firem a doporučíme řešení s nejlepším poměrem cena/výkon na vaši situaci.

AURESHOLDINGS
AAA AUTO | Motoschiz | 1.autosonar | DRIVERAMA

FOXCONN

NOTINO
TODAY IS YOURS

montáže
Brož

Aero
VODOCHODY
CZECH REPUBLIC



IQ
STRUCTURES


قطر للبترول
Qatar Petroleum

مطارات دبي
DUBAI AIRPORTS
Connecting the World

OMAN
BROADBAND
العمانية للنطاق العريض


Emirates




شركة عمان للجوهر الجاف
OMAN DRYDOCK COMPANY


OmanCables
الكابلات العمانية





NOTINO



Hello bank

Hello půjčka
Hello spoření

hypotéky



Jaké kroky jsou pro expanzi důležité



ROZHODNĚTE, KDE PRODÁVAT

Průzkum trhu je zásadní pro identifikaci potenciálních exportních trhů. Prozkoumejte spotřebitelské a importní statistiky, ekonomický růst, demografii, kulturní a náboženské praktiky a konkurenci na cílových trzích.



MĚJTE PLÁN

Exportní plán by měl zahrnovat detailní analýzu lidských zdrojů (máte tým nebo potřebujete nové lidi?), kapacit (máte dostatek výrobních a logistických kapacit?), a balení (je vaše balení atraktivní pro nový trh?).



VYBERTE CESTU NA TRH

Zvolte jednu ze čtyř možností pro export: přímý prodej, distributor, prodejní agent nebo společný podnik. Ujistěte se, že máte jasno v odpovědnostech za dopravu, platby a ochranu duševního vlastnictví.



HLEDEJTE PŘÍLEŽITOSTI

Trade fairs (obchodní veletrhy) jsou jedním z nejlepších způsobů, jak najít obchodní příležitosti doma i v zahraničí. Zúčastněte se veletrhů, navazujte kontakty a generujte nové obchodní příležitosti.



ZAČNĚTE MARKETING

Vytvořte webové stránky a marketingové materiály přizpůsobené pro cílový trh, zahrnující lokalizaci a překlad. Využívejte globální sociální sítě jako LinkedIn, Facebook a Twitter pro bezplatnou a rychlou propagaci.



ADMINISTRATIVNÍ POŽADAVKY

Dokumentace je nezbytná pro export. Ujistěte se, že máte správnou registraci celních formalit, formuláře a platby na správném místě. Pochopte celní předpisy a daňové povinnosti, které se liší podle regionu.



PLATBY A POJIŠTĚNÍ

S použitím Incoterms si ujasněte podmínky pro prodej, odpovědnost za náklady na dopravu, pojištění, daně, celní poplatky a odpovědnost za zboží v každé fázi dopravy.



PRÁVNÍ POŽADAVKY

Pochopení právního a regulačního prostředí na nových trzích je klíčové. Zkontrolujte certifikace shody, pojištění a práva duševního vlastnictví. Pomůžeme vám s přípravou potřebné dokumentace a právními záležitostmi.



LOGISTIKA

Pochopení právního a regulačního prostředí na nových trzích je klíčové. Zkontrolujte certifikace shody, pojištění a práva duševního vlastnictví. Pomůžeme vám s přípravou potřebné dokumentace a právními záležitostmi.

Co musím ve firmě podniknout, aby byla připravena na expanzi?

Co musím ve firmě podniknout, aby byla připravena na expanzi?

Musíte mít nejen jasnou strategii, skvělý tým, produkt a technologii, ale i schopnost se přizpůsobit novým trhům – a to vše podpořené systémy, které se nezaseknou při prvním problému, jako vaše stará tiskárna!

Co to interně znamená?



ROZHODNĚTE, KDE PRODÁVAT

Nejdříve proveďte důkladný průzkum trhu a zjistěte, které trhy mají potenciál pro úspěšný export. To zahrnuje analýzu spotřebitelských a importních statistik, ekonomického růstu, kulturních faktorů a konkurence.



HLEDEJTE PŘÍLEŽITOSTI

Interní procesy: Nastavte interní procesy pro identifikaci příležitostí, jako účast na veletrzích. Používejte CRM systémy pro správu obchodních kontaktů.



PLATBY A POJIŠTĚNÍ

Zajistěte interní procesy pro platby a pojištění v souladu s Incoterms. Použijte irrevokovatelné akreditivy a pojištění pro ochranu zboží během přepravy.



MĚJTE PLÁN

Interní připravenost: Zajistěte, aby vaše lidé, procesy a systémy byly připravené na expanzi. Definujte vizi, strategii, zajistěte dostatečnou kapacitu a správný tým. Mějte plán pro školení a optimalizaci procesů, včetně implementace CRM a ERP (lokálního účetnictví) systémů.



ZAČNĚTE MARKETING

Připravte interní marketingové procesy a systémy pro přizpůsobení kampaní novému trhu. Ujistěte se, že marketingové materiály jsou lokalizované a že máte digitální nástroje pro efektivní oslovení cílové skupiny.



PRÁVNÍ POŽADAVKY

Zkontrolujte právní požadavky na nový trh a interní právní procesy. Ujistěte se, že máte platné certifikáty o shodě a ochranu duševního vlastnictví.



VYBERTE CESTU NA TRH

Zvolte způsob vstupu na trh (přímý prodej, distributor, agent nebo společný podnik). Mějte správně nastavené interní procesy a technologie, které tuto cestu podpoří a zajistíte ochranu duševního vlastnictví.



ADMINISTRATIVNÍ POŽADAVKY

Interní příprava: Mějte nastavené procesy pro správu dokumentace, celní povinnosti a platby. Použijte ERP systémy pro usnadnění administrativy a správu dokumentů.



LOGISTIKA A DOPRAVA

Zajistěte interní logistické procesy pro efektivní dopravu zboží. Používejte logistické systémy propojené s ERP pro správu zásob a sledování zásilek.

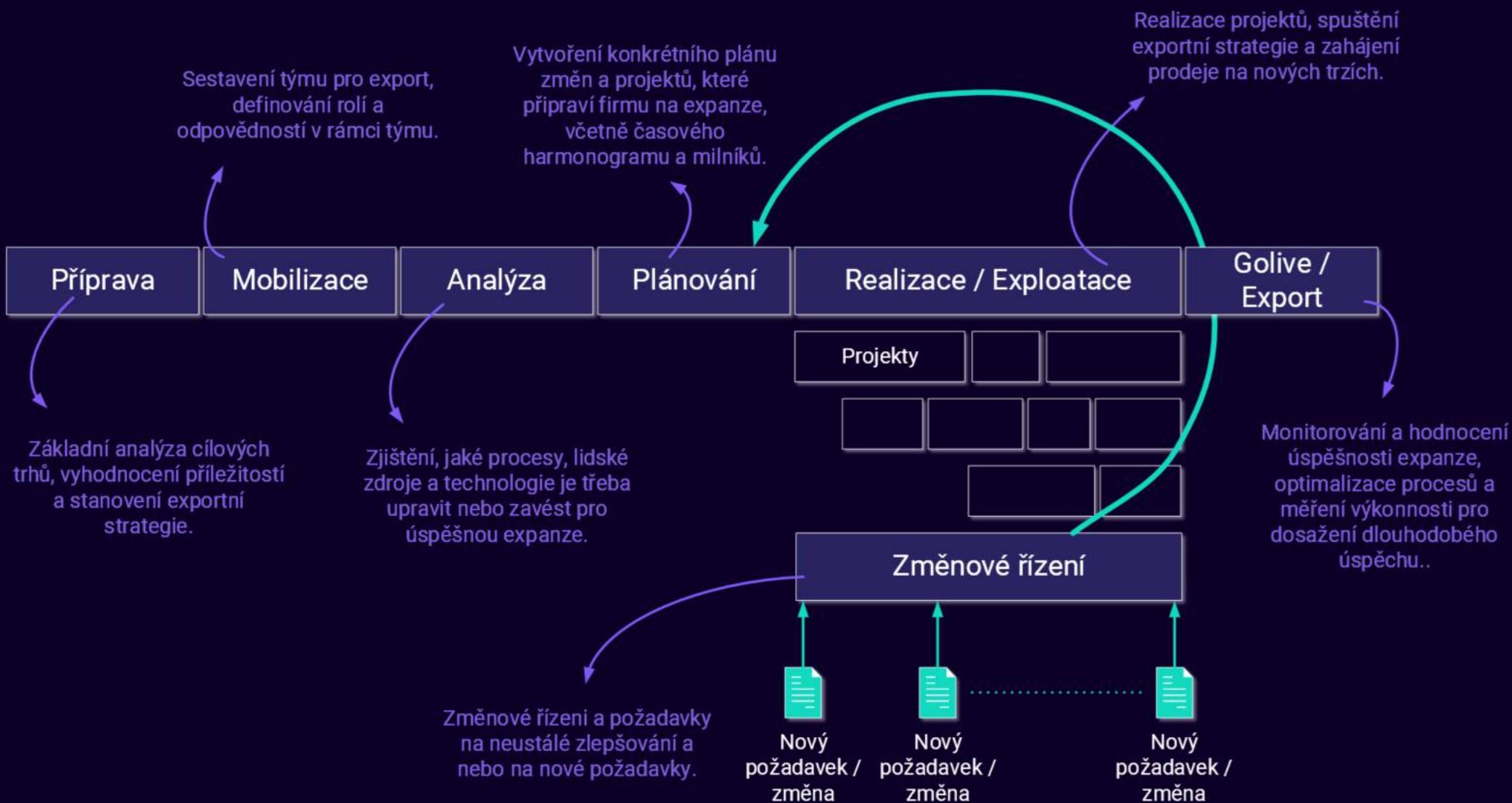
Musím tedy změnit interní fungování celé firmy?

JAK TRANSFORMOVAT FIRMU PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

aneb jak na domácí
úklid.







Transformační proces



Fáze přípravy

Tato fáze zahrnuje analýzu trhu a stanovení exportní strategie. Je nezbytné zjistit, které trhy jsou pro vaši firmu nejvhodnější, na základě spotřebitelských a importních statistik, ekonomického růstu, demografie a kulturních faktorů. Tato fáze by měla zahrnovat i průzkum konkurence, abyste pochopili, jak se vaše firma může na nových trzích odlišit.

-  **Analýza trhu:** Identifikujte vhodné trhy na základě statistik, ekonomiky a demografie.
-  **Exportní strategie:** Stanovte strategii vstupu na trhy a cíle pro expanze.
-  **Průzkum konkurence:** Zjistěte, jak se vaše firma může na novém trhu odlišit.
-  **Riziko:** Nedostatečná analýza konkurence může vést k neefektivní strategii a ztrátě tržního podílu.



ANALÝZA TRHU

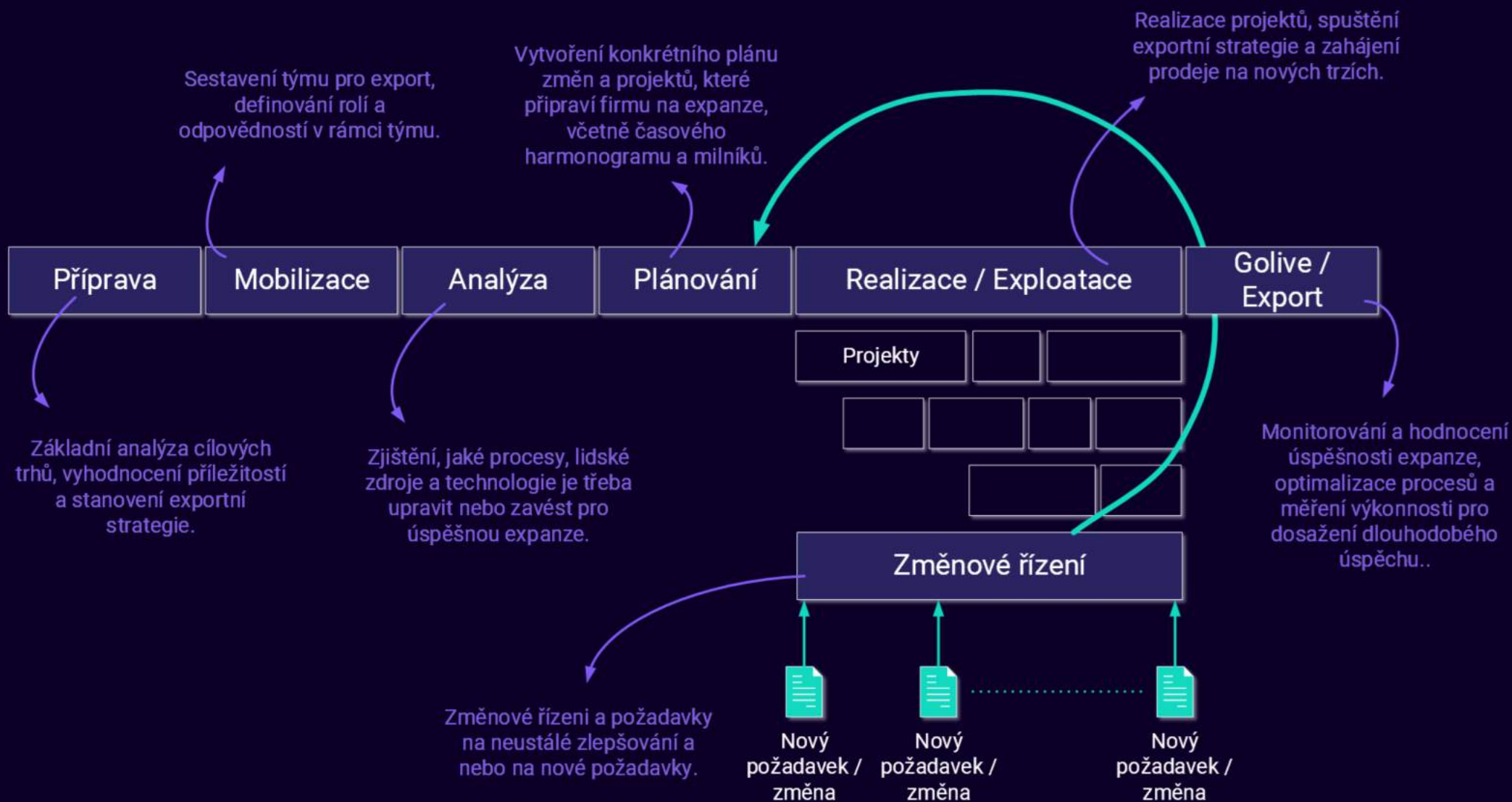


NASTAVENÍ EXPORTNÍ STRATEGIE







STANOVENÍ MĚŘITELNÝCH CÍLŮ

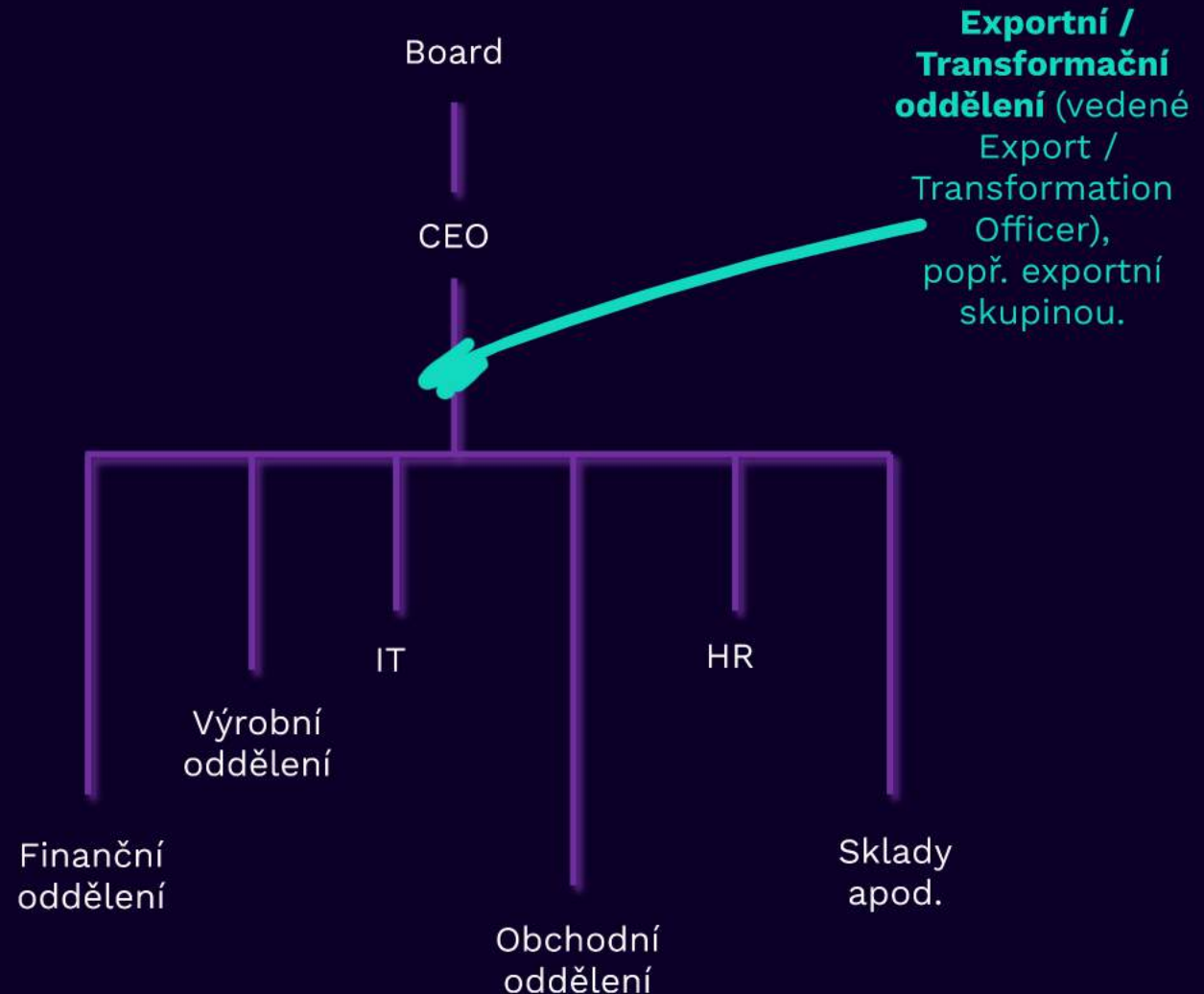
Transformační proces



Mobilizační fáze

V této fázi se zaměříte na sestavení týmu pro řízení expanze a určení odpovědností v rámci firmy. Měli byste mít jasně definované role pro klíčové osoby, které povedou jednotlivé fáze expanze. Je důležité zajistit, aby každý člen týmu měl jasnou představu o svých úkolech a schopnosti spolupracovat napříč odděleními (prodej, logistika, marketing, atd.).

-  **Sestavení týmu:** Určte klíčové osoby pro vedení expanze a definujte jejich role.
-  **Rozdělení odpovědností:** Zajistěte jasnou distribuci úkolů mezi členy týmu.
-  **Kooperace mezi odděleními:** Ujistěte se, že týmy (prodej, logistika, marketing) spolupracují efektivně.
-  **Riziko:** Nejasně definované role a špatná komunikace mohou vést k nesouladu a zpomalení expanze.



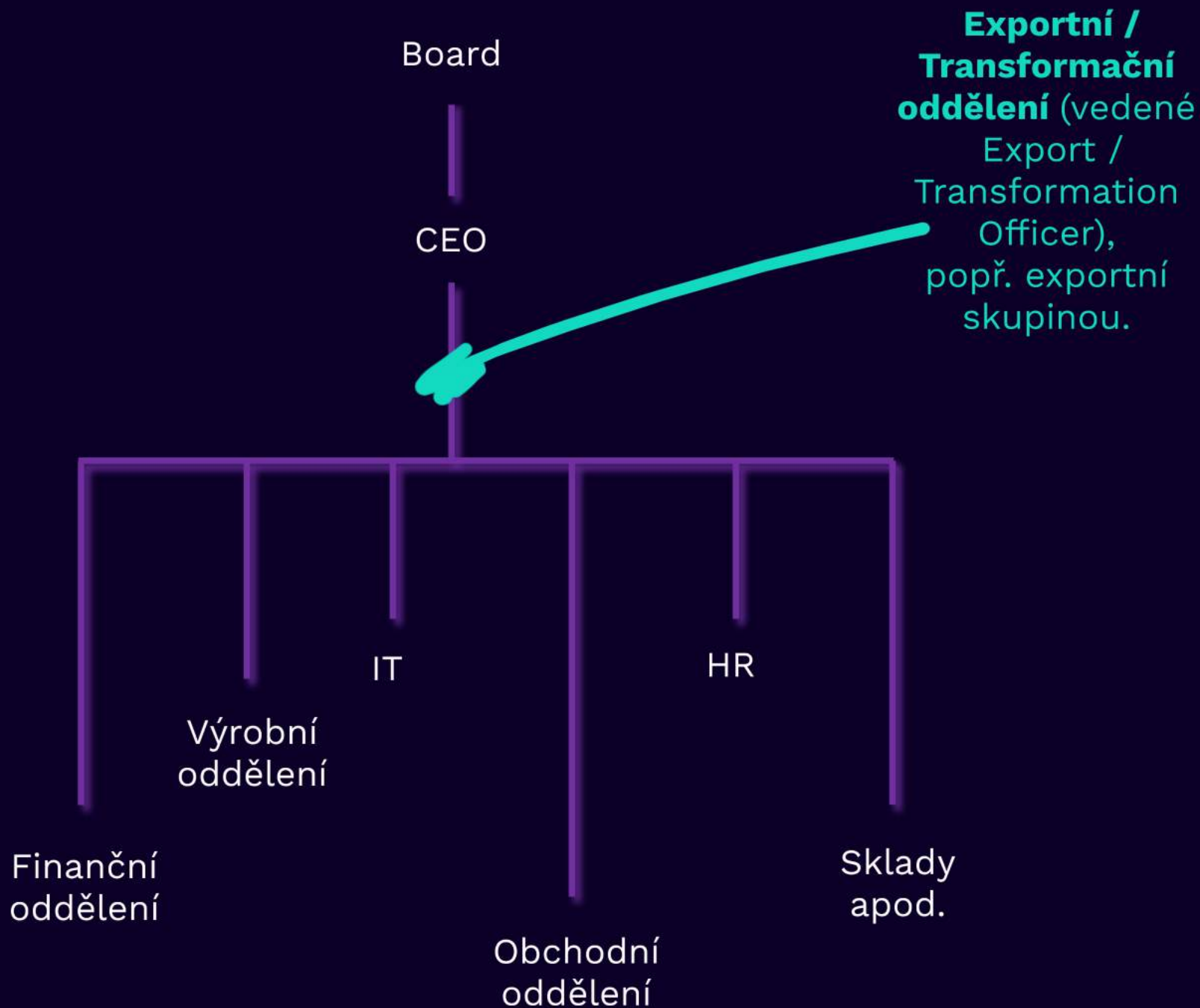
sestavení týmu pro
povědností v rámci
definované role pro
jednotlivé fáze
t, aby každý člen týmu
ých úkolech a
napříč odděleními
g, atd.).

čte klíčové osoby pro
definujte jejich role.

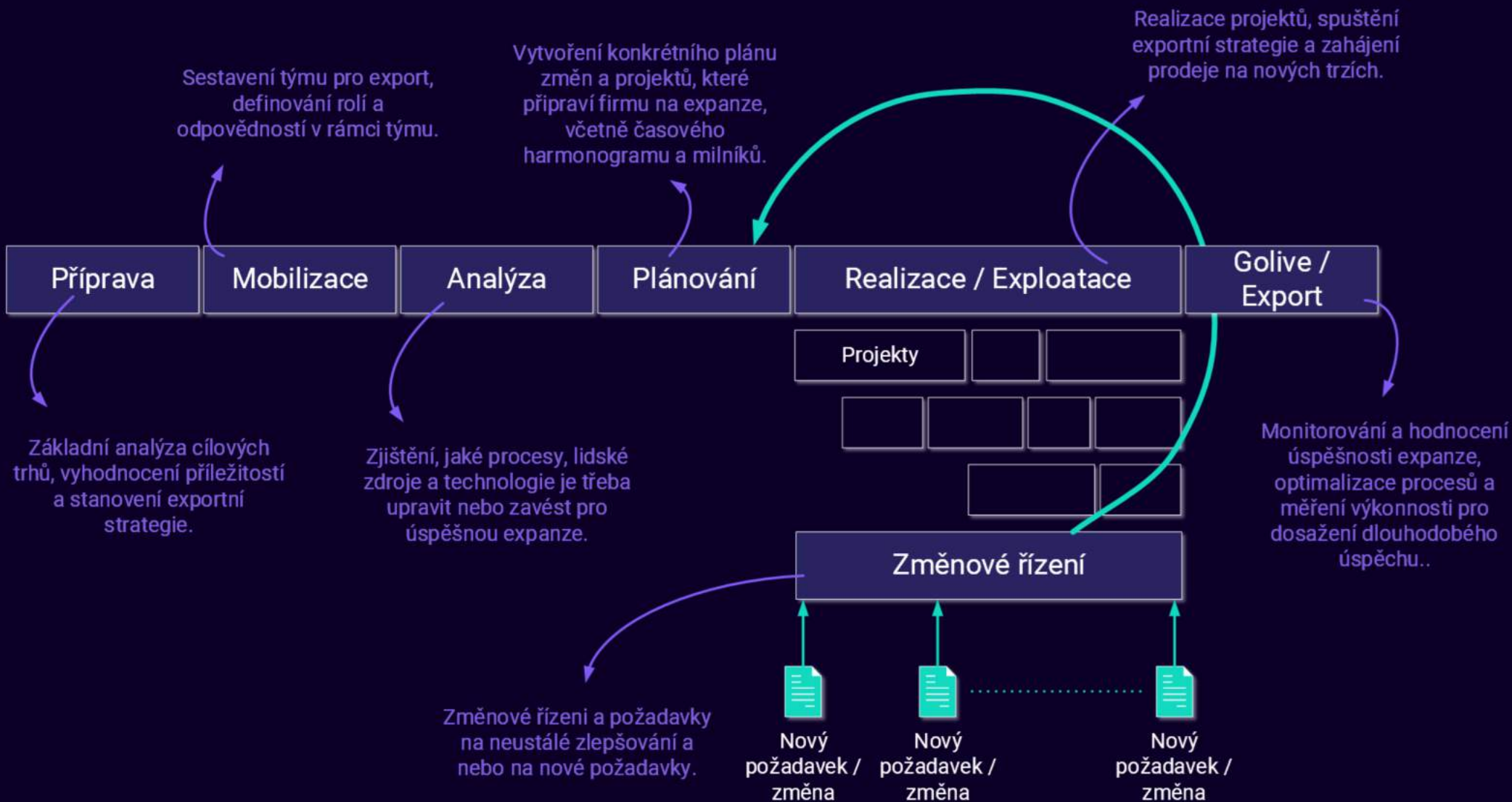
ností: Zajistěte jasnou
zi členy týmu.

děleními: Ujistěte se, že
ika, marketing)
rně.

inované role a špatná
vést k nesouladu a



Transformační proces



Analýza

V této fázi zjistíte, jaké procesní, lidské a technologické změny budou potřeba pro úspěšnou expanzi. To zahrnuje optimalizaci interních procesů pro efektivní výrobu, logistiku a distribuci. Zhodnotíte, zda máte dostatečné kapacity, nebo zda budete muset přizpůsobit personální složení. Dále je důležité prověřit, jaké technologie (např. CRM nebo ERP systémy) je třeba implementovat pro řízení projektů a komunikaci mezi týmy.



Identifikace změn: Zjistěte, jaké procesní, lidské a technologické změny jsou potřebné.



Optimalizace procesů: Zaměřte se na výrobu, logistiku a distribuci pro zajištění efektivity.

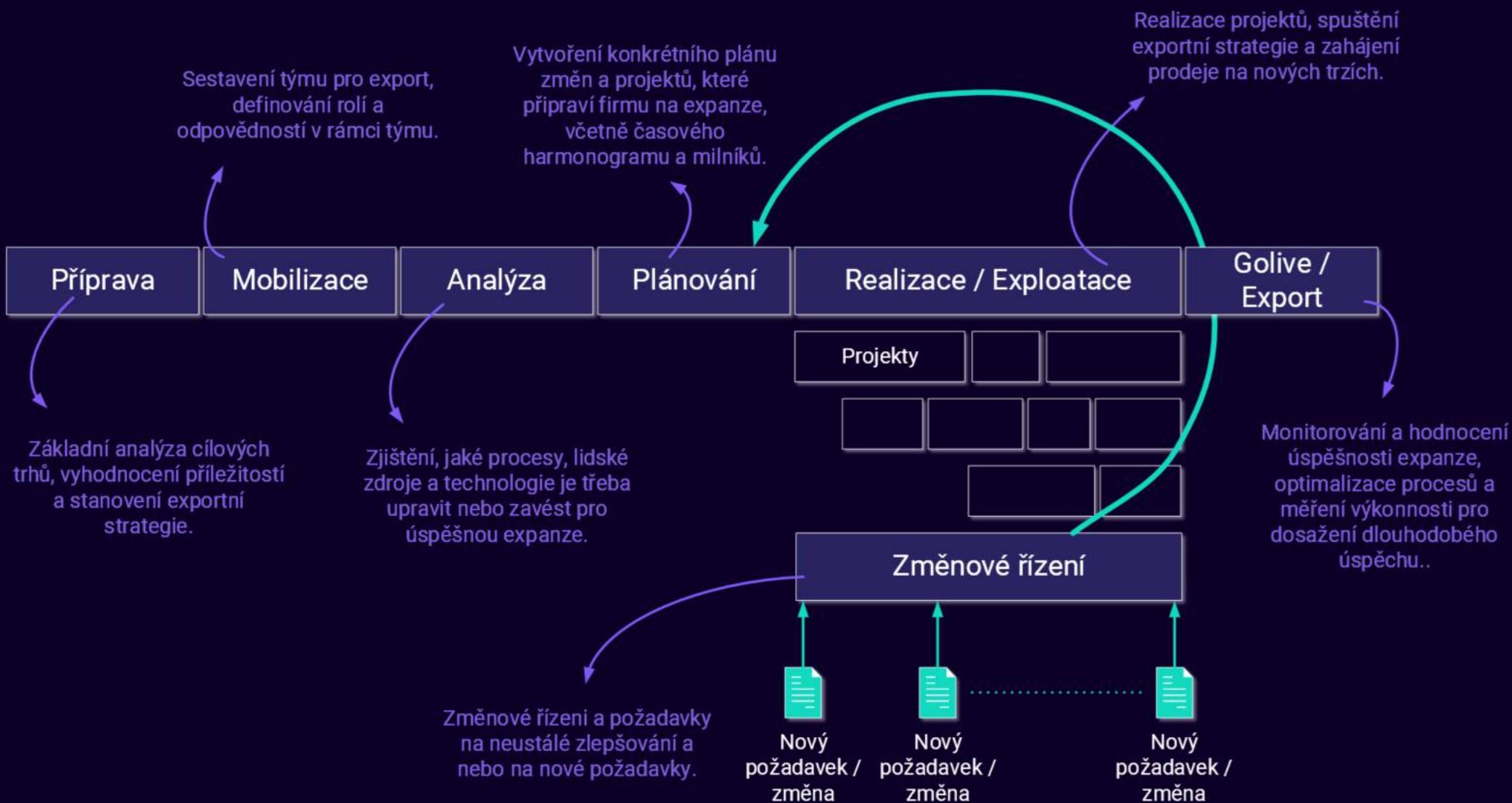


Kapacity a technologie: Zhodnoťte kapacity a implementujte potřebné CRM a ERP systémy.



Riziko: Nedostatečná analýza kapacit a technologií může způsobit nedostatečnou připravenost na expanzi a problémy s efektivitou.

Transformační proces



Roadmapa

Na základě analýzy připravíte roadmapu pro expanze, která bude obsahovat detaily projektů, časový harmonogram a milníky. Plánování zahrnuje jak změny procesů (optimalizace výroby a logistiky), tak školení a adaptaci lidí, a také technologické změny. Důležité je mít jasně stanovený časový rámec pro každý krok a zajistit, že všechny oblasti expanze jsou pokryté.



Vytvoření roadmapy: Na základě analýzy připravte roadmapu expanze, včetně projektů, časového harmonogramu a milníků.



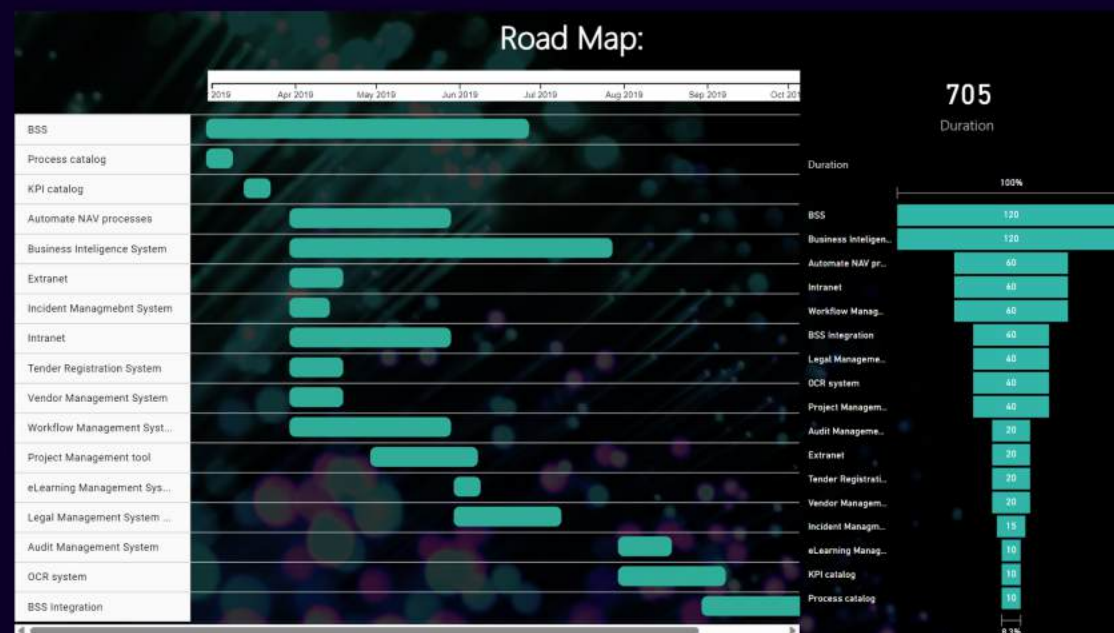
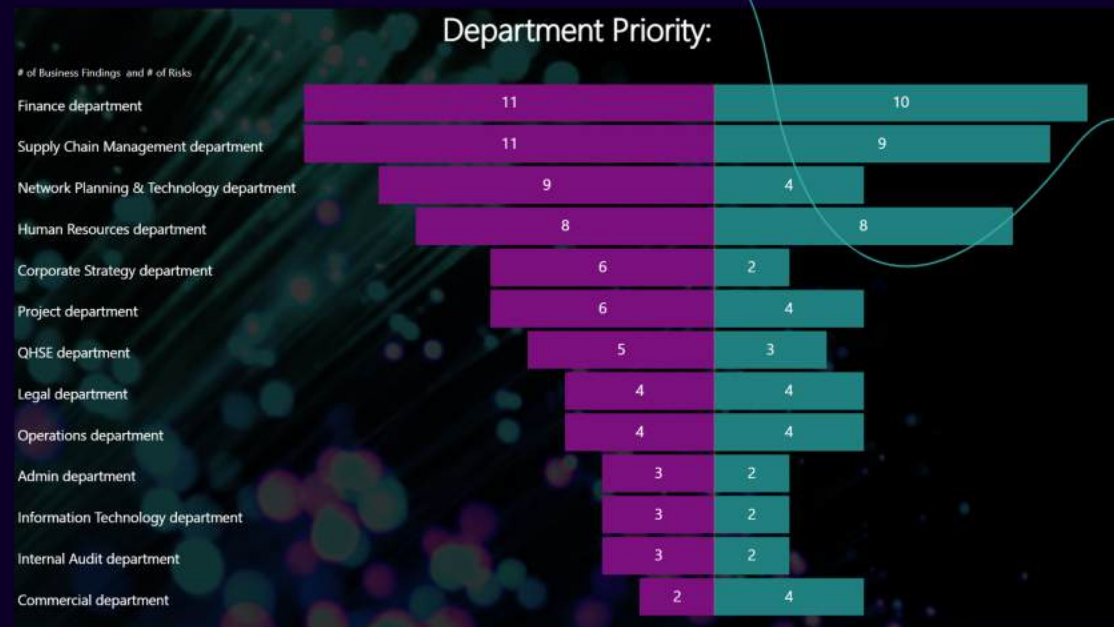
Optimalizace procesů: Plánujte změny procesů, jako je optimalizace výroby, logistiky a adaptace lidí.



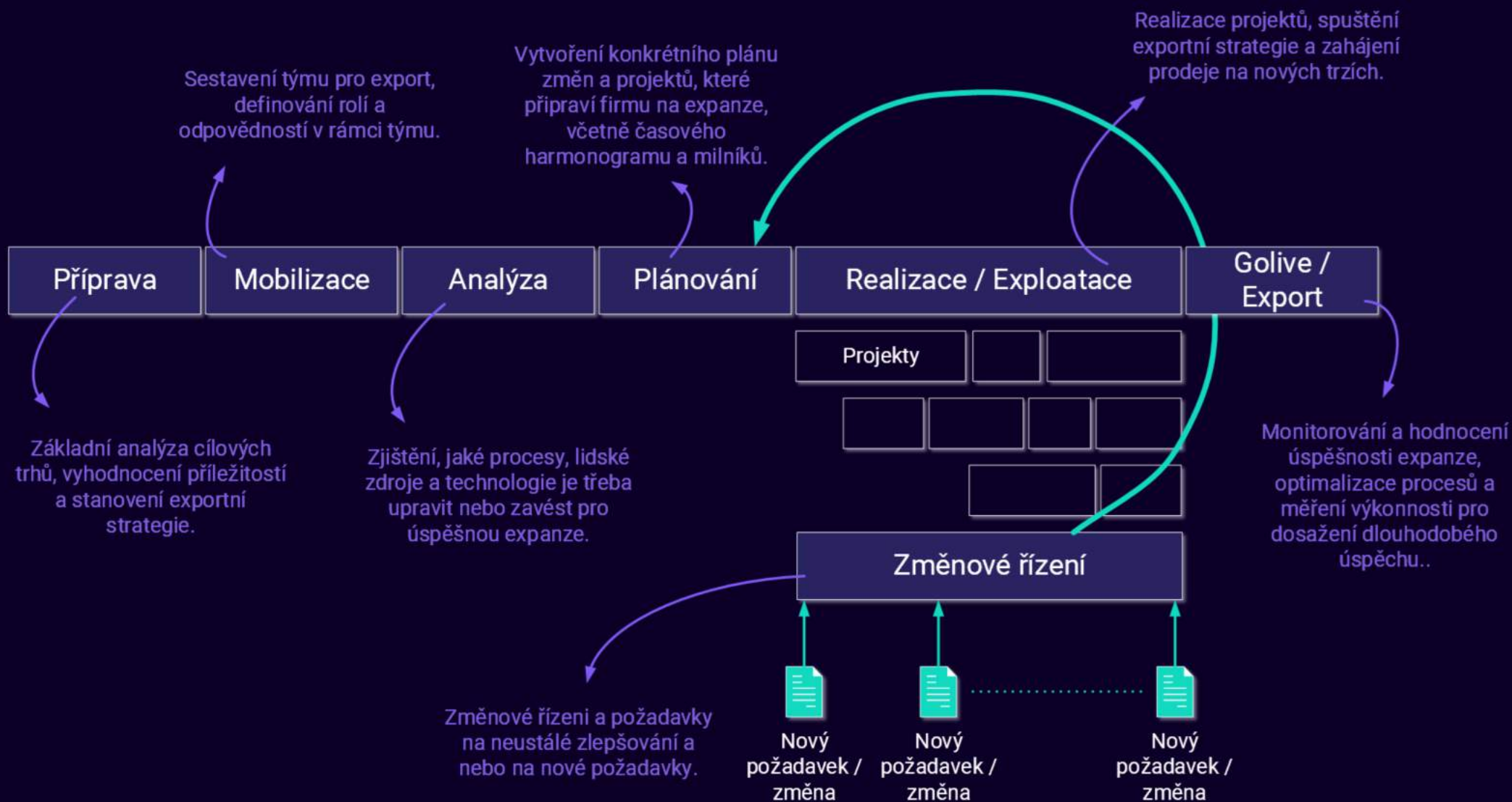
Technologické změny: Implementujte potřebné technologické změny a zajistěte jejich integraci do procesů.



Riziko: Nejasně definovaný časový rámec nebo nedostatečné pokrytí všech oblastí může způsobit zpoždění a neefektivní implementaci expanze.



Transformační proces



Realizace & změnové řízení

Tato fáze zahrnuje realizaci exportní strategie, kdy dochází k spuštění projektů na nových trzích. Zahrnuje to navazování kontaktů s distributory, zákazníky a partnery, zavádění prodeje a marketingových aktivit, a nastavování logistických procesů. Důležité je sledovat počet realizovaných obchodů a reakce na trhu, abyste mohli rychle reagovat na změny.



Realizace exportní strategie: Spusťte projekty na nových trzích, navazujte kontakty s distributory, zákazníky a partnery.



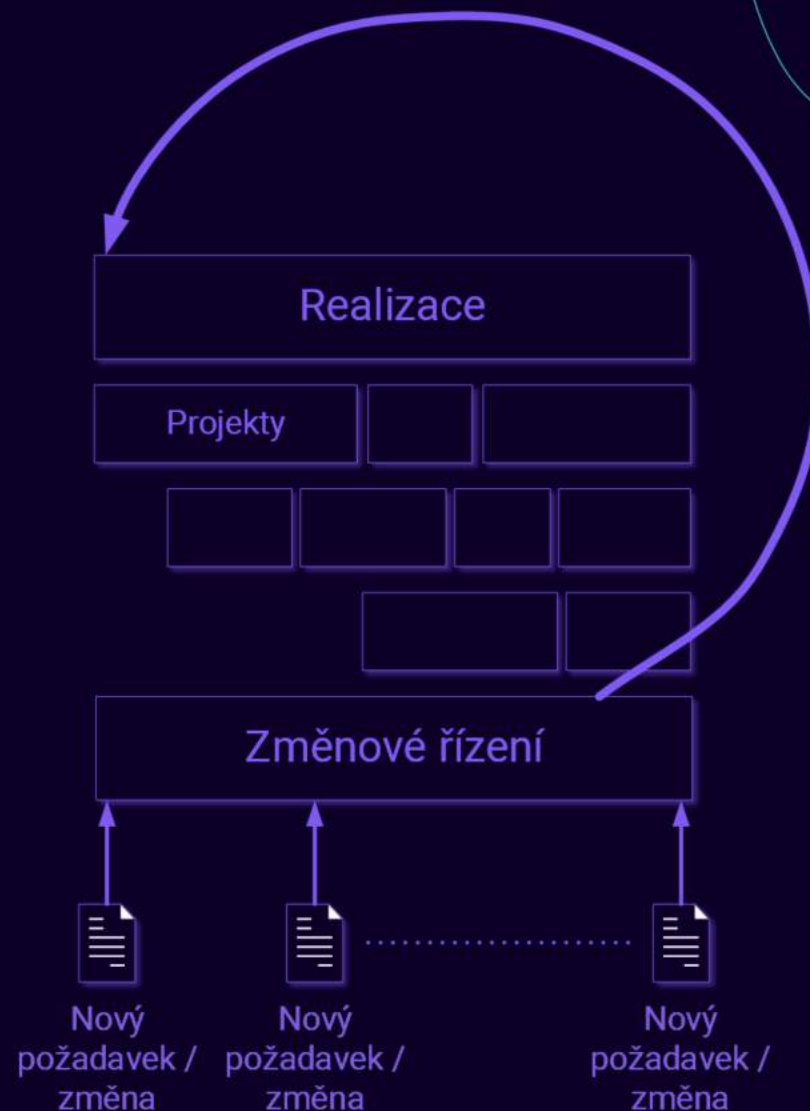
Zavádění prodeje a marketingu: Aktivně zavádějte prodejní a marketingové aktivity a nastavujte logistické procesy.



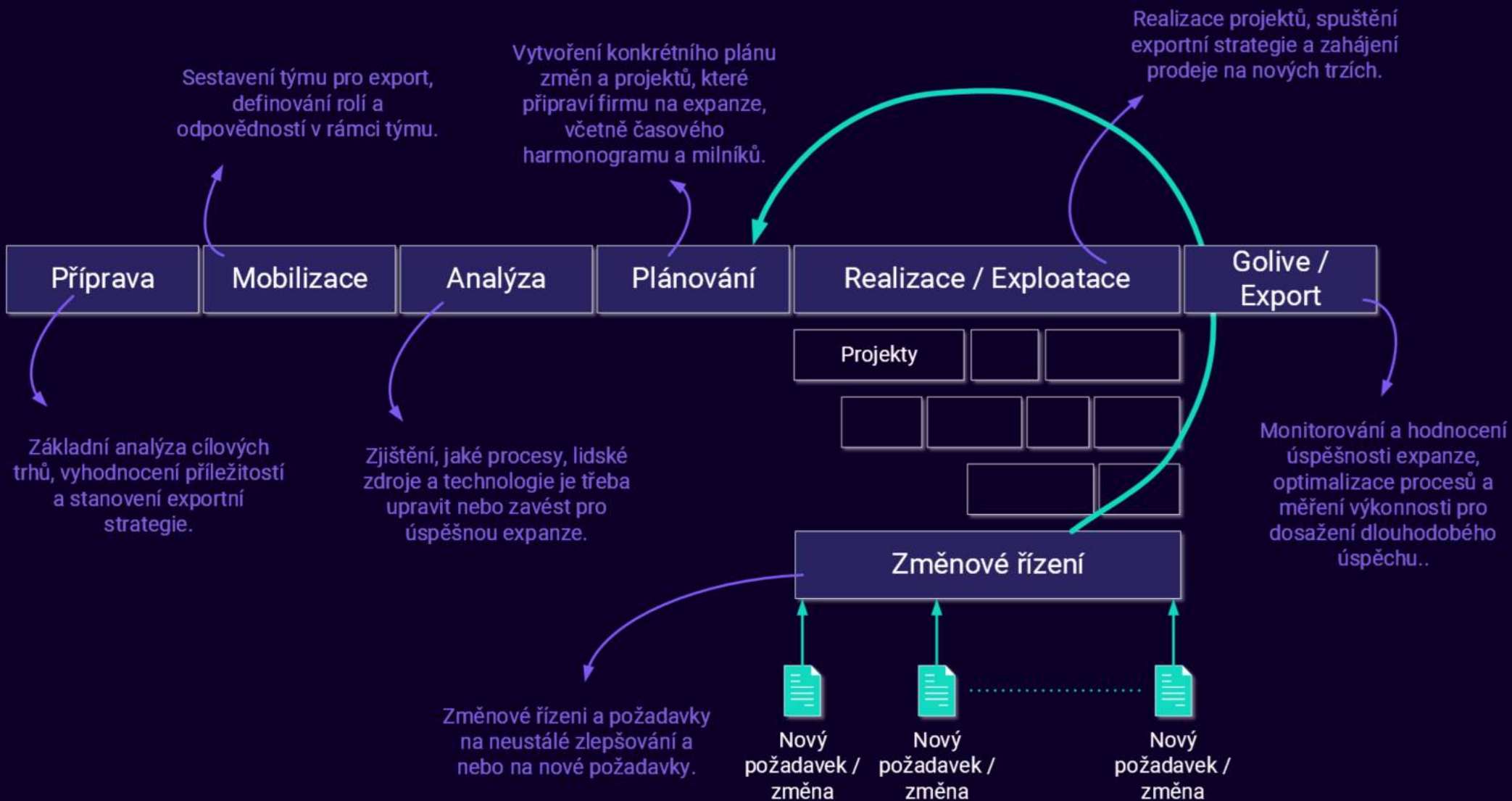
Sledování trhu: Monitorujte počet realizovaných obchodů a reakce na trhu, abyste mohli flexibilně reagovat.



Riziko: Nepřesné sledování trhu a nedostatečná flexibilita může vést k neefektivní reakci na změny a ztrátě obchodních příležitostí.



Transformační proces



Monitoring a vyhodnocení

Po zahájení expanze je důležité monitorovat a vyhodnocovat úspěšnost na základě předem stanovených KPI (klíčových ukazatelů výkonu). Tato fáze zahrnuje pravidelné vyhodnocování prodeje, sledování zákaznické spokojenosti, a kontrolu interních procesů. Na základě zpětné vazby a vyhodnocení výsledků je potřeba provádět optimalizace a upravit strategii, aby byla expanze dlouhodobě úspěšná.



Monitorování a vyhodnocování: Sledování KPI (klíčových ukazatelů výkonu) pro prodeje, zákaznickou spokojenost a interní procesy.



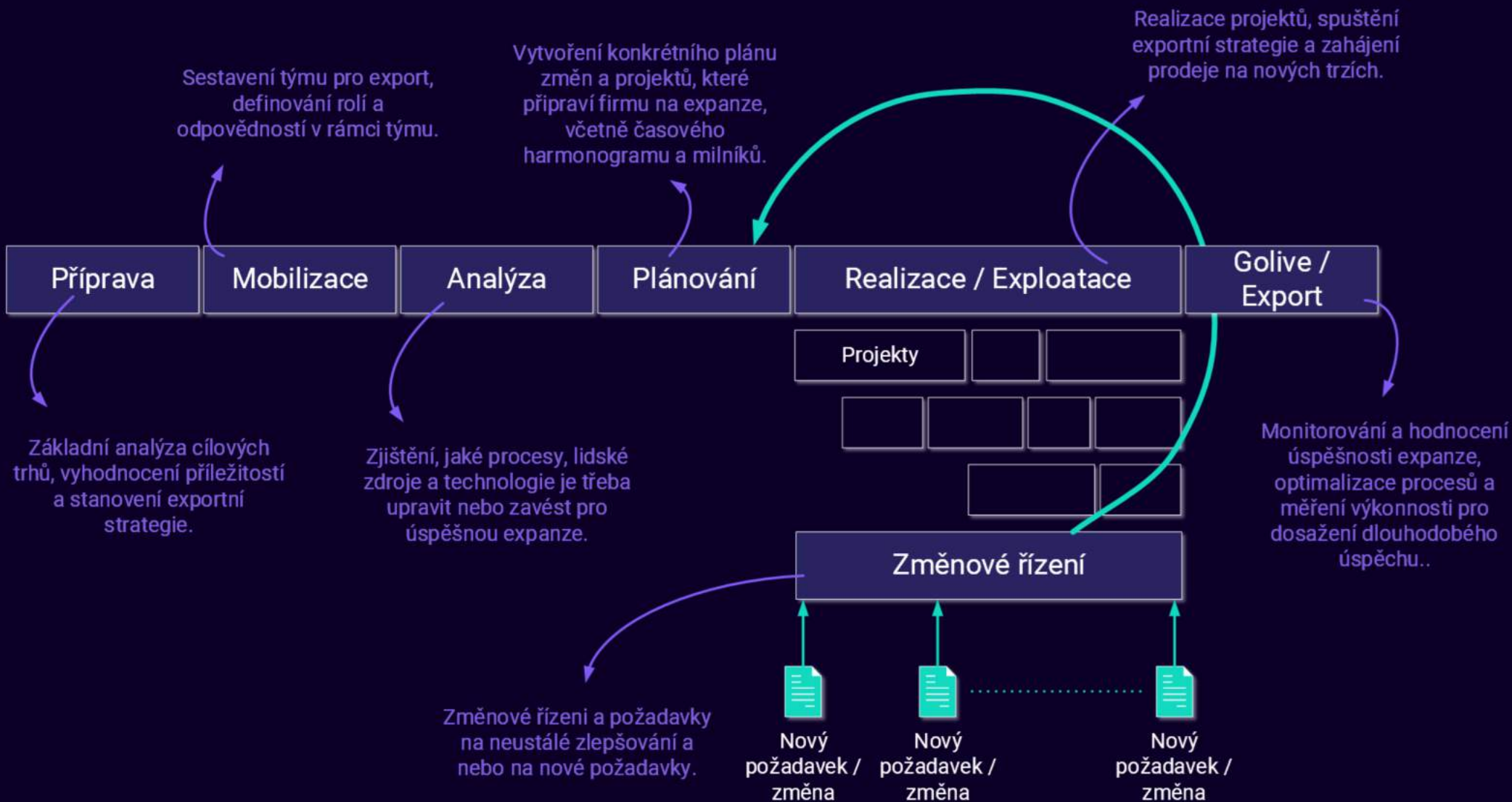
Pravidelná optimalizace: Na základě zpětné vazby a výsledků provádějte optimalizace a úpravy strategie pro dlouhodobý úspěch expanze.



Riziko: Nepřiměřené vyhodnocení a ignorování zpětné vazby může vést k neadekvátním změnám, které ohrozí úspěch expanze.



Transformační proces



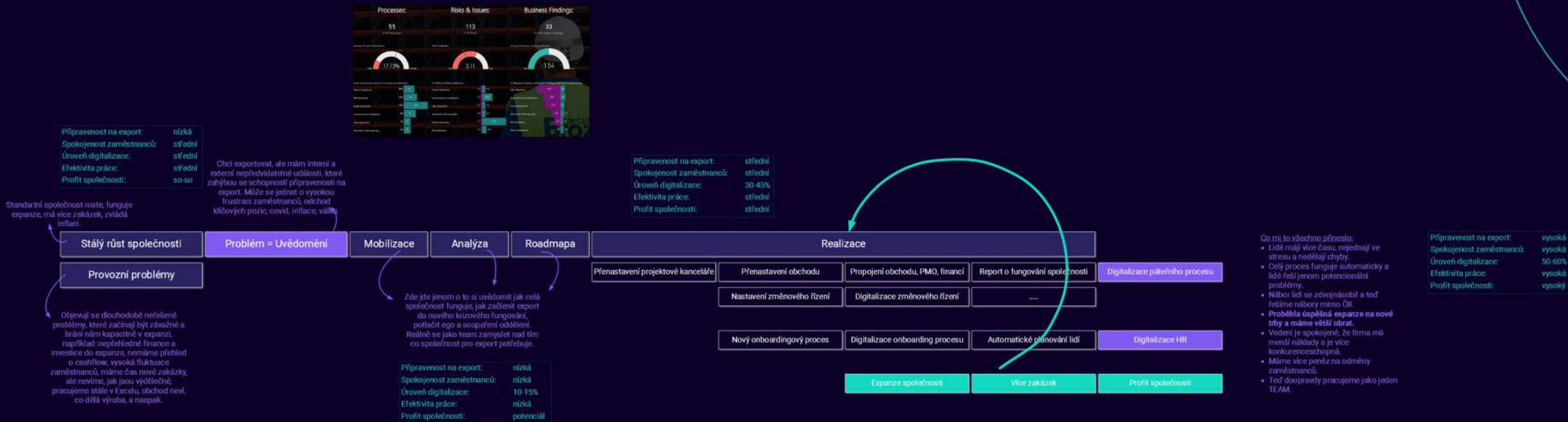
JAK TRANSFORMOVAT FIRMU PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

aneb jak na domácí
úklid.



Reálný příklad

Přináším vám reálný příklad exportní transformace... aneb jak shrnout 3 roky naší práce do 15 minut! Kdyby to šlo takhle rychle i v praxi, měli bychom to všichni o dost jednodušší.



Připravenost na export:	nízká
Spokojenost zaměstnanců:	střední
Úroveň digitalizace:	střední
Efektivita práce:	střední
Profit společnosti:	so-so

Chci exportovat, ale mám interní a externí nepředvídatelné události, které zahýbou se schopností připravenosti na export. Může se jednat o vysokou frustraci zaměstnanců, odchod klíčových pozic, covid, inflace, válka.

Standardní společnost roste, funguje expanze, má více zakázek, zvládá inflaci.

Stálý růst společnosti

Problém = Uvědomění

Mobilizace

Anal

Provozní problémy

Objevují se dlouhodobě neřešené problémy, které začínají být závažné a brání nám kapacitně v expanzi, například: nepřehledné finance a investice do expanze, nemáme přehled o cashflow, vysoká fluktuace zaměstnanců, máme čas nové zakázky, ale nevíme, jak jsou výdělečné, pracujeme stále v Excelu, obchod neví, co dělá výzva a riziko

Zde jde jenom o to, aby společnost funguje do nového krizového režimu, potlačit ego a so. Reálně se jako team co společnost pro

Připravenost na export:	
Spokojenost zaměstnanců:	
Úroveň digitalizace:	

vědomění

Mobilizace

Analýza

Roadmapa

Přenastavení projek

Zde jde jenom o to si uvědomit jak celá společnost funguje, jak začlenit export do nového krizového fungování, potlačit ego a soupeření oddělení. Reálně se jako team zamyslet nad tím co společnost pro export potřebuje.

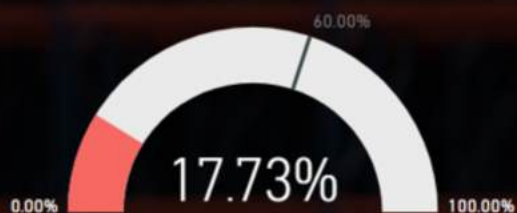
Připravenost na export:	nízká
Spokojenost zaměstnanců:	nízká
Úroveň digitalizace:	10-15%
Efektivita práce:	nízká
Profit společnosti:	potenciál

Processes:

55

of Processes

Average of Level of Automation



Risks & Issues:

113

of Risks

Risks clasification



Business Findings:

33

of Business Findings

Average of Business Findings clasification



Level of Automation and # of Processes by Department



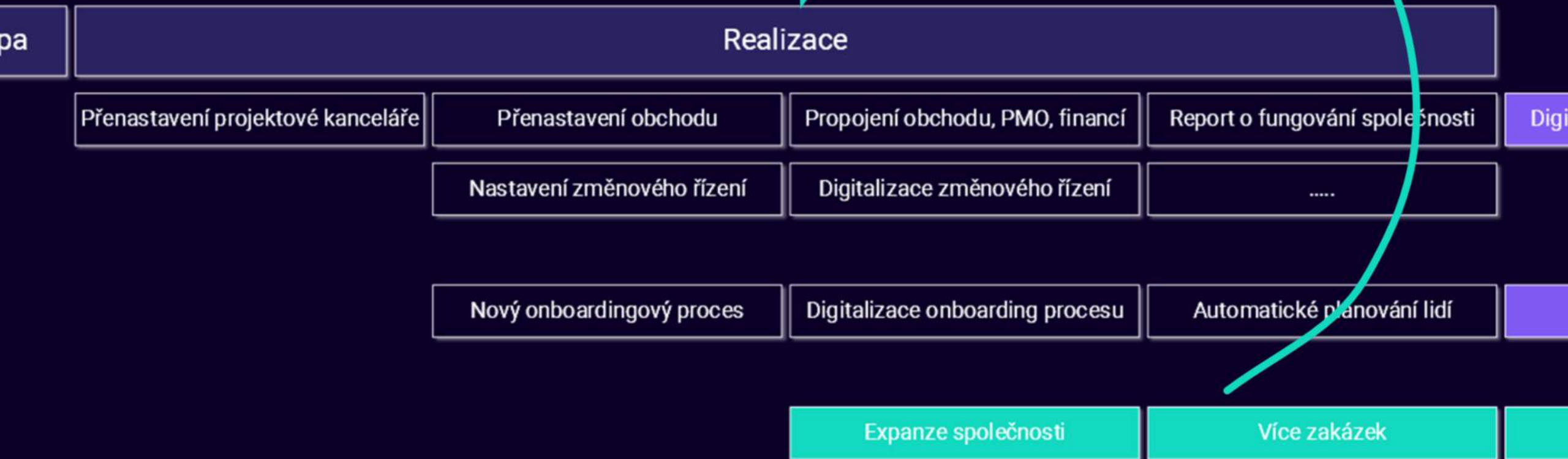
of Risks and Risks clasification



of Business Findings and Business Findings clasification by Department



Připravenost na export:	střední
Spokojenost zaměstnanců:	střední
Úroveň digitalizace:	30-45%
Efektivita práce:	střední
Profit společnosti:	střední



Digitalizace páteřního procesu

Digitalizace HR

Profit společnosti

Co mi to všechno přineslo:

- Lidé mají více času, nejdou ve stresu a nedělají chyby.
- Celý proces funguje automaticky a lidé řeší jenom potenciální problémy.
- Nábory lidí se zdvojnásobil a teď řešíme náborů mimo ČR.
- **Proběhla úspěšná expanze na nové trhy a máme větší obrat.**
- Vedení je spokojené, že firma má menší náklady a je více konkurenceschopná.
- Máme více peněz na odměny zaměstnanců.
- Teď doopravdy pracujeme jako jeden TEAM.

Připravenost na export:	vysoká
Spokojenost zaměstnanců:	vysoká
Úroveň digitalizace:	50-60%
Efektivita práce:	vysoká
Profit společnosti:	vysoký

JAK TRANSFORMOVAT FIRMU PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

aneb jak na domácí
úklid.



Q&A

Kontakt

 pavel@strategix.one

 +420 773 996 588

 www.strategix.one

 calendly.com/pavel-strategix



JAK TRANSFORMOVAT FIRMU PRO ÚSPĚŠNÝ EXPORT

aneb jak na domácí
úklid.

