



**essential college**

create your own ...

# Restart firmy: Když odvážné rozhodnutí přinese výsledky

## STRATEGICKÝ AUDIT – případová studie

Průběh transformace, která proměnila  
firemní kulturu, výsledky i myšlení majitelů

# ÚVOD

---

## 1. PŘEDSTAVENÍ PROJEKTU

Společnost působí v oblasti **velkoobchodního a maloobchodního prodeje železnářského a stavebního sortimentu** již přes 15 let. V posledních letech se však potýkala s řadou problémů v oblasti řízení obchodu, cash flow a efektivity provozu.

Přestože firma disponuje širokým sortimentem, **chyběla strategická práce s klíčovými segmenty a důsledná kontrola výsledků**. To vedlo k **reaktivnímu přístupu, opakovanému nenaplnění obchodních plánů a ztrátě dynamiky**.

Majitelé firmy proto zadali strategický audit s cílem **pojmenovat klíčové bariéry růstu a navrhnout řešení pro stabilizaci a další rozvoj**.

## 2. CÍLE A OČEKÁVÁNÍ

Součástí projektu bylo **zpracování Balanced Scorecard (BSC), VRIO analýzy a Hodnotového řetězce**, které poskytují detailní pohled na klíčové oblasti řízení a konkurenční výhody firmy.

### CÍLE:

- ◆ **Zastavit pokles obratu a stabilizovat finanční zdraví**
- ◆ **Zavést měřitelná pravidla a procesy v obchodu**
- ◆ **Zajistit efektivní propojení obchodu a nákupu**
- ◆ **Rozvíjet profesní kompetence a leadership manažerů**
- ◆ **Analyzovat potenciál sortimentu a možnost růstu**

## KONTEXT A DŮVODY

---

Firma čelila **tlaku na cash flow** a byla nucena **využívat provozní úvěr**. Aktivita obchodníků byla minimální, chyběla průběžná kontrola výsledků i predikce tržních vývoje. Rozhodování probíhalo reaktivně, problémy se řešily metodou "pokus-omyl".

**Napětí** mezi odděleními i jednotlivci **eskalovalo**. Marketing nebyl řízen systematicky. **Majitelé si uvědomovali nutnost změny přístupu a profesionalizace řízení**.

## PLÁN A REALIZACE

---

### KLÍČOVÁ TÉMATA:

- ◆ **Denní reporting a vyhodnocování** obchodních aktivit
- ◆ **Společné KPI** pro obchod a nákup
- ◆ **Akční plán** s milníky a odpovědnostmi
- ◆ **Rozvoj leadershipu manažerů**
- ◆ **Přechod k datově podloženému řízení**

### AKČNÍ KROKY:

- ◆ **Zavedení denního sledování aktivit**
- ◆ **Zvýšení akvizičních aktivit** o 40 % během 3 měsíců
- ◆ **Pravidelné porady a kontrola plnění plánů**
- ◆ **Rozbor sortimentu**, včetně pilotu dřevostaveb

# VÝSLEDKY A PŘÍNOSY

---

## ZMĚNA FUNGOVÁNÍ:

Firma poprvé **systematicky sledovala obchodní aktivity a jejich dopad** na výsledky. Denní práce s čísly přinesla větší disciplínu. Propojení obchodu a nákupu **odstranilo napětí mezi odděleními**.

## KLÍČOVÁ ČÍSLA:

- ✓ **Nárůst akvizičních schůzek o 40 %** během 3 měsíců
- ✓ **Zlepšení konverzních poměrů o 15 %**
- ✓ **Zastavení poklesu tržeb**
- ✓ **Stabilizace cash flow a snížení zásob o 20 %**

# STRATEGICKÉ VÝSTUPY

---

**Vize:** Být **stabilním a vyhledávaným partnerem** v B2B oblasti se **silnou pozicí na regionálním trhu**.

**Mise:** Zajišťovat zákazníkům **kvalitní produkty, spolehlivý servis a individuální přístup**, který přináší hodnotu a podporuje jejich růst.

## STRATEGICKÉ PRIORITY:

- 1** Stabilizovat **finanční zdraví firmy** a zvýšit **ziskovost**
- 2** Posílit **obchodní výkon a akviziční činnost**
- 3** Propojit **klíčové procesy firmy** – obchod, nákup a finance
- 4** Rozvíjet **kompetence týmu a leadership managementu**

# STRATEGICKÉ VÝSTUPY

---

## STRATEGICKÉ VÝSLEDKY:

- ✓ **Obrat +15 %**, náklady -5 %, zásoby -20 %
- ✓ **Zvýšení spokojenosti klíčových zákazníků o 30 %**
- ✓ **Vybudování stabilní a růstové obchodní pipeline**
- ✓ **Zavedený systém měření výkonu a pravidelného vyhodnocování**

**VRIO analýza:** Firma **těží z lokální znalosti trhu, pevných vztahů se zákazníky a schopnosti řídit sezónnost.** Tyto faktory tvoří obtížně napodobitelnou konkurenční výhodu.

**Hodnotový řetězec:** Největší **slabiny** byly identifikovány v **řízení zásob a nedostatečné práci se zpětnou vazbou od klientů.** Doporučení směřuje k **digitalizaci procesů, lepší práci s daty a rozvoji prodejů.**

## ZÁVĚR

---

Strategický audit ukázal, že **systematický přístup a práce s daty vedou k reálným výsledkům.** Firma získala jasnou **vizi, strategické priority a plán dalších kroků** pro růst a stabilizaci.

VIZE

BÝT STABILNÍM A VYHLEDÁVANÝM PARTNEREM V B2B OBLASTI SE SILNOU POZICÍ NA REGIONÁLNÍM TRHU.

MISE

ZAJIŠŤOVAT ZÁKAZNÍKŮM KVALITNÍ PRODUKTY, SPOLEHLIVÝ SERVIS A INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP, KTERÝ PŘINÁŠÍ HODNOTU A PODPORUJE JEJICH RŮST.

STRATEGICKÉ  
PRIORITY

1) STABILIZOVAT FINANČNÍ ZDRAVÍ FIRMY

2) POSÍLIT OBCHODNÍ VÝKON A AKVIZIČNÍ ČINNOST

3) PROPOJIT KLÍČOVÉ PROCESY – OBCHOD, NÁKUP A FINANCE

4) ROZVÍJET KOMPETENCE TÝMU A LEADERSHIP MANAGEMENTU

STRATEGICKÉ  
VÝSLEDKY

OBRAT + 15 %, PROVOZNÍ NÁKLADY – 5 %, ZÁSoby – 20 %

ZVÝŠENÍ SPOKOJENOSTI KLÍČOVÝCH ZÁKAZNÍKŮ O 30 %

VYBUDOVÁNÍ STABILNÍ A RŮSTOVÉ OBCHODNÍ PIPELINE

ZAVEDENÝ SYSTÉM MĚŘENÍ VÝKONU A PRAVIDELNÉHO VYHODNOCOVÁNÍ

## KATEGORIE

## CÍLE A OPATŘENÍ

## BALANCED SCORECARD

FINANČNÍ  
PERSPEKTIVA

+15 % OBRAT

-5 % NÁKLADY

-20 % ZÁSoby

DENNÍ MONITORING  
CASH FLOW

ZÁKAZNICKÁ  
PERSPEKTIVA

+30 % SPOKOJENOST B2B

UPEVNĚNÍ TOP 20 KLIENTŮ

AKTIVACE SOCIÁLNÍCH SÍTÍ

PROCESNÍ  
PERSPEKTIVA

DENNÍ KPI OBCHODNÍKŮ  
(POČET SCHŮZEK, KONVERZE)

PORADY 1:1

KONTROLA MILNÍKŮ

SDÍLENÉ KPI  
NÁKUP – OBCHOD

AKTIVNÍ AKVIZICE

PERSPEKTIVA  
ROZVOJE A UČENÍ

ROZVOJ LEADERSHIPU

VZDĚLÁVACÍ PROGRAMY

NÁBOR KLÍČOVÝCH POZIC



# VRIO ANALÝZA

## ZDROJ/SCHOPNOST

<b>V</b> = Valuable = Hodnotný	<b>R</b> = Rare = Vzácny	<b>I</b> = Inimitable = Nenapodobitelný	<b>O</b> = Organized = Organizovaný	
ANO	ANO	ANO	ANO	Dlouhodobé vztahy s B2B klienty
ANO	ANO	ANO	ČÁSTEČNĚ	Flexibilita v sezónním řízení
ANO	ANO	ANO	ČÁSTEČNĚ	Unikátní sortiment a know-how
ANO	ANO	ANO	ČÁSTEČNĚ	Dodávky „na klíč“ pro dřevostavby
ANO	ANO	ANO	ANO	Historické vztahy s TOP dodavateli
ANO	ANO	ANO	ČÁSTEČNĚ	Znalost regionálního trhu a osobní přístup

# HODNOTOVÝ ŘETĚZEC

PODPŮRNÉ ČINNOSTI

TRÉNINK MANAŽERŮ A KLÍČOVÝCH ROLÍ

CRM A DIGITALIZACE PROCESŮ

DENNÍ REPORTING CASH FLOW, PRAVIDELNÁ FINANČNÍ ANALÝZA

ROZVOJ LEADERSHIPU A STRATEGICKÉHO ŘÍZENÍ

ZISK

VÝBĚR DODAVATELŮ

DOPLŇOVÁNÍ ZBOŽÍ  
MEZI POBOČKAMI

DEFINICE STRATEGIE

ZPĚTNÁ VAZBA

REVIZE SMLUV

OPTIMALIZACE  
SKLADŮ

AKTIVACE  
SOCIÁLNÍCH SÍTÍ

ŠKOLENÍ OBCHODNÍKŮ

ŘÍZENÍ ZÁSOB

OSLOVENÍ  
NOVÝCH SEGMENTŮ

PROPOJENÍ S NÁKUPEM

ZISK

NÁKUP A SKLADOVÁNÍ

LOGISTIKA

MARKETING A PRODEJ

SLUŽBY OBCHODNÍKŮM

PRIMÁRNÍ ČINNOSTI





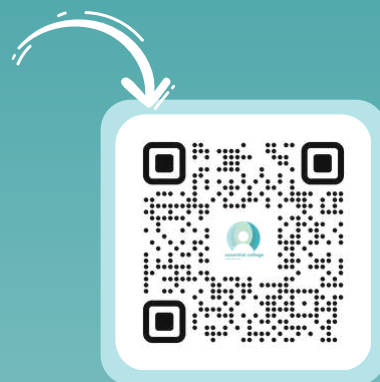
# Chcete být dalším úspěšným příběhem?

Pokud hledáte partnera, který vás provede podobnou změnou, ozvěte se nám.

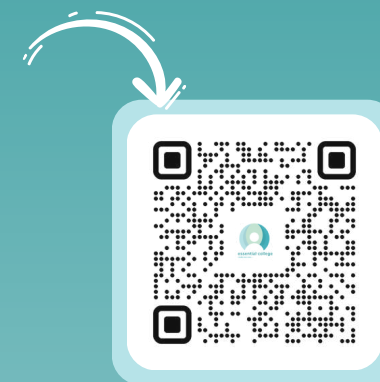
Rádi vás podpoříme v nastavení výkonu a růstu vaší společnosti.

 [info@essentialcollege.cz](mailto:info@essentialcollege.cz)

 [essentialcollege.cz](https://essentialcollege.cz)



*P.S.: Pořádáme pravidelné webináře zdarma, kde se s vámi rádi potkáme!*



**essential college**

create your own ...