

Zacznij od zera. Jak przy mniejszym budżecie osiągnąć lepsze wyniki.

Autor: [Nancy Lublin](#)

"Nancy opisuje kilka wspaniałych organizacji non profit, których modele biznesowe są inspiracją dla wszystkich przedsiębiorstw. Jej książka jest ważna".

Reid Hoffman, założyciel LinkedIn

- Motywuj i utrzymuj dobrych pracowników, nie oferując im dużych bonusów finansowych
- Stosuj handel wymienny, aby wykorzystać wszystkie środki i dotrzymać finansowych zobowiązań
- Twórz cenione marki, nie wydając pieniędzy na badania i grupy fokusowe
- Reklamuj swoje dobra i usługi, nie płacąc za to ani grosza

Wiele hałasu o... nic?

Kryzys ekonomiczny, który odcisnął swoje piętno na praktycznie wszystkich firmowych budżetach, poważnie zweryfikował myślenie o prowadzeniu biznesu. Recesja sprawiła, że przedsiębiorstwa musiały zwolnić część pracowników, dokonać cięć wydatków na marketing oraz ograniczyć inne inwestycje i zakupy. Zarówno dyrektorzy małych firm, jak i ci, którzy zarządzają największymi korporacjami na świecie, nie mieli wyjścia — musieli nauczyć się osiągać więcej, mając mniej.

Jako menedżer doskonale wiesz, że nie zawsze trzeba wynajdywać koło od nowa. Skoro istnieją rozwiązania, które sprawdzają się u Twojego sąsiada, może warto spróbować ich na własnym podwórku? Jeśli funkcjonują organizacje, dla których zarządzanie zerowym budżetem i osiągnięcie sukcesu to chleb powszedni, czas najwyższy zacząć korzystać z ich doświadczenia.

Przestań więc narzekać na braki finansowe i otwórz swoją firmę na potęgę zera. Wyzwól w sobie pasję, innowację i kreatywność. Zapytaj sam siebie, co byś zrobił, gdybyś nie miał nic. Gdybyś zarządzał organizacją społeczną lub charytatywną. Zdziwisz się, ile pomysłów wpadnie Ci do głowy. W tej książce znajdziesz jedenaście lekcji, które pozwolą Ci spojrzeć inaczej na swoją firmę — a może również na organizacje non profit i ludzi, którzy w nich pracują. To także niezły poradnik dla osób, które już działają w obszarze pro publico bono.

Spis treści:

Wstęp (7)

ROZDZIAŁ 1. Osiągnij więcej, płacąc mniej pracownikom (15)

ROZDZIAŁ 2. Osiągnij więcej dzięki swojej marce (49)

ROZDZIAŁ 3. Osiągnij więcej dzięki ludziom z zewnątrz (77)

ROZDZIAŁ 4. Osiągnij więcej dzięki mądrym formułowaniu prośby (105)

ROZDZIAŁ 5. Zrób więcej dla klientów (133)

ROZDZIAŁ 6. Osiągnij więcej dzięki zarządowi (163)

ROZDZIAŁ 7. Osiągnij więcej dzięki pracownikom	(189)
ROZDZIAŁ 8. Osiągnij więcej dzięki swojej historii	(213)
ROZDZIAŁ 9. Osiągnij więcej dzięki swoim finansom	(243)
ROZDZIAŁ 10. Osiągnij więcej dzięki handlowi wymiennemu	(267)
ROZDZIAŁ 11. Osiągnij więcej dzięki innowacji	(287)
Podsumowanie	(313)
Podziękowania	(317)
Skorowidz	(321)