9.02.2020

Theodor Calin

M-am trezit, este ora 6.

Routina mea de astazi:

Cafeaua se face,

Tigara, cafeaua am baut-o 3 sferturi. Ma duc sa ma fac pe mine.

Imi spal, dintii, ma rad, fac un dus rece. Dusul rece mi-a trezit sufletul. Dupa atatia ani cu parul lung, acum am parul scurt. Momentan imi place, dar voi considera un par lung in 2 ani.

Tigara, am baut si sfertul ramas de cafea.

Acum este ora 7 si mai am 4 ore pana sa ajung la birou. Am o intalnire la pranz cu un client foarte interesant. Poate fi un inceput de prietenie, dar pana atunci am de discutat cu asociatii despre un alt proiect. Proiectul acesta va fi mare.

Pana sa ajung la birou, merg la sala. Ce goala poate sa fie sala dupa ora 9, dar nu ma pot plange.

Pe langa cele doua intalniri, ma mai ocup in paralel de 2 clienti intr-un stadiu mai avansat. 2 ore pentru fiecare proiect ar trebuii sa ajunga, daca nu, mai am 3 ore libere in avion.

Oh, Anglia.

Sa-mi pregatesc prezentarile. O sa fie interesant. Nu m-au atras proiectele mici.

Pranzul mi-l iau cu Andreea, ea alege astazi locul.

Seara vom sarbatorii anticipat urmatoarea saptamana. Inca avem aceasta graba in suflet, dar imi place.

Firma

Astept sa ajunga toti la birou.

Luna aceasta avem 8 proiecte. Ne-am depasit capacitatea maxima teoretica. Stiam ca putem manageria 8. Avem un sistem interesant de practic acum in care ne putem ocupa simultan de mai multi clienti dar fara sa neglijam pe cineva.

Astazi, avem 2 intalniri cu viitorii clienti.

Maine se zboara spre Anglia. Putem lua in considerare o o extindere.

Oficial, ne ocupam 4 oameni de proicte, de la inceput pana la final.

Neoficial, suntem 10. Cum am spus mai devreme, este un sistem interesant.

Am avansat ca reputatie in industria romana in ultimele 3 luni, iar echipa de marketing si-a facut foarte bine treaba.

Avem 2 clienti cu cifre de afaceri de peste 1 mil de euro. S-au sarbatorit amandoi.

Am capatat o fluiditate atat de buna in proiectele noastre si in pregatirile de proiect. S-au invatat multe la noi. Ultimi nostri clienti, au venit pregatiti cu tot ceea ce aveam nevoie, dar cine ar fi crezut ca si la o scala mare oamenii inca se considera preastiutori.

Tot noi i-am pregatit.

Procesul nostru de proiect incepe de dinainte sa ne contacteze clientul. Am dezvoltat o documentatie prin care tot ce am facut a fost o readaptare a planului de afacere, dar pe mai multe situatii. Asta a fost printre cele mai bune idei.

Marea majoritate a clientilor nostri, au ales sa continue proiectele pe termen lung.

In cateva luni, ne va trebuii o echipa special pentru mentenanta.

Avem de ales intre a face angajari si a subcontracta o echipa.

Ne vom consulta toti pentru asta, acum vorbim de Scale-up.