

DARMOWY E-BOOK

---

# STWÓRZ SWOJĄ MISJĘ BIZNESOWĄ

---

W 3 PROSTYCH KROKACH



AGATA LIMANÓWKA



Witaj!

Cieszę się, że czytasz tego e-booka, bo z olbrzymim prawdopodobieństwem jesteś małym lub średnim przedsiębiorcą albo też zamierzasz nim dopiero zostać, a ja uwielbiam pracować z takimi osobami jak Ty. Każdy biznes, który wchodzi na wyższy poziom to moje źródło radości i satysfakcji zawodowej.

Z przyjemnością podam Ci porcję praktycznej wiedzy, którą możesz bez zbędnej i zawiłej akademickiej teorii, konkretnie i szybko wdrożyć do swojego biznesu.

Na początku krótko Ci się przedstawię, żeby Cię nie zanudzać, za to na końcu tego ebooka znajdziesz moją krótką biografię oraz linki, z których dowiesz się o mnie jeszcze więcej :-)

Nazywam się Agata Limanówka i na co dzień szlifuję Diamenty. Tworzę strategie i modele biznesowe dla moich klientów i pomagam im wznieść ich biznesy na wyższy poziom.

Pracuję z klientami, którzy mają małe i średnie biznesy. Jestem strategiem i psychologiem biznesu, certyfikowanym mentor coachem ICF, trenerem i przedsiębiorcą, jak również autorem i współautorem ponad 10 książek oraz wielu publikacji naukowych i popularnonaukowych.

Z przyjemnością dzielę się z moimi klientami i odbiorcami umiejętnościami i wiedzą z zakresu mojej praktyki, po to, żeby jak najszybciej i najprościej mogli osiągać swoje cele biznesowe.

Zapraszam Cię zatem do krótkiej nauki i działania. Wiedza bez praktycznego zastosowania jest martwa. Dlatego nie wystarczy czegoś wiedzieć, trzeba to jeszcze wdrożyć, czyli przejść do działania, aby uzyskać od razu widoczne i pozytywne efekty.

W tym e-booku krótko odpowiem Ci na pytania:

- Czym jest misja dla Twojego biznesu?
- Jakie są jej funkcje i po co jest potrzebna?
- Jakie są jej cele i zalety?
- Jak sformułować swoją misję biznesową w 3 prostych krokach?

## Czym jest misja dla Twojego biznesu?

Misja jest podstawowym elementem każdego, nawet najmniejszego biznesu. Najprościej rzecz ujmując - odpowiada na pytanie: po co istnieje Twoja firma? W dalszej części tej publikacji podam Ci szczegółowe pytania, które ułatwią Ci jej sformułowanie albo doprecyzowanie, jeśli już ją posiadasz, ale jeszcze nie jest przez Ciebie do końca wyklarowana. To taka sytuacja, kiedy niby wiesz po co istnieje Twoja firma, ale gdybyś miał to ująć w jednym zdaniu, to okazuje się, że za każdym razem brzmi ono nieco inaczej i trudno Ci ją jasno i dokładnie sprecyzować.

Pozwól, że podam Ci kilka cytatów, które pokazują różne ujęcia definicji misji. Oto one:

*"Misja odpowiada na fundamentalne pytanie, dlaczego istnieje dana firma i jakie ma cele, a także komu służą jej wyniki. Jest to poniekąd odpowiednik egzystencjalnych pytań, które może zadawać sobie każdy człowiek: po co żyję?, co chcę osiągnąć?"<sup>i</sup>* Filozoficznie, prawda?

*"Misja, to inaczej wspólne wartości przyjmowane przez wszystkich pracowników i zarząd firmy"<sup>ii</sup>* W tej definicji możesz zobaczyć, że bardzo istotne są wspólne wartości.

*"Misja to szczególny powód istnienia organizacji wyróżniający się od wszystkich innych"<sup>iii</sup>* A tutaj z kolei misja jest odpowiedzią na pytanie dlaczego firma istnieje.

*"Misja określa rolę jaką spełnia przedsiębiorstwo na rzecz otoczenia. Rolę nadzwyczajną, tzn. misja określa, co nadzwyczajnego, czego nie dają inne firmy, dostarcza moja firma. Te nadzwyczajne wartości wiążą się ze źródłami przewagi konkurencyjnej"<sup>iv</sup>* W tym ujęciu podkreślony jest unikalny element, jakim jest to, co wyróżnia firmę spośród innych.

Czy teraz już lepiej wiesz, czym jest misja? Jeśli tak, to idźmy dalej – do kilku, zapewne znanych Ci ze słyszenia przykładów misji. Jestem przekonana, że jeśli słyszysz nazwę firmy, to w myślach niemal automatycznie dopowiadasz jej misję.

## Przykłady misji.

A zatem sprawdźmy.

*„Z miłości do piękna.”* Apart

*„Unimil sobie życie.”* Unimil

*„Budujesz, remontujesz, urządzasz.”* Castorama

*„Co jeszcze możemy dla Ciebie zrobić?”* Eurobank

*„Życie ze smakiem.”* Kamis

Łatwo Ci było odgadnąć nazwę firmy? Przypominasz sobie reklamy w radiu, telewizji, internecie? Słyszysz w głowie charakterystyczne melodie i przypominasz sobie reklamy albo całe ich serie? To znaczy, że są one świetnie, szeroko komunikowane i niemal przenikają do zbiorowej świadomości.

I na koniec jeszcze jedna misja.

*„Szlifuję Diamenty.”* Agata Limanówka

Znasz ją? ;-) To świetnie! :-)

Przejdźmy teraz do odpowiedzi na dwa kolejne pytania, które mają za cel pobudzić Twoją motywację do pracy nad własną misją biznesową. Jakie są funkcje misji i po co jest Ci ona w ogóle potrzebna w Twoim biznesie?



**Szlifuję Diamenty.**

**Tworzę strategie i modele  
biznesowe dla moich klientów  
i pomagam im wznieść ich biznesy  
na wyższy poziom.**



## **Jakie są funkcje misji?**

Dobrze sformułowana misja Twojego przedsiębiorstwa powinna spełniać kilka podstawowych funkcji, które opierają się o wartości. Te, które najbardziej liczą się w biznesie to jakość, innowacyjność i satysfakcja klienta.

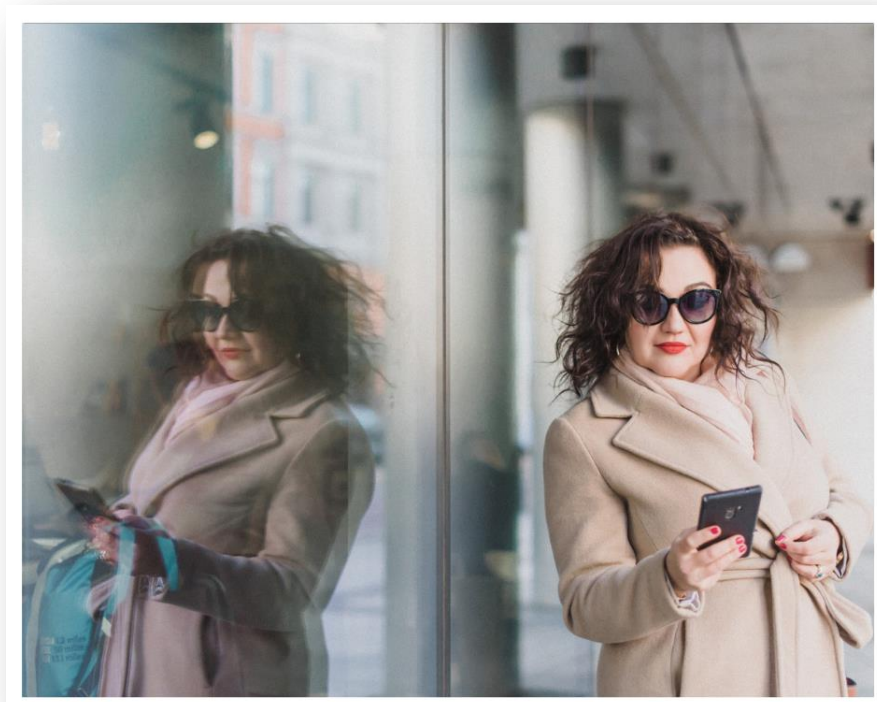
Po pierwsze misja powinna spełniać funkcję biznesową – firma istnieje przecież po to, żeby zarabiać. Ta funkcja może wyrażać się np. w takich wartościach jak wytrwałość, skuteczność, profesjonalizm, dążenie do celu.

Po drugie misja winna pełnić funkcję rozwojową. Mogą to wyrażać takie wartości jak kreatywność, innowacyjność, uczenie się i nieustanne doskonalenie.

Po trzecie – funkcję racjonalną, która dotyczy relacji z klientami i partnerami biznesowymi. Może być określona za pomocą takich wartości jak komunikacja z klientem, jakość obsługi, partnerstwo.

I wreszcie po czwarte – misja powinna pełnić funkcje związane z wkładem na rzecz innych. Wiąże się to z budowaniem wizerunku firmy odpowiedzialnej społecznie i będącej takiej w rzeczywistości.

Teraz jasno widzisz, że misja jest ściśle powiązana z wartościami, które są dla Ciebie ważne w biznesie. Te z kolei dość ściśle wiążą się z Twoimi osobistymi wartościami. W 3 krokach, które dla Ciebie przygotowałam na końcu tego e-booka ta część jest bardzo istotna i będziesz musiał jej poświęcić dłuższą chwilę.



## **Jakie są zalety misji?**

Jeśli masz dobrze sformułowaną misję, to pozwala Ci ona ustalić kierunek działania, a także spójną strategię dla Twojego biznesu i konsekwentnie ją realizować. Łatwiej Ci też utrzymać porządek w swoim biznesie. Dzięki jasno określonej misji Twoi klienci postrzegają Twoją firmę jako bardziej wartościową, jej wizerunek jest wiarygodny, przez co zapewniasz sobie mocną pozycję na rynku.

Zalet jest o wiele więcej. Dzięki jasno określonej misji masz jasność co do celów, które mają być osiągnięte. Wiesz, dokąd dążysz, bo to misja nadaje kierunek działaniom w Twoim biznesie. Możesz lepiej komunikować swój biznes i określać jego pozycję na rynku. Możesz stworzyć listę zasad, według których korzystasz z zasobów, które posiadasz i z których korzystasz w swojej firmie. Dzięki dobrej misji tworzysz klimat i atmosferę swojego przedsiębiorstwa. Jeśli masz pracowników, to mogą oni łatwiej wyrażać własne potrzeby i oczekiwania.

Dzięki posiadaniu klarownej misji możesz łatwiej formułować cele w operacyjną strukturę działania, która odzwierciedla priorytety Twojej firmy.

Jeśli masz już swoją misję, to z pewnością możesz wymienić jeszcze wiele innych zalet istotnych dla Ciebie i Twojego biznesu. Spróbuj dodać do tej listy jeszcze kilka elementów od siebie.

A jeśli jeszcze jej nie masz albo nie jest ona zbyt klarowna, to zapraszam Cię do kolejnej części tego e-booka, w której przedstawię Ci kroki, które opracowałam i stosuję w pracy z moimi klientami. Skorzystaj z tej metody, bo dzięki temu w prosty sposób sformułujesz lub doprecyzujesz misję swojego biznesu.





## **Jak sformułować swoją misję w 3 prostych krokach?**

*Misja firmy to zatem nic innego jak ogół przyjętych wartości, które definiują profil przedsiębiorstwa.<sup>v</sup>*

Z mojej wieloletniej pracy z klientami biznesowymi wynika jeden ważny wniosek, który chcę Ci tutaj przedstawić.

Otóż jeśli jesteś przedsiębiorcą to bez względu na to, czy budujesz swój biznes w oparciu o markę osobistą czy markę Twojego biznesu, z całą pewnością opierasz się o wartości, które są ważne dla Ciebie w życiu osobistym. Nawet jeśli Twoje wartości biznesowe i osobiste nie pokrywają się w stu procentach, to z pewnością są bardzo podobne albo nawet identyczne. Różnica jest tylko taka, że mają one kontekst biznesowy i czasem inną kolejność.

Dlatego kroki, które dla Ciebie przygotowałam wyglądają następująco. W pierwszej kolejności poproszę Cię o wypisanie Twoich wartości osobistych, potem tych, które są dla Ciebie ważne w biznesie. Następnie, na ich podstawie, dzięki pytaniom pomocniczym, poproszę Cię o sformułowanie Twojej misji. I to wszystko! :-)

Przejdźmy zatem do 3 kroków, dzięki którym misja Twojego biznesu stanie się klarowna.

### **Krok pierwszy. Wypisz listę wartości.**

#### **Lista Twoich wartości w życiu prywatnym**

1. Jakie są Twoje wartości w życiu prywatnym? Weź czystą kartkę albo Twój ulubiony notes i wypisz wszystkie, jakie przychodzą Ci do głowy.

Jako inspirację podaję Ci przykładową listę wartości.

etyka kreatywność elastyczność wrażliwość empatia opiekuńczość innowacyjność  
punktualność troskliwość rodzina wiara tolerancja niezależność miłość przyjaźń  
bezpieczeństwo wolność prawda spójność wewnętrzna bogactwo szacunek podziw  
innych zdrowie rozwój osobisty wykształcenie piękno entuzjazm odwaga pewność  
siebie profesjonalizm ciekawość partnerstwo optymizm szczerść lojalność  
uczciwość kontakty międzyludzkie zrównoważony rozwój zaangażowanie wrażliwość  
niesienie pomocy samorealizacja zaufanie satysfakcja

Następnie wybierz 5 (+/-1) najważniejszych.

Zanim je zapiszesz, uporządkuj je w rankingu od najważniejszej do najmniej ważnej  
Twoim zdaniem.

Zapisz je na kartce w taki sposób:

Moje wartości w życiu prywatnym:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

## Krok drugi

### Lista Twoich wartości w życiu zawodowym

Jakie są Twoje wartości w życiu zawodowym? Wypisz wszystkie, jakie przychodzą Ci do głowy.

Możesz znów oprzeć się o przykładową listę:

etyka kreatywność elastyczność wrażliwość empatia opiekuńczość innowacyjność  
punktualność troskliwość rodzina wiara tolerancja niezależność miłość przyjaźń  
bezpieczeństwo wolność prawda spójność wewnętrzna bogactwo szacunek podziw  
innych zdrowie rozwój osobisty wykształcenie piękno entuzjazm odwaga pewność  
siebie profesjonalizm ciekawość partnerstwo optymizm szczerowość lojalność  
uczciwość kontakty międzyludzkie zrównoważony rozwój zaangażowanie wrażliwość  
niesienie pomocy samorealizacja zaufanie satysfakcja

Następnie wybierz 5 (+/-1) najważniejszych.

Zanim je zapiszesz, uporządkuj je w rankingu od najważniejszej do najmniej ważnej Twoim zdaniem.

Zapisz je na kartce w taki sposób:

Moje wartości w życiu zawodowym

1. ....

2. ....

3. ....

4. ....

5. ....

Następnie przyjrzyj się obu listom wartości. Co widzisz?

Zapisz na kartce swoje wnioski.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

### **Krok trzeci**

#### **Sformułuj Twoją misję**

Przyjrzyj się liście „Moje wartości w życiu zawodowym” oraz swoim wnioskom, kiedy porównywałeś swoje wartości prywatne i zawodowe i zapisz najpierw w kilku zdaniach, a potem jednym krótkim zdaniem swoją misję.

Wiem, że to brzmi prosto, ale nie jest proste do wykonania, dlatego potraktuj to jak proces i napisz kilka wersji swojej misji w oparciu o listę wartości w Twoim biznesie oraz o wnioski, które zapisałeś.

Zapewne będziesz potrzebował kilku dni, żeby Twoja misja sobie „odleżała”, a Ty mógł nabrać dystansu i sformułować w jednym krótkim zdaniu. Dlatego noś ze sobą kartkę lub notes, bo być może doznasz olśnienia w najmniej oczekiwanym momencie, poczujesz, że to jest właśnie to i będziesz chciał ją zapisać. Koniecznie to zrób, bo nasze myśli są ulotne i szkoda byłoby stracić coś tak pięknego, czym jest Twoja gotowa, klarowna i jasna misja biznesowa :-)

.

Gotowy?

A więc zaczynamy. Podam Ci kilka pomocniczych pytań, dzięki którym będzie Ci łatwiej zacząć formułować Twoją misję.

Oto one:

Co chcesz osiągnąć w swoim biznesie?

Po co istnieje Twoja firma?

Do czego dążysz?

Jaką wartość możesz dać swoim klientom?

Jaka jest Twoja firma?

Jaka powinna być?

Dla kogo jest firma?

Jaki jest jej cel istnienia?

Jakie potrzeby klientów zaspokaja?

W jaki sposób je zaspokaja?

Jaki jest jej wkład dla społeczeństwa?

Moja misja:

.....

.....

.....

.....

.....

Moje gratulacje! Masz swoją misję biznesową! Działaj i rozwijaj swój biznes skutecznie!

A jeśli chcesz pokręcić swój biznes, mieć więcej klientów, zarabiać więcej, to zapraszam Cię na konsultacje. Wspólnie ustalimy, co możemy zrobić dla Twojego biznesu.

Zapraszam Cię do kontaktu: [\*\*kontakt@agatalimanowka.pl\*\*](mailto:kontakt@agatalimanowka.pl)

*Agata Limanówka*

Gdzie jeszcze mnie znajdziesz?

Oto miejsca, gdzie jestem:

Moja strona z blogiem: [\*\*www.agatalimanowka.pl\*\*](http://www.agatalimanowka.pl)

Strona projektu Doskonale Niedoskonali: [\*\*www.doskonaleniedoskonali.pl\*\*](http://www.doskonaleniedoskonali.pl)

Sklep z książkami i darmowymi materiałami: [\*\*www.dndsklep.pl\*\*](http://www.dndsklep.pl)

Zobacz jak pracuję na YouTube: [\*\*https://www.youtube.com/watch?v=RdtnMrkjncQ\*\*](https://www.youtube.com/watch?v=RdtnMrkjncQ)

Zajrzyj na mój fanpage: [\*\*https://www.facebook.com/agatalimanowkapl/\*\*](https://www.facebook.com/agatalimanowkapl/)

Co tydzień dostarczam Ci porcję wiedzy dla Twojego biznesu w cyklu #EskpertPoniedziałek.

Followuj mnie na Instagramie: [\*\*https://www.instagram.com/agatalimanowkapl/\*\*](https://www.instagram.com/agatalimanowkapl/)

I na koniec obiecana notka biograficzna :-)



## **Agata Limanówka**

Strateg. Psycholog i praktyk biznesu, trener rozwoju osobistego, certyfikowany mentor i coach ICF. Autor i współautor 10 książek, w tym poradnika psychologicznego „Od stresu do sukcesu”, cyklu książek „Doskonale niedoskonali”, wielu publikacji naukowych i popularnonaukowych, absolwent studiów doktorskich i podyplomowych, wykładowca, pomysłodawca projektu Doskonale Niedoskonali.

Jej misją to szlifowanie Diamentów, co robi na kilka sposobów.

Jako mentor coach tworzy kreatywne strategie i modele biznesowe, a także produkty i usługi dla przedsiębiorców – od fizycznych produktów jak np. książki, aż do niematerialnych jak usługi konsultacji, kursy czy szkolenia.

W praktyce psychologa biznesu, trenera i rekrutera, współpracuje z korporacjami, instytucjami państwowymi i właścicielami biznesów. Z powodzeniem tworzy dla nich szkolenia dedykowane, programy szkoleniowe (ponad 3000 h praktyki) oraz projekty

rekrutacyjne. Są one skierowane dla kadry menedżerskiej wyższego i średniego szczebla oraz szeregowych pracowników. Największy z nich objął ponad 2000 osób.

Jako twórca idei doskonałej niedoskonałości wraz z Doskonale Niedoskonałymi autorami i członkami społeczności oraz dzięki eventom, jak konferencja w Oxfordzie, aktywnie pomaga odkrywać innym jak – będąc Doskonale Niedoskonałym – osiągnąć sukces w życiu i biznesie i być szczęśliwym.

Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu komunikacji, sprzedaży, obsługi klienta, oraz kompetencji i umiejętności leaderskich, radzenia sobie ze stresem (tylko z tego tematu przeszkoliła stacjonarnie kilkanaście tysięcy uczestników).

W swojej pracy postępuje zgodnie ze standardami kodeksu etyczno-zawodowego psychologa i kodeksu etycznego ICF. Jest zaangażowana społecznie, 10% swojej pracy wykonuje pro bono.

Ludzie – ich umysł i zachowania, a także dążenie do ulepszania siebie, fascynowały ją od zawsze. I ta pasja towarzyszy jej niezmiennie od początku pracy zawodowej. Cechuje ją nie tylko profesjonalizm, ale także pozytywne nastawienie, ciepło i poczucie humoru, a także umiejętność koncentracji na swoich klientach, co zbudza ich zaufanie oraz daje poczucie komfortu i bezpieczeństwa podczas wspólnej pracy.

Źródła:

---

<sup>i</sup> Dlaczego przedsiębiorstwo potrzebuje wizji?, Zarządzanie na świecie, 1996, nr 11.

<sup>ii</sup> W. Stochowski, Jak definiować misję, Przegląd Organizacji, 1994, nr 11.

<sup>iii</sup> J. A. F. Stoner, C. Wankel, Kierowanie, PWE, Warszawa 1992, s. 96.

<sup>iv</sup> Z. Pięścionek, Strategie rozwoju firmy, PWE, Warszawa 1996, s. 116.

<sup>v</sup> P. Cardona, C. Rey "Zarządzanie poprzez misję"



