

SMART CILJI

KAKO POSTAVITI JASNE IN DOSEGLJIVE CILJE



**Ali ste se kdaj znašli v situaciji,
ko ste si zastavili cilj, vendar
niste vedeli, kje začeti? Ali ste
si že večkrat obljubili, da boste
nekaj dosegli, a se je vse na
koncu spremenilo v
"nedefiniran nered"?**

**Verjamem, da vam je to znano.
Postavljanje ciljev ni vedno
enostavno, ampak če
uporabimo SMART metodo, je
to lahko prava rešitev!**



Kaj je SMART?



SMART je akronim, ki vam pomaga pri oblikovanju jasnih, konkretnih in dosegljivih ciljev, ki vam bodo pomagali napredovati tako v poslovnem življenju kot v osebnem. Poglejmo, kaj vsak del akronima pomeni:

- **S - Specifično**
- **M - Merljivo**
- **A - Dosegljivo**
- **R - Relevantno**
- **T - Časovno omejeno**



1. SPECIFIČNO (SPECIFIC)

Ko postavite cilj, si morate natančno predstavljati, kaj želite doseči. Če je cilj premalo specifičen, se boste hitro znašli v zmedi in ne boste vedeli, kje začeti.

PRIMER IZ PRAKSE:

Slabo: "Povečati prodajo."

**Dobro: "Povečati prodajo za
20% v naslednjem
četrtnetju."**

**Ko si postavite specifičen
cilj, naj bo odgovor na
vprašanje: Kaj točno želim
doseči?**



KAKO SI SPECIFIČNO POSTAVITI CILJE?

Poglejmo primer malega podjetja, ki se ukvarja s prodajo ročno izdelanih izdelkov. Specifičen cilj bi bil: "Povečati prodajo mojih lesenih izdelkov za 30% v naslednjih 3 mesecih." Zdaj je jasno, kaj želite doseči – povečanje prodaje specifičnega produkta, in to v določenem časovnem okviru.



2. MERLJIVO (MEASURABLE)

Pomembno je, da boste lahko spremljali napredek, saj boste le tako vedeli, ali ste na pravi poti. Če ni merljivosti, je lahko zelo težko oceniti, ali ste uspeli.



PRIMER IZ PRAKSE:

Slabo: "Imeti več strank."

**Dobro: "Pridobiti 50 novih
strank v naslednjem
mesecu."**



KAKO BOSTE MERILI NAPREDEK?

**Na primer, če ste podjetnik,
ki prodaja svetovalne
storitve, bi si lahko zadali
cilj: "Povečati število strank
za 5 v naslednjem mesecu."**

**Redno spremljanje tega
števila vam bo omogočilo,
da takoj ugotovite, ali
napredujete v pravi smeri.**



3. DOSEGLJIVO (ACHIEVABLE)

Cilj mora biti izziv, a še vedno realističen. Lahko si želite postati svetovni prvak, ampak postaviti cilj, da boste osvojili zlato medaljo v letu dni brez ustrezne priprave in usposabljanja, je verjetno preveč ambiciozno – ali pa vsaj ne dosegljivo v tako kratkem času. Cilj mora biti dosegljiv glede na vaše trenutne vire.



PRIMER IZ PRAKSE:

Slabo: "Povečati prodajo za 500% v mesecu dni."

Dobro: "Povečati prodajo za 20% v naslednjem četrletju."



KAKO SI POSTAVITI DOSEGLJIV CILJ?

**Razmislite o svojih trenutnih
resursih: čas, sredstva, znanje
in podpora, ki jo imate na
voljo. Če ste podjetnik, ki se
še le začneja, bo cilj povečati
prihodke za 100% v enem
mesecu lahko preveč
ambiciozen, vendar povečanje
za 20% je že nekaj, kar je
realno dosegljivo.**



4. Relevantno (Relevant)

Če je vaš cilj brez pravega smisla za vašo širšo strategijo ali življenjski načrt, bo verjetno kmalu izgubil pomen in motivacijo, da ga dosežete. Pomembno je, da se vprašate: Ali ta cilj res pomaga pri dosegu mojih dolgoročnih ambicij?



PRIMER IZ PRAKSE:

Slabo: "Povečati število sledilcev na Instagramu za 1000."

Dobro: "Povečati angažma na Instagramu za 20%, da bi pridobili več strank za moje podjetje."



**Zamislite si, da ste podjetnik,
ki prodaja organsko
kozmetiko. Povečanje števila
sledilcev na Instagramu je
lahko zanimiv cilj, vendar če
nimate strategije za pretvorbo
teh sledilcev v dejanske
stranke, bo cilj ostal prazna
številka. Povečanje angažmaja
in neposredna interakcija s
potencialnimi strankami pa bo
imela konkretno vrednost.**



5. ČASOVNO OMEJENO (TIME- BOUND)

**Nič ni bolj demotivirajočega
kot brezčasni cilji. Brez
časovne omejitve se lahko vaš
cilj vleče v nedogled,
motivacija pa bo izginila.
Postavite si konkretne roke, ki
vas bodo držale na poti do
uspeha.**



PRIMER IZ PRAKSE:

Slabo: "Povečati prihodke."

Dobro: "Povečati prihodke za 20% v naslednjih 6 mesecih."



KAJ ČE NIMATE JASNO DOLOČENEGA ČASA?

**To pogosto vodi v
procrastinacijo (odlašanje).
Zdaj si zamislite, da želite
povečati prihodke za 20% –
brez roka vam ta cilj morda ne
bo nikoli zares zvenel kot
nujen. Ko pa si postavite rok
(npr. "do junija"), postane to
konkretna naloga, na katero
se lahko osredotočite.**



ZAKAJ SO SMART CILJI TAKO UČINKOVITI?

Jasnost: S SMART cilji imate jasno predstavo, kaj točno morate doseči in kako. Nič več iskanja ali presenečenj.

Osredotočenost: Določeni cilji vas vodijo, da se osredotočite na tisto, kar je najpomembnejše.



Motivacija: S spremljanjem napredka boste dosegli več manjših uspehov, ki vas bodo motivirali za naslednje korake.

Dosegljivost: S pravim pristopom, ki temelji na realnih ciljih, se boste počutili bolj samozavestni in pripravljeni sprejeti izzive.



KAKO ZAČETI?

**Zabeležite svoj cilj. Preverite,
ali je SMART.**

**Razdelite ga na manjše naloge.
Kaj so naslednji konkretni
koraki?**

**Določite mejnike. Ko boste
dosegli prvi mejnik, boste že
imeli občutek, da ste na pravi
poti**



Spremljajte napredek. Če ne spremljate napredka, ne veste, kje ste. Nastavite si tedenske ali mesečne preglede.

Praznujte uspehe. Ko dosežete cilje, proslavite vsak korak – to je pomemben del procesa!





Upam, da vam bo ta priročnik pomagal pri ustvarjanju jasnih in dosegljivih ciljev. Nič ni lepšega kot doseči nekaj, kar ste si postavili, zato si vzemite čas in začnite že danes. Kdo ve, kje boste čez šest mesecev, če boste ta trenutek začeli postavljati SMART cilje!

Avtor: Optimum spletni studio



**Obiščite nas na naši spletni strani
www.optimum-studio.net**