

11 93645

005.64

Можете да се свържете с  
„БИЛДИНГ БОКС БЪЛГАРИЯ“ ЕООД  
на телефон: 0877734412,  
както и на имейл адрес:  
info@buildingbox.bg



building  
box

133703

3  
20  
26.2

БИБЛИОТЕКА - УНСС

Инв. №



120000133701

КАК ДА СЪЗДАДЕШ ЕКИП ЗА МИЛИОНИ

- © Издателство „БИЛДИНГ БОКС БЪЛГАРИЯ“ ЕООД
- © Димитър Калайджиев, автор
- © Здравка Будинова – Zdravolina, дизайнер на корицата

Редактор: Петя В. Димитрова  
Компютърен дизайн: Анна Георгиева – Андра

Всички права за разпространение на книгата са запазени! Не се разрешава копирането или възпроизвеждането на книгата или на части от нея без писменото разрешение на „БИЛДИНГ БОКС БЪЛГАРИЯ“ ЕООД.

Година на издаване: 2024 г.

ISBN: 978-619-92129-5-0

БИБЛИОТЕКА  
УНСС  
СОФИЯ

С№ 114605

# КАК ДА СЪЗДАДЕШ ЕКИП ЗА МИЛИОНИ



ЦЯЛОСТНА СТРАТЕГИЯ  
ЗА ПРИВЛИЧАНЕ, ЗАДЪРЖАНЕ  
И МОТИВАЦИЯ

**НЕ СЕ ИЗНАСЯ**

София, 2024

# СЪДЪРЖАНИЕ

---

---

<b>Моята история</b>	<b>6</b>
<b>I. МАЙНДСЕТ</b>	<b>14</b>
1. Започни от себе си!	14
2. Предприемач, мениджър и/или техник	21
<b>II. ПРИВЛИЧАНЕ И ЗАДЪРЖАНЕ НА КАДРИ</b>	<b>30</b>
1. <b>Канали за набиране на кадри</b>	<b>30</b>
<i>Jobs.bg</i> и всички производни	31
Лична сфера на влияние, препоръки и директен маркетинг	40
<i>Headhunting</i>	43
Личен бранд и социални мрежи	45
Общност	51
Обучения и семинари за доквалификация	52
2. <b>Етапи на одобрението за наемане</b>	<b>56</b>
Настройката	57
1. етап – телефонен разговор	63
2. етап – първа физическа среща	66
3. етап – интервю	70
4. етап – пробен ден	72
Обратна връзка от новия колега	75
3. <b>Обучение и въвеждане</b>	<b>77</b>
Период на въвеждане	77
Причини за напускане на работа	79
Обучителна стратегия	86
<b>III. ЕФЕКТИВЕН МЕНИДЖМЪНТ</b>	<b>94</b>
1. <b>Комуникация със служителите</b>	<b>94</b>
Внедряване на промени	94
Оперативки	98
Какви са целите на оперативката?	104
Лични срещи	111

<b>2. Осъществяване на целите и визията</b>	<b>121</b>
Ролята на ЗАЦЮ, КАК и КАКВО	121
Разпределение на задачите и отговорностите	125
Нарушаване на правилата и саботажи	128
Поощрения и игри	132
<b>3. Делегиране вместо абдикиране</b>	<b>143</b>
Проклятието на техника-мениджър	143
Франчайз и разширяване на бизнеса	151
Делегиране на високо ниво	155
<b>IV. БОНУС РАЗДЕЛ. МАРКЕТИНГ</b>	<b>164</b>
<b>1. Петте П-та</b>	<b>168</b>
1. Пазар	168
2. Предложение	173
3. Послание	174
4. Продажбена фуния	176
5. Примамка	179
<b>2. Нива на осъзнатост на клиента</b>	<b>184</b>
1. НЕ знам, че имам проблем	185
2. Осъзнавам, че имам проблем	185
3. Осъзнавам, че имам проблем, и вече търся решение	187
4. Знам кои хора предлагат решение на моя проблем и се чудя от кого да купя	188
5. Вече купих от X и пробвам да реша проблема с него	189
Различни послания за различните нива на осъзнатост	190
<b>ПРЕДИ ФИНАЛА</b>	<b>196</b>
<b>Кога е най-добрият момент да стартираш бизнес?</b>	<b>196</b>
<b>ПОСЛЕДЕН БОНУС</b>	<b>204</b>