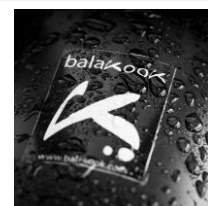


NÁZEV PŘÍPADOVÉ STUDIE: BALAKOOK – COVID-19, Emoční plat

Název organizace:

BALAKOOK

<https://balakook.com/tienda/>



Země a odvětví organizace:

Španělsko, sportovní odvětví

Typ organizace:

- Obchodní společnost

Velikost organizace:

- Malá

Krátký popis organizace:

BALAKOOK je malá společnost působící v oblasti sportu v Andalusii se sídlem v Granadě.

Představte si místo, kde se můžete setkat a popovídat si o kolech, dát si drink, poslechnout si hudbu nebo se podívat na nejlepší cyklistická videa, a to vše obklopené tou nejlepší atmosférou. To je náš sen a nyní se stal skutečností. Podnikli jsme kroky k jeho vytvoření a nyní vám představujeme obchod, na který jste čekali.

Balakook má více než 350 metrů čtverečních plochy, na které najdete vystavená jízdní kola a příslušenství a také rozsáhlé zázemí věnované montáži a opravám jízdních kol.

V Balakooku jsme cyklisti a víme, jak důležitá je údržba a oprava jízdních kol.

Hlavními aktivitami společnosti BALAKOOK jsou:

- nákup a prodej sportovního vybavení
- specializované poradenství v oblasti závodů
- jízdní kola

Balakook je mladá společnost, která se věnuje sportu, především cyklistice. Silniční cyklistika, horská kola, turistická kola pro všechny věkové kategorie.

Nabízíme také poradenství v oblasti biomechaniky a mechaniky jízdních kol.

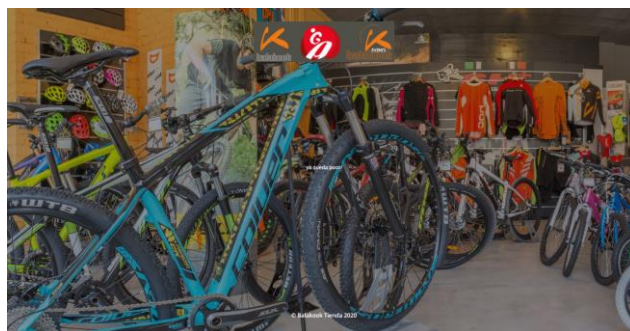
Jsme nadšenci do jízdních kol.

Náš tým tvoří 5 lidí, kteří se tělem i duší věnují naší vášni, jízdnímu kolu.

Krátký popis organizace:

Společnost Balakook se zrodila před devíti lety s úmyslem věnovat se tomu, co nás baví nejvíce, tedy světu dvou kol. Z koníčku se zrodil způsob obživy a my věříme, že není nic uspokojivějšího než pracovat na tom, co milujete.

Naše původní základna byla v Maraceně a před dvěma lety jsme se přestěhovali na naše současné místo, blízko přírodě, abychom mohli nabídnout podporu a pomoc všem, kteří se chystají na silniční nebo horskou trasu.



V Balakooku nabízíme následující služby:

- Obchod
- Dílna
- Myčka aut
- Autodílna
- Šatna
- Úschovna kol
- Půjčovna
- Bikefitting
- Fyzioterapeut
- Chiromasáž
- Biomechanické studie

V této případové studii chceme přidat hodnotu vnější motivaci a emočnímu platu. Musíme vzít v úvahu, že situace firmy byla na začátku pandemie poměrně komplikovaná.

Nové místo naší firmy s novou investicí, stěhování z vesnice Maracena do města Granada, a právě v tomto kontextu nás zasáhla pandemie Covid 19. Museli jsme uzavřít prodejnu pro veřejnost a soustředili jsme se hlavně na dílnu a telefonický prodej. V tomto období nejistoty jsme se zaměřili na zviditelnění naší činnosti, aby si lidé uvědomili, jak důležité jsou outdoorové sporty v boji proti viru. I v situaci nejistoty jsme našli příležitost, která nám byla umožněna, protože milujeme to, co děláme, a milujeme sport na dvou kolech.

Je snadné šířit naši vášeň, protože jsme zapálení pro sport. Začali jsme prodávat hodně kol, lidé začali používat kola nejen jako prostředek pro volný čas, ale také jako dopravní prostředek. Lidé si začali uvědomovat, že je to bezpečné z hlediska nákazy virem, ekologické a dostupné pro každého.

Neměli bychom zapomínat, že v situaci, jako je ta současná, se nás všech zmocnil strach a nejistota, obavy o zdraví našich blízkých a nejistota v zaměstnání.

Klíčová slova:

Motivace, sebemotivace, proaktivita, pracovní atmosféra

PROFIL PŘÍPADOVÉ STUDIE

DETAILNÍ POPIS

Manažer a majitel firmy Santi G. nám ukazuje, že zvládnout tuto situaci jako podnikatel nebylo jednoduché a že podnikatel musí vědět, že bude muset podstoupit rizika a že se s nimi bude muset neustále potýkat. V tomto smyslu, jak jsme viděli, budou vždy existovat neočekávané události nebo situace, které nebudete moci ovlivnit a se kterými se budete muset naučit vypořádat.

Nejistota, která vznikla v souvislosti s COVID-19, je jednou z nich, ale naše motivace k práci a láska, kterou chováme ke sportu na dvou kolech, nám umožnily, abychom jako společnost rostli a mohli poskytovat cestovní a sportovní služby stovkám lidí. Podle slov Cristiana Jimeneze, vedoucího prodejny, bylo velkou motivací cítit se v práci šťastný, uvědomovat si, že děláme radost jiným lidem, kteří mají rádi cyklistiku stejně jako my. Nejde ani tak o vydělané peníze, ale o pocit, že vytváříme komunitu, kterou spojují ti, které máme rádi, a tím zlepšujeme své snahy o profesní i osobní realizaci.

Jak jsme již naznačili výše, klíčovým faktorem, který nám umožnil překonat nepřízeň osudu, byla odolnost. Od chvíle, kdy byly uzavřeny veškeré nedůležité prodejny, jsme věřili, že prostřednictvím cyklistiky dokážeme vytvořit bezpečné prostředí pro ježdění. A právě na této víře jsme založili naši komunikaci na sociálních sítích, museli jsme dát našim zákazníkům najevo, že jsme tu pro ně, a přijali jsme všechna nezbytná bezpečnostní opatření, aby se náš obchod stal bezpečným místem, co se týče viru.

- **Týmová práce.** Santi a Cristian Jimenez nám vysvětlili změnu perspektivy týmové práce: „*museli jsme být přesnější a optimalizovat čas. Velmi pozitivní bylo, že jsme všichni dokázali plnit všechny úkoly, od zvednutí telefonu, účasti na nákupu, jízdy na kole nebo pomoci v dílně. Snažili jsme se o to, aby tým měl pocit, že něčím pozitivním přispěl, aby cítil uspokojení z úsilí, které vynaložil.*“
- **Osobní uznání.** Tým se vždy cítil jednotný a vždy byl uznáván jako cenný zdroj společnosti, což v něm také vzbuzovalo onu vnitřní motivaci, protože se nejednalo o materiální uznání, ale o gratulaci a uznání dobře vykonané práce.
- **Podporovat úspěchy.** Společnost Balakook se snažila zvýšit vnitřní motivaci tým, že zaměstnancům připomínala jejich pozitivní úspěchy prostřednictvím příspěvků na Facebooku a prováděla společné aktivity, například jízdu na kole s celým týmem. Stručně řečeno, abychom co nejvíce využili vnitřní motivaci každého zaměstnance, snažili jsme se dosáhnout spojení a rovnováhy mezi uspokojováním osobních potřeb každého zaměstnance s obecným nebo společným prospěchem společnosti.
- **Delegujte a dávejte více odpovědnosti.** Podle Santiho, majitele společnosti Balakook, je pro tým pozitivní nabídnout možnost převzít důležitější funkce, které znamenají větší zodpovědnost, přimět je podílet se na strategických rozhodnutích a konzultovat je, protože i oni mají zájem na zlepšení podniku. To je zase inspiruje k tomu, aby ze sebe vydali to nejlepší a svůj talent. Nejde o to, abyste měli ve firmě větší odpovědnost, abyste si vydělali více peněz, ale o to, abyste zvýšili své aspirace na profesní a osobní uplatnění.

VYSVĚTLENÍ

Tým firmy Balakook a jeho manažer Santi měli zkušenosti jako prodejní poradci a konzultanti v oblasti kol a vše jim dobře fungovalo. Ale situace, která vyplynula z pandemie COVID-19, v nás zanechala realitu nejistoty, v níž

jediným způsobem, jak se s ní vypořádat, bylo uvědomit si, že naší prací je poskytovat lidem štěstí v jejich volném čase. V tomto smyslu nejsme prodejci kol, jsme prodejci okamžiků štěstí spolu s kolem; a to je k nezaplacení.



Poučení, které bychom chtěli ukázat, je, že je snazší dostat se ze špatné situace, když máte rádi práci, kterou děláte. A v tomto smyslu musí být manažer podporující, aby se všichni pracovníci cítili součástí týmu, aby se jim kromě vlastní motivace dostalo i emočního platu. Musí je přimět k účasti a k tomu, aby byli součástí týmu. Proto jsme tuto kompetenci vyzdvihli výše. To vyžaduje, aby se podnik staral o zaměstnance: pokud se politika podniku nestará o blaho svých zaměstnanců, o vytváření dobrého pracovního prostředí, o oceňování svých zaměstnanců, to vše má nakonec negativní vliv i na toho nejmotivovanějšího pracovníka. Po celou dobu pandemie si náš tým podával ruku, pomáhal si navzájem a byl přítomen a pozorný k životům a rodinám všech zaměstnanců, včetně našich zákazníků.

Existuje mnoho firem a poskytovatelů služeb v oblasti jízdních kol, ale naši zaměstnanci jsou zákazníkům k dispozici a v mnoha případech mezi nimi panují přátelské vztahy. Je to proto, že nám záleží na spokojenosti zákazníka, protože ta je součástí naší spokojenosti.

Bezprostřední situace pandemie COVID-19 pro nás byla výzvou, museli jsme lidem ukázat, jak je outdoorový sport důležitý a že i přes potíže jde život dál. V tomto prostředí si musíme všichni navzájem pomáhat a podporovat místní obchod.

V tom spočíval úspěch naší práce a naší společnosti, týmová práce, uznání práce a emoční plat i vnitřní motivace.

CÍLE

Cílem společnosti a organizace Balakook bylo dostat se z nastalé situace v období nejistoty se zárukou, že se podaří udržet pracovní místa našich zaměstnanců a zabránit bankrotu společnosti.

Úspěch naší společnosti po pandemické nejistotě je založen především na následujících pilířích:

- **Týmová práce**
- **Bezpečnostní opatření**
- **Podpora jednoty mezi zaměstnanci tím, že jsou zapojeni do událostí**
- **Flexibilní pracovní prostředí**
- **Podpora sociálních sítí; všichni naši zaměstnanci pracovali jako "komunitní manažeři", kteří zveřejňovali exkurze a trasy a zviditelňovali volný čas na dvou kolech...**

To vše je založeno na zvyšování angažovanosti a zapojení zaměstnanců do společnosti.

Vytvoření dobrého pracovního prostředí pro zaměstnance je klíčem ke zvýšení motivace a výkonnosti týmu společnosti.

DOPAD

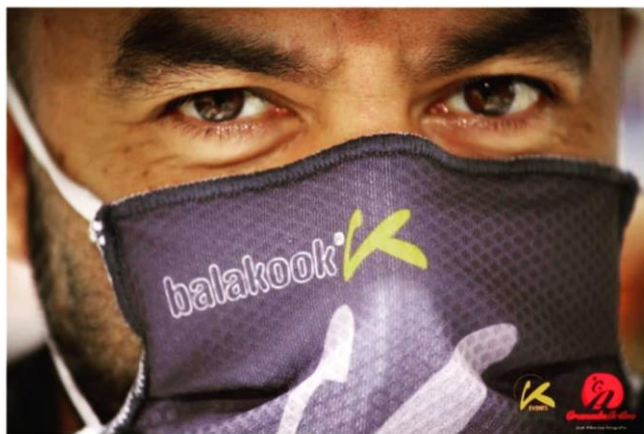
Santiago se snažil vytvořit rovnováhu mezi vlastní motivací každého zaměstnance k růstu a seberealizaci a jeho podporou společností vytvořením týmu, který by působil proti vnějším faktorům, jež mohou mít na posílení této motivace spíše negativní vliv, jako je nejistota pandemie spojená s uzavřením prodejen. Za tímto účelem jsme zjistili tyto klíčové faktory:

- **Zaměstnanci pracují usilovněji, když vidí, že vedení společnosti má zájem o jejich blaho a budování týmu.**
- **Když je zaměstnanci svěřena odpovědnost a rozhodování, rozvíjí se u něj pocit sounáležitosti s firmou a cítí se v práci motivován, bude podávat lepší výkony.**
- **"Rodinné" pracovní prostředí, aby se zaměstnanec cítil dobře.**
- **Povzbuzení zaměstnanců, aby chtěli dosáhnout svých rozvojových cílů a dodržovat strategii, do které se cítí být zapojeni.**
- **Seberealizace a osobní růst zaměstnanců společnosti Balakook.**

ZÍSKANÉ POZNATKY

Javier Gil se naučil, že motivace uvnitř organizace hraje zásadní roli, protože umožňuje zvýšit potenciál každého pracovníka a uspokojit jeho osobní cíle a zároveň cíle společnosti.

Pokud neexistuje dobrá motivace, může se to odrazit v chování pracovníků, což v některých případech způsobuje pracovní stres, který následně ovlivňuje samotnou společnost, vede ke špatným pracovním výkonům a ovlivňuje cíle.



Ze všech těchto zkušeností COVID-19 je zřejmé, že motivace ve firmě hraje zásadní roli, protože umožňuje nejen zvýšit potenciál každého pracovníka, což mu umožňuje uspokojit jeho osobní cíle a zároveň cíle firmy, ale také dokázat bojovat proti nepříznivým vlivům, s jakými jsme se setkali například při uzavření podniku.

Když u zaměstnance není dobrá motivace, každá obtíž se jeví jako největší problém na světě, zejména pokud existuje nejistota zaměstnání. Pokud motivace pracovníka není pouze finanční, ale je vytvářena i jeho emoční mzdou, je snazší takového pracovníka podporovat v nejisté situaci. To se může projevit v

chování pracovníků, což v některých případech způsobuje pracovní stres, který má následně vliv na samotný podnik, způsobuje nízkou pracovní výkonnost a ovlivňuje cíle organizace. Na druhou stranu, pokud existuje dobrá motivace, dochází mimo jiné k pozitivnějším výsledkům, lepším pracovním vztahům, vyšší efektivitě. Společnost BALAKOOK proto dbá na motivaci svých zaměstnanců, která má spolu s osobní motivací každého z nich velký vliv na vytváření pracovního prostředí příznivého pro osobní cíle každého zaměstnance i společnosti. Dalším poznatkem, který si osvojil a který se snaží uplatňovat ve společnosti BALAKOOK, je podpora teambuildingu.

DOKUMENTACE



Prodavač Cristian Jimenez





BALAKOOK tým

