

GTD pentru Antreprenori

Sistem High-Leverage pentru Productivitate, Venit și Claritate

Fundament

**CE VALOARE GENEREZI
ACUM?**

1/10/100/1000



Principiul #1

- Nu gestionezi taskuri.
 - Gestionezi rezultate.

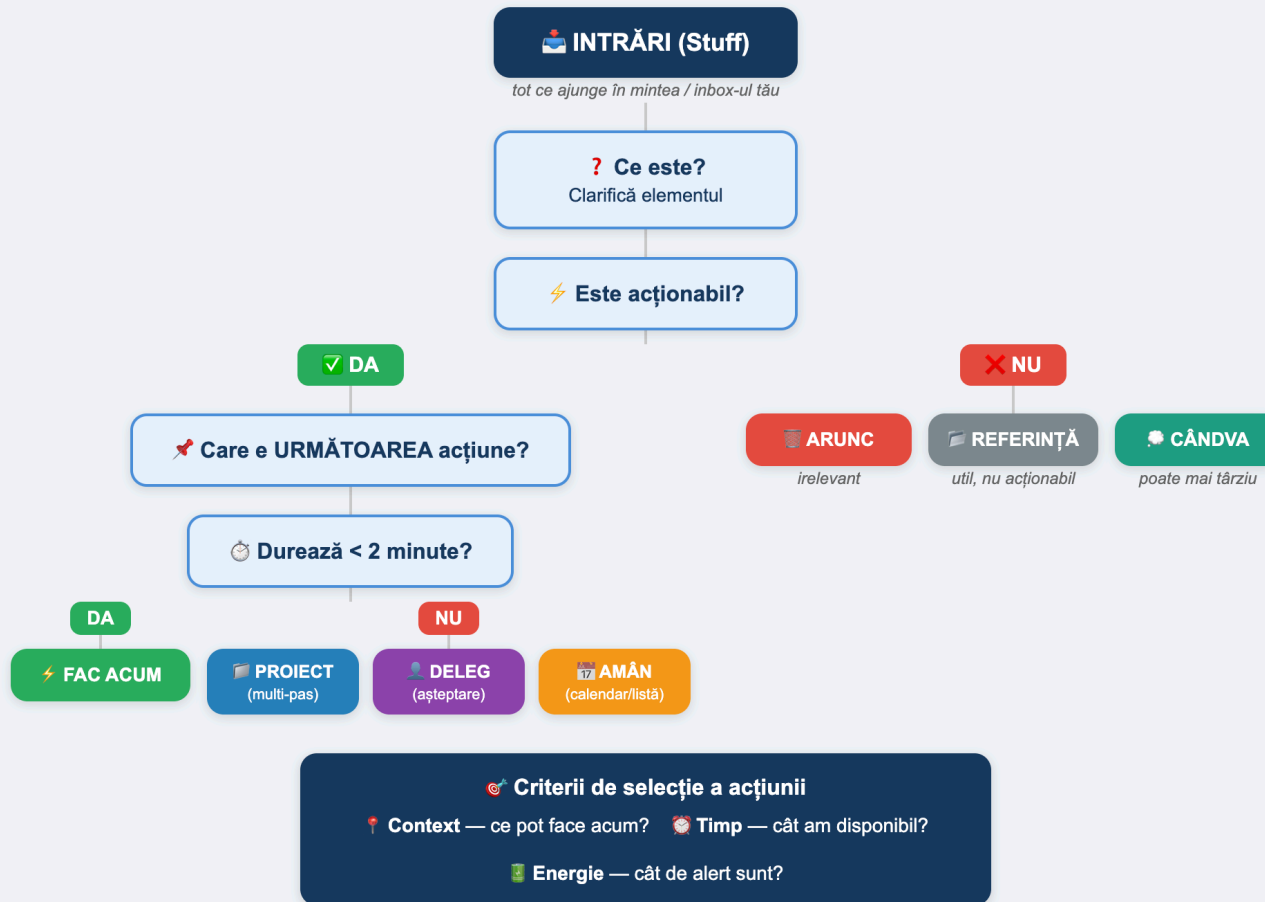
Focus pe:

- Conduce de venit
- Constructia de Active
- Stabilitate Operațională
- Eliminarea distragerilor

Structura Sistemului GTD

Schema GTD

Getting Things Done — Metodologia David Allen, simplificată în română



1. Capturează INTRARILE

Scop: să scoatem tot din cap și punem pe hârtie

- Golești complet mintea
- listezi toate proiectele, grijile, ideile, obligațiile
- externalizezi tot ce îți consumă energie mentală

Principiu: Mintea este pentru a genera idei, nu pentru a le stoca.

Regula de Aur

Ziua începe cu GENERARE DE VENITURI !!!

- Primele 2–3 ore = activități generatoare de venit.
- Fără email.
- Fără administrativ.

2. CLARIFICARE

Pentru fiecare item te întreb:

- ***Este acționabil?***

- Nu → Arhivă / Referință / Candva
- Da → Care este următoarea acțiune fizică?

- ***Este un singur pas sau mai multe?***

- Un pas → Următoarea acțiune
- Mai multe → Proiect (și definim prima acțiune)

Regula de aur: Dacă nu este definit următorul pas fizic, nu vei acționa.

3. ORGANIZARE PE LISTE

Separăm în:

- 📁 Proiecte (orice necesită >1 acțiune)
- ⚡ Next Actions (acțiuni fizice concrete)
- ⌚ Waiting For (aștept răspuns de la X)
- 📌 Someday/Maybe
- 📖 Referință

Apoi le organizăm pe contexte:

- @Laptop
- @Telefon
- @Acasă
- @Oraș
- @Gândire strategică

STRUCTURA LISTELOR

- VENITURI AZI (max 3 acțiuni)
 - Proiecte de creștere
 - Operațional
 - Timp de gândire/studiu
 - Cândva / Strategie

Definirea Corectă a ACTIUNILOR

Nu: 'Lucrez la vânzări'

- Da: 'Sun 5 lead-uri din lista X'
- Da: 'Scriu ofertă pentru client Y'
- Da: 'Outline capitole carte – 30 min'

Dacă nu este măsurabil, nu este acțiune.

4. REFLECTIE

Fac: Review săptămânal

- Verificare proiecte fără acțiuni următoare
- Curățare sistem
- Reprioritizare

Fără review → sistemul moare.

REFLECTIE (Săptămânală)

Antreprenor

Ce activitate a adus cei mai mulți bani?

- Ce pot dubla?
- Ce pot elimina?
- Ce pot delega?
- Business ≠ Job

Formula Prioritizării

Impact \times Leverage \div Energie

- Nu alegi ce e urgent.
- Alegi ce schimbă rezultatul.

