

Agenda

1. Wprowadzenie: Skąd wiemy, że kancelaria zarabia?

- Rozmowa wstępna z uczestnikami: co mierzą dziś, na czym opierają decyzje?
- Krótkie case study: jak dane zmieniają sposób myślenia o zarządzaniu.
- Czym różni się zarządzanie intuicyjne od opartego na danych?

Blok I – Analityka klientów i ich rentowności

2. Ćwiczenie etapowe: Czy nasz klient jest rentowny?

Etap 1 – Na piechotę: wartość faktur

- Praca w Excelu: suma faktur dla klientów A, B, C.
- Dyskusja: który klient „najlepszy”.
- Wniosek: wartość faktur nic nie mówi o rentowności.

Etap 2 – Faktury vs czas pracy

- Dodajemy kolumnę z czasem przepracowanym dla klienta.
- Obliczamy efektywną stawkę godzinową (przychód / czas).
- Wniosek: już coś wiemy – zaczyna się pojawiać obraz rentowności.

Etap 3 – Szczegółowa analiza „ubytków”

- Liczymy ręcznie: ile czasu nie zostało rozliczone, odrzucone, niezaakceptowane.
- Wniosek: to żmudne, trudne, niepewne – a i tak nie mamy pełnego obrazu.

3. Kontrast: Analityka klienta w WorkTime Expert

- Wgląd w dane o rentowności klientów i spraw.
- Analiza rozliczalności, efektywności, wartości stawki.
- Uporządkowane dane – dostępne od razu.
- Hashtagi do segmentacji.

4. Modele rozliczeń i ich wpływ na wyniki – analiza danych + strategia

- Omówienie modeli rozliczeń: godzinowy, ryczałt projektowy, ryczałt okresowy, success fee, modele mieszane.
- Jak dobrać model do klienta i typu sprawy na podstawie danych?
- Ćwiczenie: uczestnicy wybierają model rozliczenia na podstawie danych o sprawie.
- Pokaz: jak WorkTime Expert wspiera analizę opłacalności modelu.

Blok II – Analityka pracy zespołów i osób

5. 12 wskaźników czasu pracy – co kancelaria naprawdę robi z czasem?

- Przegląd danych: czas zarejestrowany, zaakceptowany, rozliczany, zapłacony.
- Jakie są typowe ubytki i na co zwracać uwagę?
- Pewnie zbieranie tych 12 czynników będzie strasznie pracochłonne?

6. KPI – nie tylko dla HR, ale dla partnerów i zespołów

Etap 1 – KPI na piechotę

- Excel: obliczamy ręcznie KPI (np. efektywność bilowalności, użycie).
- Dyskusja: które wskaźniki mają sens, co widać w danych.

Etap 2 – Krocząca i zespołowa analiza

- Analiza trendów w czasie (np. 3 miesiące).
- Porównania zespołów, kancelarii, specjalizacji.
- Wniosek: czasochłonne, trudne do utrzymania.

7. Kontrast: KPI w WorkTime Expert

- Gotowe zestawy KPI.
- Porównania między osobami, zespołami, klientami.

- Analiza trendów w czasie – bez dodatkowej pracy.
- Jak rejestrować czynności w WorkTime, żeby mieć 12 czynników.

Zakończenie

8. Z danych do decyzji – co robić dalej?

- Checklista: od czego zacząć analizę danych w kancelarii.
- Pomysły na szybkie wdrożenia.
- Sesja pytań i odpowiedzi.
- Zaproszenie do testu WorkTime Expert.