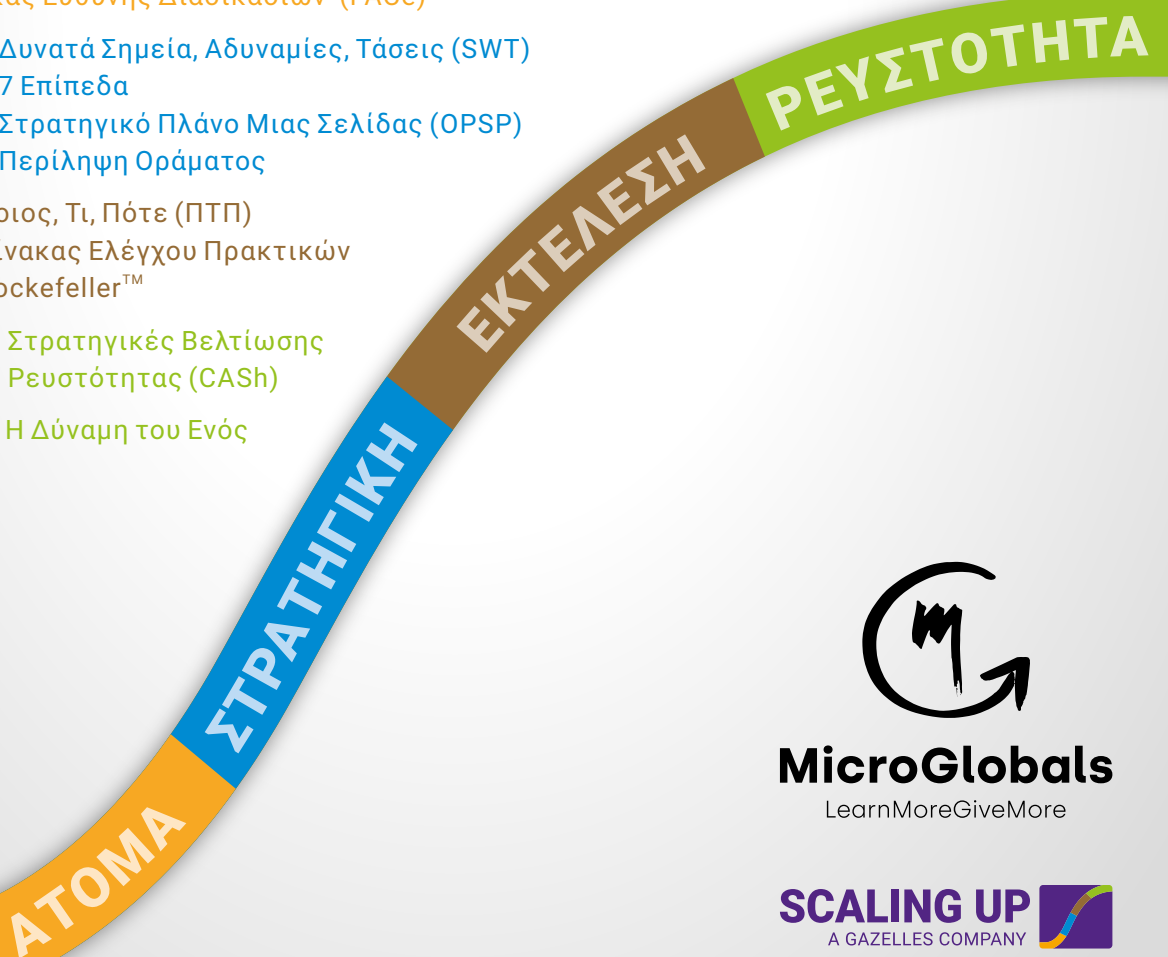


SCALING UP

ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ™

ΜΟΝΟΣΕΛΙΔΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

- **Άτομα:** Προσωπικό Πλάνο Μιας Σελίδας (OPPP)
Άτομα: Πίνακας Ευθύνης Λειτουργιών (FACe)
Άτομα: Πίνακας Ευθύνης Διαδικασιών (PACe)
- **Στρατηγική:** Δυνατά Σημεία, Αδυναμίες, Τάσεις (SWT)
Στρατηγική: 7 Επίπεδα
Στρατηγική: Στρατηγικό Πλάνο Μιας Σελίδας (OPSP)
Στρατηγική: Περίληψη Οράματος
- **Εκτέλεση:** Ποιος, Τι, Πότε (ΠΤΠ)
Εκτέλεση: Πίνακας Ελέγχου Πρακτικών Rockefeller™
- **Ρευστότητα:** Στρατηγικές Βελτίωσης Ρευστότητας (CASH)
Ρευστότητα: Η Δύναμη του Ενός



MicroGlobals

LearnMoreGiveMore

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY



Πλαίσιο Δυναμικής Ανάπτυξης, 4Α

Επιτυγχάνοντας Αποτελέσματα

Μία αποδεδειγμένα επιτυχημένη μέθοδος ανάπτυξης που εφαρμόζεται από χιλιάδες αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις για να φέρνουν **ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ**.

1 Αναπτυξιακοί Μοχλοί (με Επιταχυντές)

Coaching – Σύμβουλοι, Coaches
Μάθηση – Συνεχής Επιχειρηματική Κατάρτιση
Τεχνολογία – Σύστημα Διαχείρισης Ευθυνών

2 Απαιτήσεις (Ισορροπία)

Άτομα (Φήμη) – Εργαζόμενοι, Πελάτες, Μέτοχοι
Διαδικασία (Παραγωγικότητα) – Παραγωγή/Αγορά, Πώληση, Παρακολούθηση

3 Αρχές (Ρουτίνες)

Προτεραιότητες – Το πιο Σημαντικό Πράγμα
Δεδομένα – Ποιοτικά/ Ποσοτικά
Ρυθμοί Συναντήσεων – Καθημερινά, Εβδομαδιαία, Μηνιαία, Τριμηνιαία, Ετήσια

4 Αποφάσεις (Σωστές Ερωτήσεις)

Άτομα – Ικανοποίηση/Ευθύνη
Στρατηγική – Έσοδα/ Ανάπτυξη
Εκτέλεση – Κέρδος/ Χρόνος
Ρευστότητα – Οξυγόνο/ Επιλογές

! Αποτελέσματα

**2x Ρευστότητα • 3x Κερδοφορία • 10x Αποτίμηση •
Περισσότερος Χρόνος!**

Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____

		Σχέσεις	Επιτεύγματα	“Τελετές”	Δημιουργία Αξίας (€)
ΠΙΣΤΗ	10 – 25 Έτη (Φιλοδοξίες)				
ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ	1 Έτος (Δραστηριότητες)				
ΦΙΛΟΙ					
ΦΥΣΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ	90 Ημέρες (Δράσεις)	Έναρξη	Έναρξη	Έναρξη	Έναρξη
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ		Τέλος	Τέλος	Τέλος	Τέλος

Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____

- 1 Ονομάστε το άτομο που είναι υπόλογο για κάθε λειτουργία στην επιχείρηση
- 2 Υποβάλετε τις 4 ερωτήσεις στο τέλος της σελίδας σχετικά με τα ονόματα αυτού-ής/αυτών που αναθέσατε την κάθε λειτουργία
- 3 Απαριθμήστε τους Κύριους Δείκτες Απόδοσης (KPIs) για κάθε λειτουργία ευθύνης
- 4 Πάρτε τις οικονομικές καταστάσεις των αποτελεσμάτων Κέρδη/Ζημίες (P/L), Ισολογισμός (B/S) και Ταμειακές Ροές (Cash Flow) της επιχείρησής σας και αναθέστε σε συγκεκριμένα άτομα την ευθύνη παρακολούθησης για κάθε βασική γραμμή, κατόπιν εξάγετε τα κατάλληλα Αποτελέσματα/Συμπεράσματα για κάθε λειτουργία.

Λειτουργίες	1 Υπόλογο Άτομο	3 Βασικοί Δείκτες (Κύριοι Δείκτες Απόδοσης, KPIs)	4 Αποτελέσματα/Συμπεράσματα (P/L ή B/S)
Υπεύθυνος Επιχείρησης			
Μάρκετινγκ			
R&D/Καινοτομία			
Πωλήσεις			
Επιχειρησιακές Λειτουργίες			
Ταμείο			
Οικονομική Διαχείριση			
Διαχείριση Πληροφορικής			
Ανθρώπινο Δυναμικό			
Εξέλιξη Ταλέντων/ Μάθηση			
Υποστήριξη Πελατών			
Υπεύθυνοι Διευθύνσεων/Μονάδων			
• _____			
• _____			
• _____			
• _____			

- 2 Προσδιορίστε: 1. Περισσότεροι από ένας για κάθε θέση; 2. Ένα άτομο σε περισσότερες από μία θέσεις; 3. Κενές θέσεις; 4. Θα τον προσλαμβάνετε πάλι με ενθουσιασμό?

Ημερομηνία: _____

- [illegible]

Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____

Τάσεις

Ποιες είναι οι σημαντικές αλλαγές σε τεχνολογία, διανομή, καινοτομία προϊόντων, αγορές, καταναλωτές και κοινωνικές τάσεις ανά τον κόσμο που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τον κλάδο και τον οργανισμό σας;

Δυνατά Σημεία/Κύριες Ικανότητες

Ποια είναι τα εγγενή δυνατά σημεία της επιχείρησής τα οποία υπήρξαν η πηγή της επιτυχίας σας;

Αδυναμίες

Ποιες είναι οι εγγενείς αδυναμίες της εταιρίας σας που δεν είναι πιθανό να αλλάξουν;

Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____

Λέξεις που Σας Ανήκουν (Αναγνωρισιμότητα):
Αρένα και Υποσχέσεις του Brand:

Ποιος/Που (Κύριοι Πελάτες)	Τι (Προϊόντα και Υπηρεσίες)	Υποσχέσεις του Brand	Κύριοι Δείκτες Απόδοσης (KPIs)

Εγγύηση Υπόσχεσης του Brand (Καταλυτικός Μηχανισμός):
Στρατηγική Μίας ΦΡΑΣΗΣ (Το κλειδί στην κερδοφορία):
Δραστηριότητες Διαφοροποίησης (3-5 Τρόποι):
Παράγοντας Χ (10x - 100x Θεμελιώδες Πλεονέκτημα):
Κέρδος/Χ (Κινητήριος Μοχλός Δημιουργίας Αξίας):
BHAG®*(Στόχος για τα επόμενα 10-25 έτη):

*BHAG® «Μεγάλος Απαιτητικός Τολμηρός Στόχος» είναι καταχωρημένο σήμα των Jim Collins και Jerry Porras

Άνθρωποι (Μοχλοί Φήμης)

Εργαζόμενοι

Πελάτες

Μέτοχοι

1. _____

2. _____

3. _____
1. _____

2. _____

3. _____
1. _____

2. _____

3. _____

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΞΙΕΣ/ΠΙΣΤΕΥΩ (Πρέπει / Δεν Πρέπει)	ΣΚΟΠΟΣ (Γιατί)	ΣΤΟΧΟΙ (3-5 ΕΤΗ) (Που)	ΣΤΟΧΟΙ (1 ΕΤΟΥΣ) (Τι)																														
		<table><tr><td>Μελλοντική Ημερομηνία</td><td></td></tr><tr><td>Έσοδα</td><td></td></tr><tr><td>Κέρδος</td><td></td></tr><tr><td>Εμπ. Αξία Ετ./ Ρευστότητα</td><td></td></tr></table>	Μελλοντική Ημερομηνία		Έσοδα		Κέρδος		Εμπ. Αξία Ετ./ Ρευστότητα		<table><tr><td>Τέλος Έτους</td><td></td></tr><tr><td>Έσοδα</td><td></td></tr><tr><td>Κέρδος</td><td></td></tr><tr><td>Εμπ. Αξία Εταιρίας</td><td></td></tr><tr><td>Μ.Π. Κέρδους</td><td></td></tr><tr><td>Ρευστότητα/Cash</td><td></td></tr><tr><td>Είσπρ. Ημ.</td><td></td></tr><tr><td>Αποθ. Ημ.</td><td></td></tr><tr><td>Έσοδα/Εργαζόμενο</td><td></td></tr></table>	Τέλος Έτους		Έσοδα		Κέρδος		Εμπ. Αξία Εταιρίας		Μ.Π. Κέρδους		Ρευστότητα/Cash		Είσπρ. Ημ.		Αποθ. Ημ.		Έσοδα/Εργαζόμενο					
		Μελλοντική Ημερομηνία																															
		Έσοδα																															
		Κέρδος																															
		Εμπ. Αξία Ετ./ Ρευστότητα																															
Τέλος Έτους																																	
Έσοδα																																	
Κέρδος																																	
Εμπ. Αξία Εταιρίας																																	
Μ.Π. Κέρδους																																	
Ρευστότητα/Cash																																	
Είσπρ. Ημ.																																	
Αποθ. Ημ.																																	
Έσοδα/Εργαζόμενο																																	
	Ενέργειες Ζώντας τις Αξίες, Σκοπούς, BHAG®*	Βασικές Κλίσεις/Ικανότητες Προτεραιότητες 3-5 ετών	Καθοριστικές Πρωτοβουλίες Προτεραιότητες 1 έτους																														
	<table><tr><td>1</td><td></td></tr><tr><td>2</td><td></td></tr><tr><td>3</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td></td></tr><tr><td>5</td><td></td></tr></table>	1		2		3		4		5		<table><tr><td>1</td><td></td></tr><tr><td>2</td><td></td></tr><tr><td>3</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td></td></tr><tr><td>5</td><td></td></tr></table>	1		2		3		4		5		<table><tr><td>1</td><td></td></tr><tr><td>2</td><td></td></tr><tr><td>3</td><td></td></tr><tr><td>4</td><td></td></tr><tr><td>5</td><td></td></tr></table>	1		2		3		4		5	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
	Κέρδος ανά Χ	KPIs Υποσχέσεων του Brand	Κρίσιμος #: Άνθρωποι ή ΙΣ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου																														
	BHAG®*	Υποσχέσεις του Brand	Κρίσιμος #: Διαδικασία ή Κ/Ζ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου																														

Δυνατά Σημεία/ Κύριες Ικανότητες:

1. _____
2. _____
3. _____

Αδυναμίες:

1. _____
2. _____
3. _____

*BHAG® «Μεγάλος Απαιτητικός Τολμηρός Στόχος» είναι καταχωρημένο σήμα των Jim Collins και Jerry Porras



Διαδικασίες (Μοχλοί Παραγωγικότητας)

Παράγω/Αγοράζω
Προσφέρω (Πουλάω)
Παρακολουθώ

- | | | |
|----------|----------|----------|
| 1. _____ | 1. _____ | 1. _____ |
| 2. _____ | 2. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 3. _____ | 3. _____ |

ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΤΡΙΜΗΝΟΥ (Πώς)	ΘΕΜΑ (Τριμ./Ετήσιο)	ΕΥΘΥΝΕΣ (Ποιος/Πότε)																																				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Τρίμ.#</td><td></td></tr> <tr><td>Έσοδα</td><td></td></tr> <tr><td>Κέρδος</td><td></td></tr> <tr><td>Εμπ. Αξία Εταιρίας</td><td></td></tr> <tr><td>Μ.Π. Κέρδους</td><td></td></tr> <tr><td>Ρευστότητα/Cash</td><td></td></tr> <tr><td>Εισπρ. Ημ.</td><td></td></tr> <tr><td>Αποθ. Ημ.</td><td></td></tr> <tr><td>Έσοδα/Εργαζόμενο</td><td></td></tr> </table>	Τρίμ.#		Έσοδα		Κέρδος		Εμπ. Αξία Εταιρίας		Μ.Π. Κέρδους		Ρευστότητα/Cash		Εισπρ. Ημ.		Αποθ. Ημ.		Έσοδα/Εργαζόμενο		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Προθεσμία</td><td></td></tr> <tr><td>Μετρήσιμοι Στόχοι/Κρίσιμοι #</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Ορισμός Θέματος</td></tr> </table>	Προθεσμία		Μετρήσιμοι Στόχοι/Κρίσιμοι #		Ορισμός Θέματος		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">Οι Κύριοι Δείκτες Απόδοσης σας (KPIs)</th> <th style="text-align: center;">Στόχος</th> </tr> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 75%;"></td><td style="width: 20%;"></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> </table>	Οι Κύριοι Δείκτες Απόδοσης σας (KPIs)		Στόχος	1			2			3		
Τρίμ.#																																						
Έσοδα																																						
Κέρδος																																						
Εμπ. Αξία Εταιρίας																																						
Μ.Π. Κέρδους																																						
Ρευστότητα/Cash																																						
Εισπρ. Ημ.																																						
Αποθ. Ημ.																																						
Έσοδα/Εργαζόμενο																																						
Προθεσμία																																						
Μετρήσιμοι Στόχοι/Κρίσιμοι #																																						
Ορισμός Θέματος																																						
Οι Κύριοι Δείκτες Απόδοσης σας (KPIs)		Στόχος																																				
1																																						
2																																						
3																																						
Σταθερές Τριμηνιαίες Προτεραιότητες Ποιος <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 75%;"></td><td style="width: 20%;"></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> </table>	1			2			3			4			5			Πίνακας Αποτελεσμάτων Περιγράψτε και/η σχεδιάστε τον Πίνακα στο πλαίσιο αυτό	Οι Τριμηνιαίες Προτεραιότητές σας Ημερομηνία Υλοποίησης <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 5%;">1</td><td style="width: 75%;"></td><td style="width: 20%;"></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> </table>	1			2			3			4			5								
1																																						
2																																						
3																																						
4																																						
5																																						
1																																						
2																																						
3																																						
4																																						
5																																						

Κρίσιμος #: Άνθρωποι ή ΙΣ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου	Εορτασμός	Κρίσιμος #: Άνθρωποι ή ΙΣ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου
Κρίσιμος #: Διαδικασία ή Κ/Ζ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου	Επιβράβευση	Κρίσιμος #: Διαδικασία ή Κ/Ζ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου

Τάσεις

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |

Όνομα Επιχείρησης: _____

Ημερομηνία: _____

Βασικές Αξίες	Σκοπός	Υποσχέσεις του Brand
BHAG®*		
Στρατηγικές		Προτεραιότητες
3-5 Έτη	1 Έτος	Τρίμηνο

Το Όνομά Σου: _____

Οι Κύριοι Δείκτες Απόδοσης σου		Στόχος	Οι Τριμηνιαίες Προτεραιότητες σου		Ημερομηνία Υλοποίησης
1			1		
2			2		
3			3		
			4		
			5		

Κρίσιμος #: Άνθρωποι ή ΙΣ

■ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου

Κρίσιμος #: Διαδικασία ή Κ/Ζ

■ Μεταξύ πράσινου και κόκκινου

*BHAG® «Μεγάλος Απαιτητικός Τολμηρός Στόχος» είναι καταχωρημένο σήμα των Jim Collins και Jerry Porras

Ημερομηνία: _____

[illegible]



Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____

1. Η εκτελεστική ομάδα είναι υγιής και «ευθυγραμμισμένη».

- ☐ Τα μέλη της ομάδας κατανοούν τις μεταξύ τους διαφορές, προτεραιότητες και στυλ.
- ☐ Η ομάδα συναντάται συχνά (εβδομαδιαίως κατά προτίμηση) για στρατηγική σκέψη.
- ☐ Η ομάδα συμμετέχει σε διαρκή εκπαίδευση στελεχών (συστήνεται μηνιαίως).
- ☐ Η ομάδα έχει την ικανότητα να συμμετέχει σε εποικοδομητικά debate και όλα τα μέλη να αισθάνονται άνετα με την συμμετοχή τους.

2. Όλοι είναι «ευθυγραμμισμένοι» με το #1 στόχο που πρέπει να επιτευχθεί το τρέχον τρίμηνο ώστε να προχωρήσει μπροστά η εταιρεία.

- ☐ Ορίζεται ο Κρίσιμος Αριθμός για να προχωρήσει μπροστά η εταιρεία το τρέχον τρίμηνο.
- ☐ Ορίζονται οι 3-5 Προτεραιότητες (Θεμέλια) που στηρίζουν τον Κρίσιμο Αριθμό και τοποθετούνται κατά σειρά για το τρίμηνο.
- ☐ Ένα Τριμηνιαίο Θέμα και Εορτασμός/Επιβράβευση ανακοινώνονται σε όλους τους εργαζόμενους, δίνοντας ζωή στον Κρίσιμο Αριθμό.
- ☐ Το Τριμηνιαίο Θέμα/Κρίσιμος Αριθμός αναρτώνται σε όλη την εταιρεία και οι εργαζόμενοι γνωρίζουν την πρόοδο της εβδομάδας.

3. Ο ρυθμός επικοινωνίας είναι καθιερωμένος και η πληροφορία «ρέει» σε όλη την εταιρεία με ακρίβεια και ταχύτητα.

- ☐ Όλοι οι εργαζόμενοι συμμετέχουν στην καθημερινή συνάντηση που διαρκεί 15 λεπτά το πολύ.
- ☐ Όλες οι ομάδες έχουν εβδομαδιαίες συναντήσεις.
- ☐ Τα μεσαία και ανώτερα στελέχη συναντώνται για μία ημέρα γνώσης, λύσης μεγάλων προβλημάτων και ανταλλαγής DNA κάθε μήνα.
- ☐ Τα μεσαία και ανώτερα στελέχη συναντώνται τριμηνιαίως και ετησίως εκτός γραφείων για να συζητήσουν τις 4 Αποφάσεις.

4. Κάθε πτυχή της εταιρείας έχει ένα άτομο υπόλογο για να διασφαλίζει την επίτευξη των στόχων.

- ☐ Ο Πίνακας Ευθύνης Λειτουργιών (FACe) ολοκληρώνεται (τα σωστά άτομα κάνουν τα σωστά «πράγματα» σωστά)
- ☐ Κάθε γραμμή των οικονομικών καταστάσεων έχει έναν υπεύθυνο.
- ☐ Κάθε μία από τις 4-9 διαδικασίες στον Πίνακα Ευθύνης Διαδικασιών (PACe) ανατίθεται σε συγκεκριμένο άτομο.
- ☐ Κάθε Βασική Δυναμική και Ικανότητα των επόμενων 3-5 ετών παρακολουθείται από ειδικούς ή από μέλη της Συμβουλευτικής Επιτροπής αν δεν υπάρχει η γνώση εσωτερικά.

5. Η ενημέρωση και συλλογή πληροφοριών από τους εργαζόμενους για τον εντοπισμό εμποδίων και ευκαιριών είναι συνεχής.

- ☐ Όλα τα μεσαία και ανώτερα στελέχη συμμετέχουν σε συζήτηση «Αρχίζω/Σταματάω/Διατηρώ» με τουλάχιστον έναν εργαζόμενο εβδομαδιαίως.
- ☐ Το περιεχόμενο των συζητήσεων με τους εργαζόμενους γνωστοποιείται στην εβδομαδιαία συνάντηση των στελεχών.
- ☐ Οι γνώσεις των εργαζομένων σχετικά με τα εμπόδια και τις ευκαιρίες συλλέγονται εβδομαδιαίως.
- ☐ Μία ομάδα στελεχών μεσαίου επιπέδου είναι υπεύθυνη για την κατανόηση, επίλυση και επικοινωνία διαδικασιών σε ότι αφορά εμπόδια και ευκαιρίες.

6. Η αναφορά και ανάλυση των παρατηρήσεων από τους πελάτες είναι το ίδιο συχνές και ακριβείς όπως των οικονομικών στοιχείων.

- ☐ Όλα τα μεσαία και ανώτερα στελέχη συμμετέχουν σε συζήτηση των 4Ε με τουλάχιστον έναν τελικό χρήστη την εβδομάδα.
- ☐ Οι γνώσεις που αποκομίζονται στις συζητήσεις με τους πελάτες μοιράζονται με τα στελέχη στην εβδομαδιαία συνάντηση.
- ☐ Όλοι οι εργαζόμενοι συμμετέχουν στην συλλογή πληροφοριών από τους πελάτες.
- ☐ Μία ομάδα μεσαίων στελεχών είναι υπεύθυνη για την ολοκλήρωση του κύκλου των επαφών και των πληροφοριών που λαμβάνονται από τις αντιδράσεις των πελατών.

7. Οι Βασικές Αξίες και ο Σκοπός είναι «ζωντανά» στην εταιρεία.

- ☐ Οι Βασικές Αξίες ανακαλύπτονται, ο Σκοπός είναι ξεκάθαρος και αμφότερα είναι γνωστοποιημένα σε όλους τους εργαζόμενους.
- ☐ Όλα τα μεσαία και ανώτερα στελέχη ανατρέχουν στις Βασικές Αξίες και τον Σκοπό όταν επιβραβεύουν ή επιπλήττουν.
- ☐ Οι διαδικασίες και ενέργειες της Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού ευθυγραμμίζονται με τις Βασικές Αξίες και τον Σκοπό (προσλήψεις, προσανατολισμός, αξιολόγηση, αναγνώριση κλπ).
- ☐ Οι ενέργειες που ενισχύουν τις Βασικές Αξίες και το Σκοπό της εταιρείας αναγνωρίζονται και εφαρμόζονται κάθε τρίμηνο.

8. Οι εργαζόμενοι μπορούν να διατυπώσουν τα ακόλουθα βασικά συστατικά της Στρατηγικής της εταιρείας με ακρίβεια.

- ☐ Το Μεγάλο Απαιτητικό Τολμηρό Στόχο (BHAG®): Η πρόοδος είναι ορατή και παρακολουθείται.
- ☐ Κύριους Πελάτες: Το προφίλ τους σε 25 λέξεις ή λιγότερες.
- ☐ Τις 3 Υποσχέσεις που συνδέονται με το Brand και τους αντίστοιχους ΚΔΑ (KPIs) σε εβδομαδιαία βάση.
- ☐ Σύντομη περιγραφή εταιρείας/προϊόντος: Πειστική απάντηση στο «Τι κάνει η εταιρεία σας»

9. Όλοι οι εργαζόμενοι μπορούν να απαντήσουν ποσοτικά στην ερώτηση εάν είχαν μια αποτελεσματική ημέρα ή εβδομάδα (Στήλη 7 στο Στρατηγικό Πλάνο μιας Σελίδας - OPSP).

- ☐ 1 ή 2 ΚΔΑ (KPIs) αναφέρονται σε εβδομαδιαία βάση για κάθε ρόλο/άτομο.
- ☐ Κάθε άτομο έχει 1 Κρίσιμο Αριθμό που ευθυγραμμίζεται με τον Κρίσιμο Αριθμό της εταιρείας για το τρίμηνο (απλό και ξεκάθαρο).
- ☐ Κάθε άτομο/ομάδα έχει 3-5 Τριμηνιαίες Προτεραιότητες οι οποίες ευθυγραμμίζονται με αυτές της εταιρείας.
- ☐ Όλα τα μεσαία και ανώτερα στελέχη έχουν έναν coach (ή συνάδελφο coach) που τους καθιστούν υπόλογους για αλλαγές συμπεριφοράς.

10. Ο γενικότερος σχεδιασμός και η απόδοση της εταιρείας είναι ορατά σε όλους.

- ☐ Καθιερώνεται μία «αίθουσα επιχειρήσεων» για εβδομαδιαίες συναντήσεις (με προσωπική ή ηλεκτρονική παρουσία).
- ☐ Βασικές Αξίες, Σκοπός και Προτεραιότητες αναρτώνται σε όλη την εταιρεία.
- ☐ Πίνακες αποτελεσμάτων υπάρχουν παντού και παρουσιάζουν την τρέχουσα πρόοδο σε σχέση με τους ΚΔΑ (KPIs) και τους Κρίσιμους Αριθμούς.
- ☐ Εφαρμόζεται σύστημα παρακολούθησης και διαχείρισης της συνεχής ροής και μετακύλισης Προτεραιοτήτων και ΚΔΑ (KPIs).

Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____



A Τρόποι βελτίωσης του Κύκλου Πωλήσεων

1			
2			
3			
4			
5			

B Τρόποι βελτίωσης του Κύκλου Κατασκευάζω/Παράγω & Αποθεματοποιώ

1			
2			
3			
4			
5			

C Τρόποι βελτίωσης του Κύκλου Παράδοσης

1			
2			
3			
4			
5			

D Τρόποι βελτίωσης του Κύκλου Τιμολόγησης και Πληρωμής

1			
2			
3			
4			
5			

Όνομα: _____

Ημερομηνία: _____

Η Δύναμη του Ενός σας	Καθαρή Ταμειακή Ροή €	Κέρδη προ Τόκων και Φόρων (EBIT €)
Η Τρέχουσα Θέση σας		

Η Τρέχουσα Θέση σας	Αλλαγή που θα θέλατε να κάνετε	Ετήσιο αντίκτυπο στην Ρευστότητα €	Αντίκτυπο στα Κέρδη προ Τόκων και Φόρων (EBIT €)
Αύξηση Τιμής %	%		
Αύξηση Όγκου Πωλήσεων %	%		
Μείωση Κόστους Πωληθέντων Προϊόντων %	%		
Μείωση Γενικών Εξόδων%	%		
Μείωση Ημερών στους Χρεώστες	Ημέρα (ες)		
Μείωση Ημερών στα Αποθέματα	Ημέρα (ες)		
Αύξηση των Ημερών στους Πιστωτές	Ημέρα (ες)		

Το Αντίκτυπο της Δύναμης του Ενός σας

--	--

Η Δύναμη του Ενός σας	Καθαρή Ταμειακή Ροή €	Κέρδη προ Τόκων και Φόρων EBIT €
Η Προσαρμοσμένη Θέση σας		

Σημειώσεις:

Σημειώσεις:

Σημειώσεις:

Σημειώσεις:

Σημειώσεις:



MicroGlobals

LearnMoreGiveMore

SCALING UP 
A GAZELLES COMPANY