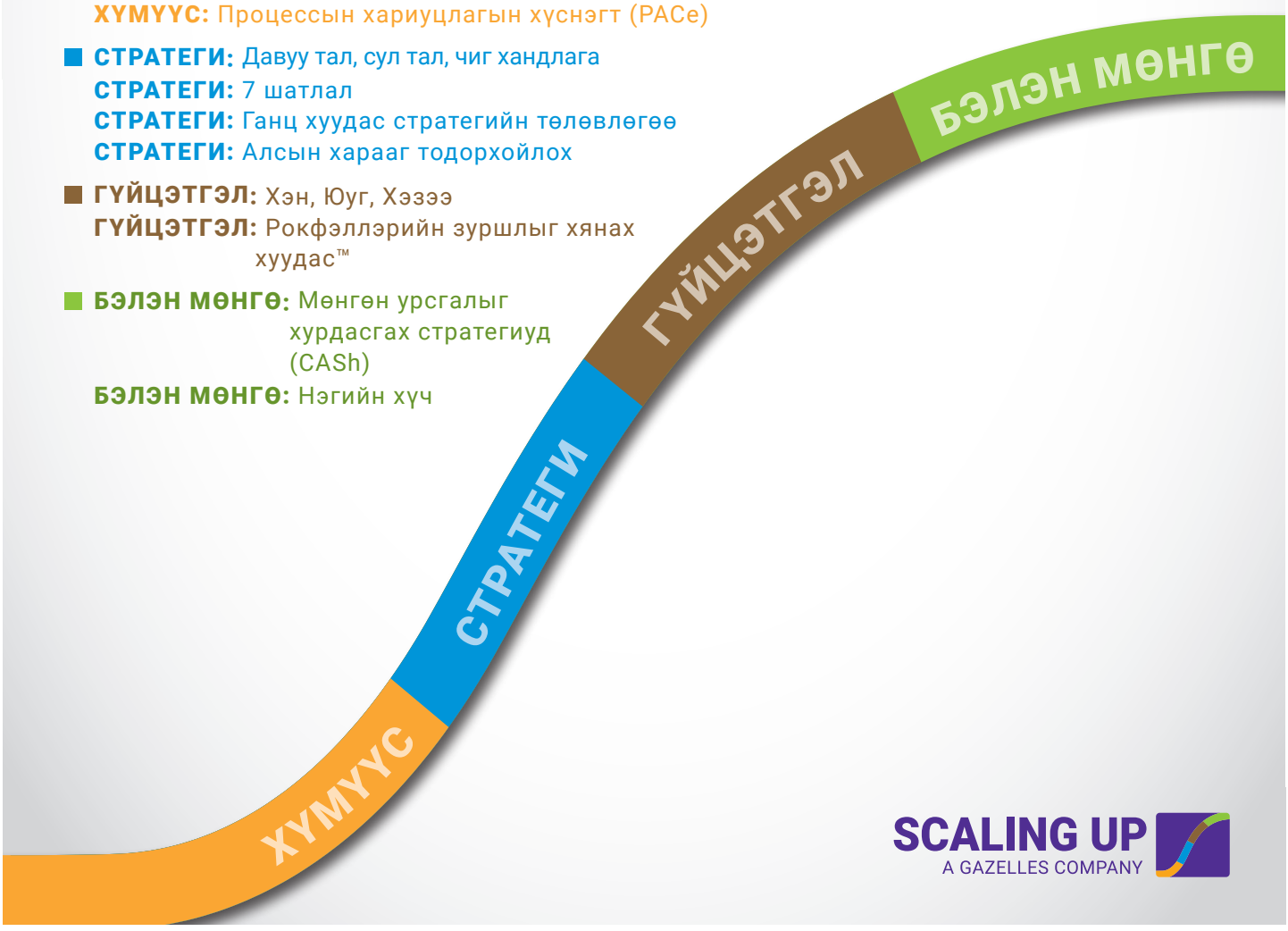
ӨСӨЛТИЙН АРГА ТЕХНИКҮҮД

БИЗНЕСЭЭ ӨРГӨЖҮҮЛЭХЭД ХЭРЭГЛЭХ НЭГ ХУУДАС АРГА ТЕХНИКҮҮД

- **ХҮМҮҮС:** Ганц хуудас хувь хүний төлөвлөгөө (OPPP)
  ХҮМҮҮС: Ажил үүргийн хариуцлагын хүснэгт (FACe)
  ХҮМҮҮС: Процессын хариуцлагын хүснэгт (PACe)
- **СТРАТЕГИ:** Давуу тал, сул тал, чиг хандлага
  СТРАТЕГИ: 7 шатлал
  СТРАТЕГИ: Ганц хуудас стратегийн төлөвлөгөө
  СТРАТЕГИ: Алсын харааг тодорхойлох
- **ГҮЙЦЭТГЭЛ:** Хэн, Юуг, Хэзээ
  ГҮЙЦЭТГЭЛ: Рокфэллэрийн зуршлыг хянах хуудас™
- **БЭЛЭН МӨНГӨ:** Мөнгөн урсгалыг хурдасгах стратегиуд (CASh)
  БЭЛЭН МӨНГӨ: Нэгийн хүч



SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

Scaling Up-ийн 4D буюу дөрвөн "Х"-ийн бүтэц

Өсөн томорч буй олон мянган компаниудын ***УР ДҮНД*** хүрэхийн тулд ашиглаж буй туршин батлагдсан бизнесийн өсөлтийн арга.

1 Хөдөлгөгч хүч (хурдасгууртай)

Сургалт хийх – Зөвлөгч, Зөвлөх, Сургагч
Суралцах – Бизнесийн үргэлжилсэн боловсрол (БҮБ)
Технологи – Удирдлагын хариуцлагын систем

2 Хэрэгцээ шаардлага (Тэнцвэр)

Хүмүүс (Нэр хүнд) – Ажилтан, Хэрэглэгч, Хувьцаа эзэмшигч
Процесс (Бүтээмж) – Бүтээх/Худалдах, Худалдан авах, Бүртгэл хөтлөх

3 Хэвшүүлэх зарчим (тогтсон журам)

Нэн тэргүүнд гүйцэтгэх – Гол зүйл
Өгөгдөл/Хэмжүүрүүд – Тоон/Чанарын
Хурлын хэмнэл – Өдөр, долоо хоног, сар, улирал болон жил тутмын

4 Хэрэгжүүлэх шийдвэр (зөв асуулт)

Хүмүүс – Сэтгэл хангалуун/ Хариуцлагатай
Стратеги – Орлого/ Өсөлт
Гүйцэтгэл – Ашиг/Хугацаа
Бэлэн мөнгө – Хүчил төрөгч/ Сонголт

! Үр дүнгүүд

Мөнгөн урсгал * 2 • Ашигтай байдал * 3 • Үнэлгээ * 10 • Илүү их цаг хугацаа!

Copyright 2019 Gazelles – v19-03 Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.

Хүмүүс: Ганц хуудас хувь хүний төлөвлөгөө (OPPP)

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

Нэр : _____ Огноо: _____

		Харилцаа	Ололт	Хэвшил	Баялаг
ИТГЭЛ ҮНЭМШИЛ	10-25 жил (Хүсэл тэмүүлэл)				
ГЭР БҮЛ	1 жил (Үйл ажиллагаа)				
НАЙЗ НӨХӨД	90 хоног (Үйлдэл)	Эхэл	Эхэл	Эхэл	Эхэл
БИЕ БЯЛДАР		Зогс	Зогс	Зогс	Зогс
САНХҮҮ					

Хүмүүс: Ажил үүргийн хариуцлагын хүснэгт (FACe)

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

1. Ажил үүрэг тус бүрд хариуцах хүнийг нэрлэх
2. Хүснэгтийн доод хэсэгт тухайн ажил үүргийг хариуцах хэмээн нэрлэсэн хүнтэй холбоотой дөрвөн асуултанд хариулах
3. Ажил үүрэг тус бүрд Гүйцэтгэлийн түлхүүр үзүүлэлт (KPI)-ийг жагсаах
4. Ашиг ба алдагдлын тайлан (P/L), Баланс (B/S) болон Мөнгөн гүйлгээний тайлангаа авч, мөр тус бүрд хариуцах хүнийг оноох ба тухайн ажил үүрэг бүрийн зохих Үр дүн/Гарцыг тодорхойлох

Ажил үүрэг (1)	**Хариуцах Этгээд** (3)	**Тэргүүлэх үзүүлэлтүүд** (Гүйцэтгэлийн түлхүүр үзүүлэлтүүд) (4)	**Үр дүн/ Гарц** (P/L эсхүл B/S-ийн зүйлс)
Компанийн захирал			
Маркетинг			
Судалгаа, хөгжүүлэлт/ Инноваци			
Борлуулалт			
Үйл ажиллагаа			
Хөрөнгийн сан, касс			
Нягтлан бодох			
Мэдээллийн технологи			
Хүний нөөц			
Үр чадварыг хөгжүүлэх/ Сургалт			
Хэрэглэгч хариуцсан			
Бизнесийн нэгжүүдийн удирдлага • _____ • _____ • _____ • _____			

(2) **Тодорхойлох: 1. Нэг албан тушаалд нэгээс илүү хүн; 2. Нэг хүн нэгээс илүү алба хариуцах; 3. Эзэнгүй албан тушаал байх; 4. Тун дуртайяа дахин томилох?**

 Copyright 2019 Gazelles – v19-03 *Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.*

Хүмүүс: Процессын хариуцлагын хүснэгт (PACe)

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

1. Бизнесийг хөдөлгөдөг 4-9 процессыг тодорхойлох
2. Процесс тус бүрийг хариуцах хүнийг оноох
3. Процесс тус бүрд Гүйцэтгэлийн түлхүүр үзүүлэлт (KPI) гаргаж, жагсаах (илүү сайн, илүү хурдан, арай хямд)

2 **Хариуцах хүн**	1 **Процессын нэр**	3 **Гүйцэтгэлийн түлхүүр үзүүлэлтүүд /ГТҮ/** (Илүү сайн, илүү хурдан, арай хямд)

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

Чиг хандлага

Танай салбар эсхүл байгууллагад нөлөөлж болзошгүй дэлхий дахинаа гарч буй технологи, түгээлт, бүтээгдэхүүний инноваци, зах зээл, хэрэглэгч болон нийгмийн ямар чиг хандлагууд байна вэ?

Давуу тал/ Гол чадвар

Танай байгууллагын амжилтын үндэс болох угийн байдаг давуу талууд юу вэ?

Сул тал

Танай байгууллагын өөрчлөгдөх магадлал багатай угийн байдаг сул талууд юу вэ?

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.

Стратеги: 7 шатлал

Байгууллагын нэр:

Таны “эзэн нь болох” (хэрэглэгчийн ой тоонд эзэмжших) үгс:

Элст хайрцаг ба Брэндийн амлалтууд:

Хэн/хэзээ (Гол хэрэглэгчид)	Юуг (Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ)	Брэндийн амлалтууд	Гүйцэтгэлийн түлхүүр үзүүлэлтүүд /ГТҮ/

Брэндийн амлалтын баталгаа (Хурдасгах механизм):

Ганц өгүүлбэрт багтах стратеги (Мөнгө олох гол зүйл):

Ялгарах ажиллагаа (3-5 хэрхэх арга):

Х-хүчин зүйл буюу “Нууц зэвсэг” (Суурь давуу байдлаа 10-100 дахин үржүүлэх):

Ашиг/____ (Эдийн засгийн хөдөлгүүр):	**Хэтийн том зорилго (10-25 жилийн зорилго)*:**

*Хэтийн том зорилго буюу *BHAG гэдэг хэллэг нь Жим Коллинз болон Жерри Поррас нарын нэр дээр бүртгэлтэй худалдааны тэмдэг юм.*

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

Стратеги: Ганц хуудас стратегийн төлөвлөгөө

Байгууллагын нэр:

Хүмүүс (Нэр хүндийн хөдөглөгч хүч)

Ажилтнууд	*Хэрэглэгчид*	*Хувь нийлүүлэгчид*
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

НЭТ ЗҮЙЛС/ ИТГЭЛ ҮНЭМШИЛ (Мөрдөх шаардлагатай /шаардлагагүй)	**ЭРХЭМ ЗОРИЛГО** (Яагаад)	**ЗОРИЛТ (3-5 жил)** (Хаана)	**ЗОРИЛГО (1 жил)** (Юу)
		Ирээдүйн огноо Орлого Ашиг Зах зээлийн үнэлгээ / Бэлэн мөнгө ***Элст хайрцаг***	Жилийн эцсийн Орлого Ашиг Зах зээлд эзлэх хэмжээ Бохир ашиг Бэлэн мөнгө Хоногийн авлага Х өдрүүд Орлого/Ажилтан
	Үйлдлүүд *Үнэт зүйлс, Эрхэм зорилго, Хэтийн том зорилгыг хэрэгжүүлэх* 1 2 3 4 5	***Түлхүүр хүчин/Чадавх*** *3-5 жилийн тэргүүний зорилтууд* 1 2 3 4 5	***Гол санаачлагууд*** *1 жилийн тэргүүний зорилтууд* 1 2 3 4 5
	Нэг нэгжид оногдох ашиг	**Брэндийн амлалтын ГТҮ-үүд**	**Ач холбогдол: Хүмүүс эсхүл тайлан** *Ногоон, улааны хооронд*
	Хэтийн том зорилго	**Брэндийн амлалтууд**	**Ач холбогдол: Процесс эсхүл ашиг орлого** *Ногоон, улааны хооронд*

Давуу тал/Гол чадвар

1. _____
2. _____
3. _____

Сул тал

1. _____
2. _____
3. _____

*Хэтийн том зорилго буюу *BHAG гэдэг хэллэг нь Жим Коллинз болон Жерри Поррас нарын нэр дээр бүртгэлтэй худалдааны тэмдэг юм.*

Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.

Таны нэр: | Огноо:

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

Процесс (Бүтээмжийн хөдөлгөгч хүч)

Бүтээх/Худалдан авах	*Худалдах*	*Бүртгэл хөтлөх*
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА (Улирал)
(Хэрхэн)

Улирал #	
Орлого	
Ашиг	
Зах зээлийн үнэлгээ	
Бохир ашиг	
Бэлэн мөнгө	
Авлагаа авдаг хугацаа / өдрөөр/	
Нөөц /хэдэн өдөр борлуулах/	
Орлого/Ажилтан	

Алхмууд

	Улирлын тэргүүний зорилтууд	*Хэн*
1		
2		
3		
4		
5		

ЕРӨНХИЙ СЭДЭВ
(Улирал/Жил)

Эцсийн хугацаа	
Хэмжиж болох зорилт/Ач холбогдол #	

Сэдэвчилсэн нэр

Үр дүнг тэмдэглэх самбарын загвар

Энэ зайд өөрийн загварыг гаргана уу

ТАНЫ ХАРИУЦЛАГАТАЙ БАЙДАЛ
(Хэн/Хэзээ)

		Таны ГТҮ	*Зорилго*
1			
2			
3			

	Улирлын нэн тэргүүний зорилт	*Гүйцэтгэх огноо*
1		
2		
3		
4		
5		

Ач холбогдол:
Хүмүүс эсхүл тайлан

- *Ногоон, улааны хооронд*

Талархал

Ач холбогдол:
Хүмүүс эсхүл тайлан

- *Ногоон, улааны хооронд*

Ач холбогдол:
Процесс эсхүл ашиг орлого

- *Ногоон, улааны хооронд*

Шагнал

Ач холбогдол:
Процесс эсхүл ашиг орлого

- *Ногоон, улааны хооронд*

Чиг хандлага

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

*Хэтийн том зорилго буюу *BHAG гэдэг хэллэг нь Жим Коллинз болон Жерри Поррас нарын нэр дээр бүртгэлтэй худалдааны тэмдэг юм.*

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

ЭРХЭМ ҮНЭТ ЗҮЙЛС	ЗОРИЛГО	БРЭНДИЙН АМЛАЛТ

ХЭТИЙН ТОМ ЗОРИЛГО

СТРАТЕГИЙН НЭН		ТЭРГҮҮНИЙ ЗОРИЛТУУД
3-5 жилийн	**1 жилийн**	**Улирлын**

Таны нэр: _____

Таны ГТҮ-үүд		Зорилго
1		
2		
3		

Ач холбогдол: Хүмүүс эсхүл тайлан баланс

- *Ногоон, улааны хооронд*

Ач холбогдол: Процесс эсхүл ашиг орлого

- *Ногоон, улааны хооронд*

Таны улирлын нэн тэргүүний зорилтууд		Гүйцэтгэх огноо
1		
2		
3		
4		
5		

Copyright 2019 Gazelles – v19-03 Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.

Хэн	Юуг	Хэзээ

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

Гүйцэтгэл: Рокфэллэрийн зуршлыг хянах хуудас™

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

1. Дээд түвшний удирдлагын баг нэгдсэн бөгөөд харилцаа нь “эрүүл” байх.

- ☐ Багийн гишүүд бусдынхаа ялгаатай үзэл бодол, нэн тэргүүний зорилт болон ажиллах хэв маягийг ойлгодог байх.
- ☐ Баг стратегийн бодлого талаар тогтмол /долоо хоног тутам байвал сайн/ уулздаг байх.
- ☐ Баг нь удирдлагуудын сургалтад оролцдог байх (сар тутам хийхийг санал болгож байна).
- ☐ Баг нь үр өгөөжтэй хэлэлцүүлэг өрнүүлж, бүгд үзэл бодлоо чөлөөтэй илэрхийлдэг байх.

2. Хүн бүр компанийг урагш ахихад дэм болох тухайн улиралд гүйцэтгэхээр төлөвлөсөн №1 ажилтай нэгдсэн байх.

- ☐ Компанийг энэ улиралд урагшлуулах Нэн чухал тоо-г тодорхойлсон байх
- ☐ Нэн чухал тоо-нд хүрэхэд туслах 3-5 нэн тэргүүний зорилт (Алхмууд)-ыг гаргаж, эрэмблэх.
- ☐ Улирлын сэдэвчилсэн ажил болон Ач холбогдол бүхий ажлыг амьдралд хэрэгжүүлсэн ажилтан бүрд олгох Сайшаал/Урамшууллыг зарлах.
- ☐ Улирлын сэдэвчилсэн ажил/Нэн чухал тоо-г хэвлэн, компани даяар тарааж, долоо хоног бүр ажилтнуудад явцыг танилцуулах.

3. Харилцааны хэмнэл бий болгож, байгууллага дотор мэдээлэл яг таг хийгээд хурдтай дамжиж байх нөхцлийг бүрдүүлэх.

- ☐ Ажилтан бүр 15 минутаас хэтрэхгүй өдөр тутмын товч хуралд оролцоно.
- ☐ Баг бүр долоо хоног тутам хуралдана.
- ☐ Удирлдагын болон дунд шатны менежерүүд сар бүр суралцах, том асуудлуудыг шийдвэрлэх болон ДНХ дамжуулах (Алсын хараа, үнэт зүйл, зорилгоо ухамсарлах зэрэг байгууллагын цогц байдлыг хангадаг зүйлсийг бизнест мөн ДНХ гэж авч үздэг –Орч.) хуралд оролцоно.
- ☐ Улирал болон жил тутамд, удирдлагын болон дунд шатны менежерүүд 4 шийдвэр дээр ажиллахаар ажлын байрнаас гадна зангиагүй уулзалт хийнэ.

4. Зорилгуудын биелэлтийг хангах үүднээс байгууллагын талбар бүр хариуцах эзэнтэй байна.

- ☐ Ажил үүргийг хариуцах хүснэгт (FACe)-ийг бөглөх (зөв хүн зөв зүйлийг зөв хийх).
- ☐ Санхүүгийн тайлангийн мөр тус бүрт хариуцах хүнийг оноох.
- ☐ Процессыг хариуцах хүснэгт (PACe)-ийн 4-9 процесс бүр хариуцах нэг хүнтэй байх.
- ☐ Хэрэв 3-5 жил тутмын Тэргүүлэх чиглэл/Гол үйл ажиллагааг хариуцах мэргэжилтэн байхгүй бол Зөвлөлдөх зөвлөлд мэргэжилтэн сонгох.

5. Бэрхшээл болон боломжийг тодорхойлохын тулд ажилчдаас санал, зөвлөмжийг байнга цуглуулах.

- ☐ Бүх захиралууд (болон дунд шатны менежерүүд) долоо хоногт дор хаяж нэг ажилтантай уулзаж, процессыг Эхлэх/Зогсох/ Үргэлжлүүлэх тухай яриа өрнүүлэх.
- ☐ Ажилтантай ярилцсанаас ойлгож, таньсан зүйлээ долоо хоног тутмын гүйцэтгэх багийн хурал дээр бусадтайгаа хуваалцах.
- ☐ Дунд шатны удирдлагын баг нь тулгарч буй бүх бэрхшээл, боломжтой холбоотой асуудлыг шийдвэрлэх үүрэг хүлээнэ.

6. Хэрэглэгчийн санал, гомдлыг авч, түүнд дүн шинжилгээ хийх ажлыг санхүүгийн мэдээлэлтэй харьцахтай адил тогтмол бөгөөд яг таг гүйцэтгэх хэрэгтэй.

- ☐ Бүх захиралууд (болон дунд шатны менежерүүд) долоо хоногт дор хаяж нэг эцсийн хэрэглэгчтэй уулзаж, 4 асуултад хариу авах.
- ☐ Хэрэглэгчтэй хийсэн ярианаас авсан санаагаа долоо хоног тутмын захиралуудын багийн хурал дээр танилцуулах.
- ☐ Бүх ажилтнууд хэрэглэгчээс мэдээлэл цуглуулахад оролцох.
- ☐ Дунд шатны удирдлагын баг нь хэрэглэгчийн санал гомдолтой холбоотой асуудлыг шийдвэрлэх үүрэг хүлээнэ.

7. Байгууллагадаа Үнэт зүйлс болон Эрхэм зорилгоо “амьд” байлгах.

- ☐ Үнэт зүйлсээ олж, Эрхэм зорилгоо тодорхойлж, хоёуланг нь бүх ажилтнууддаа ойлгуулж, таниулах.
- ☐ Бүх захиралууд болон дунд шатны менежерүүд ажилтныг урамшуулах болон буруушаах үедээ Үнэт зүйлс болон Эрхэм зорилгоос эш татдаг байх.
- ☐ Хүний нөөцийн процесс, үйл ажиллагааг Үнэт зүйлс болон Эрхэм зорилготой уялдуулах (ажилд авах, байгууллагатай танилцуулах, ажлыг нь үнэлэх, сайшаах зэрэгт).
- ☐ Байгууллагын Үнэт зүйлс болон Эрхэм зорилгыг бэхжүүлэх ажиллагааг улирал тутам тодорхойлж, хэрэгжүүлэх.

8. Ажилтнуудад компанийн стратегийг яг таг ойлгомжтой байлгахад туслах дараах гол зүйлсийг ойлгуулах.

- ☐ Хэтийн том зорилго – Явцыг хянаж, ойлгомжтой байлгах.
- ☐ Гол үйлчлүүлэгчид – Тэднийг 25-аас ихгүй үгээр тодорхойлох.
- ☐ Брэндийн 3 амлалт – Брэндийн амлалтыг хангах ГТҮ-ийг долоо хоног бүр тайлагнах.
- ☐ Elevator Pitch – “Танай компани юу хийдэг вэ?” гэсэн асуултад сонирхол татам хариулж чаддаг байх.

9. Бүх ажилтнууд тухайн өдрийн эсхүл долоо хоногийн ажлаа ямар байсныг тоон мэдээллээр хариулах (Ганц хуудас стратегийн төлөвлөгөөний 7-р багана)

- ☐ 1 эсхүл 2 Гүйцэтгэлийн түлхүүр үзүүлэлт (ГТҮ)-ийг ажил/хүн бүр долоо хоног тутам гаргах.
- ☐ Ажилтан бүрт компанийн тухайн улиралын Нэн тэргүүний тоотой нийцэх Нэн тэргүүний тоотой байх (хүрэх зорилго нь маш тодорхой).
- ☐ Хүн/баг бүрд компанийн Улирлын нэн тэргүүний зорилт/Алхмуудтай уялдсан 3-5 Улирлын нэн тэргүүний зорилт/Алхмуудтай байх.
- ☐ Бүх захиралууд болон дунд шатны менежерүүд зан төлвийн өөрчлөлтөд хариуцлагатай хандах байдлыг төлөвшүүлэх сургагч дасгалжуулагчтай (эсхүл нэг түвшний уридлага-дасгалжуулагчтай) байх.

10. Компанийн төлөвлөгөө болон гүйцэтгэл хүн бүрд ил тодорхой байх.

- ☐ Долоо хоног тутмын хуралд зориулж “нөхцөл байдлыг харуулах хэсэг”-ийг бий болгох (бодит эсхүл виртуал).
- ☐ Үнэт зүйлс, Эрхэм зорилго болон Тэргүүний зорилтуудыг компани даяар байршуулах.
- ☐ ГТҮ болон Нэн тэргүүний тоо-г харуулах онооны самбарыг хаа сайгүй байршуулах.
- ☐ Шат шатны нэн тэргүүний зорилт ба ГТҮ-ийн үзүүлэлтийг хянах болон удирдах системтэй байх.

 Copyright 2019 Gazelles – v19-03 Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.

	Мөчлөгийн хугацааг богиносгох	Алдааг арилгах	Бизнесийн модел, ашиг орлогоо сайжруулах
A Борлуулалтын мөчлөгөө сайжруулах арга замууд			
1			
2			
3			
4			
5			
B Бүтээх/Үйлдвэрлэх болон Нөөцөд хадгалах мөчлөгөө сайжруулах арга замууд			
1			
2			
3			
4			
5			
C Хүргэлтийн мөчлөгөө сайжруулах арга замууд			
1			
2			
3			
4			
5			
D Тооцоо болон төлбөрийн мөчлөгөө сайжруулах арга замууд			
1			
2			
3			
4			
5			

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

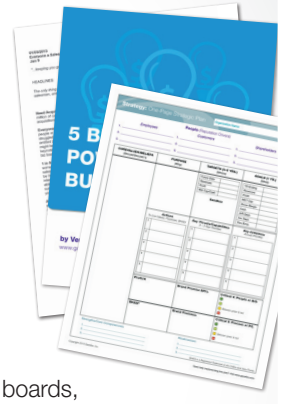
Нэгийн хүч	**Мөнгөн урсгалын цэвэр дүн $**	**Хүү, татварын өмнөх цэвэр ашиг $**
Таны санхүүгийн одоогийн байдал		

Таны Нэгийн хүч	**Таны хийхийг хүсэж буй өөрчлөлт**	**Мөнгөн урсгалд жилд нөлөөлөх байдал**	**Хүү, татварын өмнөх цэвэр ашигт нөлөөлөх байдал**
Үнэ өсгөх %	1 %		
Тоо хэмжээг өсгөх %	1 %		
Борлуулсан бүтээгдэхүүний өртгийг бууруулах %	1 %		
Нэмэлт зардлаа бууруулах %	1 %		
Зээлдэгчдийн зээлийн хоногийг бууруулах %	1 хоног		
Нөөцөд байх хоногийг бууруулах %	1 хоног		
Зээлдүүлэгчдэд төлөх хоногийг сунгах %	1 хоног		
Таны Нэгийн хүчний үзүүлэх нөлөө		0	0

Таны нэгийн хүч	**Нийт мөнгөн урсгал**	**Хүү, татварын өмнөх цэвэр ашиг**
Таны “**тохируулсан**” санхүүгийн байдал	0	0

 Copyright 2019 Gazelles – v19-03 *Эдгээр арга техникүүдийг хэрэгжүүлэхэд шаардлагатай нэмэлт мэдээлэл, болон хэвлэмэл хувилбарыг www.ScalingUp.com хаягаар орж авна уу.*

3 SUGGESTED PRIORITIES
FOR SCALING YOUR BUSINESS



1. Sign up for Verne Harnish's **"Weekly Insights"** to receive the latest in ideas, tools, and techniques for growing your business.
2. Download editable copies of the **One-Page Strategic Plan** and other One-Page tools.
3. Access, on *scalingup.com*, short **"Growth Guy"** articles offering practical tips on setting up advisory boards, daily huddles for sales people, and 75 other topics.

Go to **www.ScalingUp.com**

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

PEOPLE | STRATEGY | EXECUTION | CASH

---

align | The Tool Built for Your Business Growth

Access the entire Rockefeller Habits tool set for easy implementation and management from desktop or mobile device.

Free Access for Coaches | Update KPIs | Priority Calendar | Run Daily Huddles | Progress Reports

Start Your Free Trial or Learn More at **aligntoday.com**

DRIVE CULTURE.
DELIVER KNOWLEDGE.
REWARD RESULTS.

Better Book Club.com

- Effective and inexpensive training program
- Increase your team´s human capital
- Reward your employees for reading relevant books

When individual team members learn and grow, the entire company learns and grows.

For more info visit **betterbookclub.com**

SCALING UP
COACHES

Our coaches use the **Scaling Up (Rockefeller Habits 2.0)** tools to help leadership teams align their decisions and actions around **People, Strategy, Execution and Cash**, based on proven best practices.

"Recordsforce has been using Scaling Up for a year and a half and we love it! It has made an amazing difference for me as CEO to have a real methodology for running my business."

— Bill Becker, President

PEOPLE
Become a magnet for A-players, increase accountability, and boost performance.

STRATEGY
Align your values, be honest about your SWTs, and develop a 3 to 5 year strategy to catapult growth.

EXECUTION
Drive flawless execution into your organization and fine-tune processes to run without drama.

CASH
Streamline cash flow to fuel growth and tighten your sales cycle to keep cash reserves healthy.

LET US CONNECT YOU WITH YOUR SCALING UP **CERTIFIED COACH!**

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY

To get started, email us at: **coaching@ScalingUp.com**

Transform Your Organization into a Scaling Up Machine

Be a part of the only online **Scaling Up** program. Join **74 other leaders** who, within 3 months, will remodel their company's operations with the guidance of **Verne Harnish & Scaling Up Coaches.**

Join the next class at

growthinstitute.com/scalingup

GROWTH INSTITUTE
SCALE IMPACT & REDUCE DRAMA

Copyright 2019 Gazelles – v19-03

SCALING UP
A GAZELLES COMPANY