

# SCALING UP

## ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ™

ΜΟΝΟΣΕΛΙΔΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ 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 Σχέδιο Μιας Σελίδας  
**Στρατηγική:** Περίληψη Οράματος
- **Εκτέλεση:** Ποιος, Τι, Πότε. (ΠΤΠ)  
**Εκτέλεση:** Οδηγός Ελέγχου Συνηθειών Rockefeller
- **Ρευστότητα:** Επιτάχυνση Στρατηγικών Ρευστότητας (CASH)  
**Ρευστότητα:** Η Δύναμη του Ενός

ΑΤΟΜΑ

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ



# Πλαίσιο Δυναμικής Ανάπτυξης, 4A

## 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 – Ικανοποιημένα/ Υπεύθυνα  
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
		Τέλος	Τέλος	Τέλος	Τέλος
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ					

- 1 Ονομάστε το άτομο που είναι υπεύθυνο 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/Ζημιές, (P/L), Ισολογισμού, (B/S), και Ταμειακής Ροής (Cash Flow) της επιχείρησής σας και αναθέστε σε συγκεκριμένα άτομα την ευθύνη παρακολούθησης για κάθε βασική γραμμή κ κονδύλι, κατόπιν εξάγετε τα κατάλληλα Αποτελέσματα, Συμπεράσματα για κάθε λειτουργία.

Λειτουργίες	1 Υπεύθυνο Άτομο	3 Βασικοί Δείκτες (Κύριοι Δείκτες Απόδοσης, KPIs)	4 Αποτελέσματα/Συμπεράσματα (Κ/Ζ ή ΙΣ)
Υπεύθυνος Επιχείρησης			
Μάρκετινγκ			
R&D/Καινοτομία			
Πωλήσεις			
Επιχειρησιακές Λειτουργίες			
Ταμείο			
Οικονομική Διαχείριση			
Διαχείριση Πληροφορικής			
Ανθρώπινοι Δυναμικό			
Εξέλιξη Ταλέντων/ Μάθηση			
Υποστήριξη Πελατών			
Υπεύθυνοι Διευθύνσεων/Μονάδων			
• _____			
• _____			
• _____			
• _____			

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

- 1 Προσδιορίστε 4 έως 9 διαδικασίες που καθορίζουν την ανάπτυξη της επιχείρησής σας
- 2 Ορίστε κάποιον υπεύθυνο για κάθε διαδικασία.
- 3 Απαριθμήστε τους Κύριους Δείκτες Απόδοσης (KPIs) για κάθε διαδικασία.  
(Καλύτερα, Γρηγορότερα, Οικονομικότερα).

2 Όνομα Υπευθύνου	1 Όνομα Διαδικασίας	3 Κύριοι Δείκτες Απόδοσης (KPIs) (Καλύτερα, Γρηγορότερα, Οικονομικότερα)

## Τάσεις

Ποιες είναι οι σημαντικές αλλαγές στην τεχνολογία, διανομή, καινοτομία προϊόντος, αγορές, καταναλωτές και κοινωνικές τάσεις ανά τον κόσμο που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τον κλάδο και την οργάνωσή σας;

## Δυνατά Σημεία/Κύριες Ικανότητες

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

## Αδυναμίες

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

## Λέξεις που Σας Ανήκουν (Αναγνωρισιμότητα):

## Αρένα και Υποσχέσεις του Brand:

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

## Εγγύηση Υπόσχεσής του Brand (Καταλυτικός Μηχανισμός):

## Στρατηγική Μιας 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 (Κινητήριοι Διαχειριστές Φήμης)

Εργαζόμενοι

Πελάτες

Μέτοχοι

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

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΞΙΕΣ/ΠΙΣΤΕΥΩ (Πρέπει / Δεν Πρέπει)	ΣΚΟΠΟΣ (Γιατί)	ΣΤΟΧΟΙ (3-5 ΕΤΗ) (Που)	ΣΤΟΧΟΙ (1 ΕΤΟΥΣ) (Τι)																														
		<table border="1"> <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> <p style="text-align: center;"><b>Αρένα</b></p>	Μελλοντική Ημερομηνία		Έσοδα		Κέρδος		Εμπ. Αξία Ετ./ Ρευστότητα		<table border="1"> <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/Υπάλ.</td><td></td></tr> </table>	Τέλος Έτους		Έσοδα		Κέρδος		Εμπ. Αξία Εταιρίας		Μ.Π. Κέρδους		Ρευστότητα/Cash		Είσπρ. Ημ.		Αποθ. Ημ.		Έσοδα/Υπάλ.					
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/Υπάλ.																																	
	<p style="text-align: center;"><b>Δράσεις</b> Ζώντας τις Αξίες, Σκοποί, ΒΗΑG®*</p> <table border="1"> <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		<p style="text-align: center;"><b>Βασικές Κλίσεις/Ικανότητες</b> 3-5 έτη Προτεραιότητες</p> <table border="1"> <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		<p style="text-align: center;"><b>Καθοριστικές Πρωτοβουλίες</b> 1 έτος Προτεραιότητες</p> <table border="1"> <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																																	
	<b>Κέρδος ανά Χ</b>	<b>Brand, Κύρια Υπόσχεση, (KPIs)</b>	<b>Κρίσιμο # Άνθρωποι ή ΙΣ</b>  <p>Μεταξύ πράσινου και κόκκινου</p>																														
	<b>ΒΗΑG®*</b>	<b>Brand, Κύρια Υπόσχεση</b>	<b>Κρίσιμο # Διαδικασία ή Κ/Ζ</b>  <p>Μεταξύ πράσινου και κόκκινου</p>																														

Δυνατά Σημεία/ Κύριες Ικανότητες:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Αδυναμίες:

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

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



**Διαδικασία** (Δυνάμεις Παραγωγικότητας)

**Παράγω/Αγοράζω**
**Πουλάω**
**Παρακολουθώ**

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

ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ (Τρίμ.) (Πως)		ΘΕΜΑ (Τρίμ./Ετήσιο)	ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ (ποιός/πότε)		
Τρίμ.#		Προθεσμία	Οι Κύριοι Δείκτες Απόδοσης σας, KPIs Στόχος		
Έσοδα		Μετρήσιμοι Στόχοι/Κρίσιμοι#	1		
Κέρδος		<b>Ορισμός θέματος</b>  <b>Πίνακας Αποτελεσμάτων</b> Περιγράψτε και/η σχεδιάστε τον Πίνακα στο πλαίσιο αυτό	2		
Εμπ. Αξία Εταιρίας			3		
Μ.Π. Κέρδους					
Ρευστότητα/Cash					
Εισπρ. Ημ.					
Αποθ. Ημ.					
Έσοδα/Υπάλ.					
<b>Σταθερές</b> Τρίμηνες Προτεραιότητες Ποιος			Οι Τριμηνιαίες Προτεραιότητές σας	Ημερομηνία Υλοποίησης	
1			1		
2			2		
3		3			
4		4			
5		5			
<b>Κρίσιμο # Άνθρωποι ή ΙΣ</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Μεταξύ πράσινου και κόκκινου		<b>Εορτασμός</b>	<b>Κρίσιμο # Άνθρωποι ή ΙΣ</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Μεταξύ πράσινου και κόκκινου		
<b>Κρίσιμο # Διαδικασία ή Κ/Ζ</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Μεταξύ πράσινου και κόκκινου		<b>Επιβράβευση</b>	<b>Κρίσιμο # Διαδικασία ή Κ/Ζ</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Μεταξύ πράσινου και κόκκινου		

**Τάσεις**

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

Βασικές Αξίες	Σκοπός	Βασικές Υποσχέσεις/Brand
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; display: inline-block; background-color: white;"> <b>BHAG®*</b> </div>		
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		

**Κρίσιμο # Άνθρωποι ή ΙΣ**

- 
- 
- Μεταξύ πράσινου και κόκκινου
- 

**Κρίσιμο # Διαδικασία ή Κ/Ζ**

- 
- 
- Μεταξύ πράσινου και κόκκινου
-

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

Για να κατεβάσετε περισσότερα αντίγραφα και για να ζητήσετε βοήθεια πώς να εφαρμόσετε αυτά τα εργαλεία, επισκεφθείτε το [www.ScalingUp.com](http://www.ScalingUp.com)



## 1. Η εκτελεστική ομάδα είναι υγιής και ευθυγραμμισμένη.

- Τα μέλη της ομάδας κατανοούν τις μεταξύ τους διαφορές, προτεραιότητες και στυλ.
- Η ομάδα συναντάται συχνά (εβδομαδιαία κατά προτίμηση) για στρατηγική σκέψη.
- Η ομάδα συμμετέχει σε διαρκή εκπαίδευση στελεχών (συστήνεται μηνιαίως).
- Η ομάδα έχει την ικανότητα να συμμετέχει σε εποικοδομητικά ντιμπέιτ 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 εταιρία.

- Ορίζεται ο Κρίσιμος Αριθμός για να προχωρήσει μπροστά η εταιρία 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 εταιρία και οι εργαζόμενοι γνωρίζουν την πρόοδο της εβδομάδας.

## 3. Ο ρυθμός επικοινωνίας καθιερώνεται και η πληροφορία ρέει σε όλη την εταιρία με ακρίβεια και ταχύτητα.

- Όλοι οι υπάλληλοι συγκεντρώνονται καθημερινά για 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 σημαντικές αποφάσεις.

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

- Ο Πίνακας Ευθύνης Λειτουργιών (FACe) ολοκληρώνεται (οι σωστοί άνθρωποι κάνοντας το σωστό πράγμα, σωστά).
- Κάθε γραμμή των οικονομικών καταστάσεων έχει έναν υπεύθυνο.
- Κάθε μία από τις 4-9 διαδικασίες στον Πίνακα Ευθύνης Διαδικασιών, (PACe) ανατίθενται σε συγκεκριμένο άτομο.
- Κάθε κύρια Δυναμική και Ικανότητα για τα επόμενα 3-5 έτη παρακολουθείται από ειδικούς εσωτερικά ή από μέλη της Συμβουλευτικής Επιτροπής αν δεν υπάρχει η γνώση εσωτερικά.

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

- Όλα τα ανώτερα και (μεσαία) στελέχη συμμετέχουν σε συζήτηση (Αρχίζω/Σταματάω/Διατηρώ με τουλάχιστον ένα συνεργάτη εβδομαδιαία).
- Το περιεχόμενο των συζητήσεων των εργαζομένων γνωστοποιείται στην εβδομαδιαία συνάντηση των στελεχών.
- Οι γνώσεις των εργαζομένων σχετικά με τα εμπόδια και τις ευκαιρίες συλλέγονται εβδομαδιαία.
- 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 συχνή και ακριβής όπως τα οικονομικά στοιχεία.

- Όλα τα στελέχη (και τα μεσαία) 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 που συμμετέχουν 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. Βασικές Αξίες και Σκοπός είναι «ζωντανοί» στην εταιρία.

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

## 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 την Εμπορική Ταυτότητα - Και τους αντίστοιχους Κύριους Δείκτες Απόδοσης, σε εβδομαδιαία βάση.
- Συντομη Περιγραφή Εταιρείας/Προϊόντος – Πειστική απάντηση στο «Τι κάνει η εταιρία σας;»

## 9. Όλοι οι εργαζόμενοι μπορούν να απαντήσουν ποσοτικά στην ερώτηση εάν πέρασαν μία καλή ημέρα ή εβδομάδα

(Στήλη 7 στο Στρατηγικό Σχέδιο μιας Σελίδας).

- 1 η 2 Κύριοι Δείκτες Απόδοσης (KPIs) αναφέρονται σε εβδομαδιαία βάση για κάθε ρόλο/άτομο.
- Κάθε άτομο έχει 1 Κρίσιμο Αριθμό που ευθυγραμμίζεται με τον Κρίσιμο Αριθμό της εταιρίας για το τρίμηνο (απλό κ ξεκάθαρο).
- Κάθε άτομο/ομάδα έχει 3-5 Τριμηνιαίες προτεραιότητες οι οποίες ευθυγραμμίζονται με αυτές της εταιρείας.
- Όλα τα στελέχη και τα μεσαία έχουν έναν coach (ή συνάδελφο coach) που τους καθιστούν υπεύθυνους 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 εταιρία.
- Πίνακες αποτελεσμάτων υπάρχουν παντού, που παρουσιάζουν την τρέχουσα πρόοδο σε σχέση με τους Κύριους Δείκτες Απόδοσης και τους Κρίσιμους Αριθμούς.
- Εφαρμόζεται σύστημα παρακολούθησης και διαχείρισης της συνεχής ροής και μετακύλισης Προτεραιοτήτων και Κύριων Δεικτών Απόδοσης KPIs.



Μείωση Διάρκειας Κύκλων	Εξάλειψη λαθών	Βελτίωση του Επιχειρηματικού Μοντέλου & Κέρδη/Ζημιές
-------------------------	----------------	--

## **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 Παράδοσής

1			
2			
3			
4			
5			

## **D** Τρόποι βελτίωσης του Κύκλου Τιμολόγησης και Πληρωμής

1			
2			
3			
4			
5			

Η Δύναμη του Ενός σας	Καθαρή ταμειακή Ροή \$	Κέρδη προ Τόκων και Φόρων (EBIT \$)
Η Τρέχουσα Θέση σας		

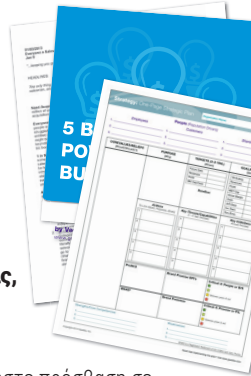
Η τρέχουσα Θέση σας	Αλλαγή που θα θέλατε να κάνετε	Ετήσιο αντίκτυπο στην Ρευστότητα \$	Αντίκτυπο στα Κέρδη προ Τόκων και Φόρων (EBIT)
Αύξηση τιμής %	%		
Αύξηση Όγκου %	%		
Μείωση κόστους πωληθέντων προϊόντων %	%		
Μείωση γενικών εξόδων%	%		
Μείωση ημερών στους χρεώστες	Ημέρα (ες)		
Μείωση ημερών στα αποθέματα	Ημέρα (ες)		
Αύξηση των ημερών στους πιστωτές	Ημέρα (ες)		

<b>Το Αντίκτυπο της Δύναμης του Ενός σας</b>		
--	--	--

Η Δύναμη του Ενός σας	Καθαρή Ταμειακή Ροή	Κέρδη προ Τόκων και Φόρων EBIT \$
Η <b>Προσαρμοσμένη</b> θέση σας		

### 3 ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΤΕ ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

1. Εγγραφείτε στην **"Εβδομαδιαία Ενημέρωση", "Weekly Insights"** του Verne Harnish για να λαμβάνετε τις πιο σύγχρονες ιδέες, εργαλεία, και τεχνικές για την ανάπτυξη της επιχείρησής σας.
2. Κατεβάστε επεξεργάσιμα αντίγραφα του **Στρατηγικού Πλάνου της Μίας Σελίδας, "One-Page Strategic Plan"** και άλλα Μονοσέλιδα εργαλεία.
3. Συνδεθείτε στο [scalingup.com](http://scalingup.com), και αποκτήστε πρόσβαση σε σύντομα άρθρα του **"Ειδικού Ανάπτυξης", "Growth Guy"**, που παρέχουν πρακτικές τεχνικές, σχετικά με τη δημιουργία συμβουλευτικών επιτροπών, καθημερινών συναντήσεων για τους πωλητές, και άλλα 75 θέματα



Πηγαίνετε στο [www.ScalingUp.com](http://www.ScalingUp.com)

**SCALING UP**  
A GAZELLES COMPANY

ΑΤΟΜΑ

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

### SCALING UP SCOREBOARD

Το Επίσημο Εργαλείο που είναι Σχεδιασμένο για την εφαρμογή της μεθοδολογίας του Scale Up

#### Αναπτύξτε την επιχείρησή σας 2x γρηγορότερα:

Εταιρείες που χρησιμοποιούν το εργαλείο αναπτύσσονται **2x ταχύτερα με ολοκλήρωση πολλαπλών στόχων** μέσα σε 12 μήνες



Οργανώστε τις Καθημερινές & Εβδομαδιαίες Συναντήσεις



Το Μοναδικό Σημείο για το One Page Strategic Plan & άλλα Growth Tools



Ημερολόγιο Προτεραιοτήτων & παρακολούθηση εξέλιξης Κύριων Δεικτών KPIs



Στρατηγικά Εργαλεία Ρευστότητας & Power of One

Ξεκινήστε την Δωρεάν Δοκιμή σας στο [scalingup.com/software](http://scalingup.com/software) ή τηλεφωνήστε στο **888.315.4049**

### ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΙ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΜΕΤΑΔΙΔΕΙ ΓΝΩΣΗ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΕΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ



- Αποτελεσματικό και οικονομικό πρόγραμμα εκπαίδευσης
- Αυξήστε το ανθρώπινο κεφάλαιο της ομάδας σας
- Επιβραβεύστε τους υπαλλήλους σας που διαβάζουν συναφή βιβλία

Όταν τα μέλη της ομάδας μαθαίνουν να αναπτύσσονται, όλη η εταιρεία μαθαίνει και αναπτύσσεται.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε το [betterbookclub.com](http://betterbookclub.com)

### SCALING UP COACHES

Οι **Coaches** μας χρησιμοποιούν τα εργαλεία του **Scaling Up (Rockefeller Habits 2.0)** για να βοηθήσουν τις ομάδες ηγεσίας να συντονίσουν τις αποφάσεις και ενέργειές τους γύρω από τα Άτομα, την Στρατηγική, την Εκτέλεση, και τη Ρευστότητα, βασιζόμενοι στις αποδεδειγμένα καλύτερες πρακτικές.

*«Η Recordsforce χρησιμοποιεί το Scaling Up εδώ και ενάμιση χρόνο και το αγαπάμε! Έχει κάνει εντυπωσιακή διαφορά για μένα ως CEO να διαθέτω μια πραγματική μεθοδολογία για να τρέξω την επιχείρησή μου.»*

– Bill Becker, Πρόεδρος

#### ΑΤΟΜΑ

Αναδειχθείτε σε πόλο έλξης κορυφαίων "παικτών", A-players, αυξήστε το επίπεδο υπευθυνότητας, και δώστε ώθηση στην απόδοση.

#### ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Ευθυγραμμίστε τις αξίες σας, μιλήστε ειλικρινά για τα Δυνατά και Αδύνατα σημεία, τις Ευκαιρίες και τις Απειλές σας, SWOTs, και αναπτύξτε μια στρατηγική 3-5 ετών για να εκτοξεύσετε την ανάπτυξη σας.

#### ΕΚΤΕΛΕΣΗ

Προσαρμόστε και ρυθμίστε τη ροή των δράσεων και διαδικασιών σας με τρόπο που θα μπορείτε να «οδηγήσετε» άψογα την εταιρία σας χωρίς λάθη και δράματα.

#### ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

Βελτιστοποιήστε τις ταμειακές ροές ώστε να τροφοδοτείτε την ανάπτυξη της εταιρείας σας και εντατικοποιήστε τον κύκλο πωλήσεων σας ώστε να διατηρείτε υγιή επίπεδα μετρητών.

ΣΥΝΔΕΘΕΙΤΕ ΤΩΡΑ  
ΜΕ ΤΟΝ ΔΙΚΟ ΣΑΣ,  
ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ  
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟ COACH!

**SCALING UP**  
Rockefeller Habits Certified

Για να ξεκινήσετε, επικοινωνήστε μαζί μας στο email: [coaching@ScalingUp.com](mailto:coaching@ScalingUp.com)

### Μεταμορφώστε την επιχείρησή σας σε μία Μηχανή Δυναμικής Ανάπτυξης

Ενταχθείτε στο μοναδικό διαδικτυακό πρόγραμμα Δυναμικής Ανάπτυξης, **Scaling Up**. Συνδεθείτε με άλλους **74 ηγέτες**, οι οποίοι, εντός 3 μηνών, θα αναδιαμορφώσουν τις δραστηριότητες των επιχειρήσεών τους με την καθοδήγηση του **Verne Harnish & Scaling Up Coaches**.

Δηλώστε συμμετοχή  
στο επόμενο τμήμα  
[scaleupu.com](http://scaleupu.com)



**ScaleUpU**  
powered by Growth Institute

**Σημειώσεις:**



**Σημειώσεις:**

**Σημειώσεις:**

**Σημειώσεις:**

**SCALING UP**  
A GAZELLES COMPANY

