

# SCALING UP

## 성장 도구™

비즈니스 확장을 위한 원 페이지 도구

- **인력:** 원 페이지 개인 계획 (OPPP)  
인력: 기능 책임 도표 (FACE)  
인력: 프로세스 책임 도표 (PACE)
- **전략:** 강점, 약점, 추세 (SWT)  
전략: 7 스트라타 전략: 원 페이지 전략 계획  
전략: 비전 요약
- **실행:** 누가 무엇을 언제 (WWW – WHO WHAT WHEN)  
실행: 록펠러 습관 체크리스트™
- **현금:** 현금 가속 전략 (CASH)  
현금: 단일의 힘 (THE POWER OF ONE)

PEOPLE

STRATEGY

EXECUTION

CASH



## 4D 프레임워크의 확장 결과 얻기

수천 개의 성장 기업에서 **결과** 달성을 위해 사용하는 입증된 비즈니스 성장법

### 1 추진 Driver (가속장치 포함)

코칭 - 자문인, 컨설턴트, 코치  
 학습 - 지속적인 비즈니스 교육 (CBE)  
 기술 - 관리 책임 시스템

### 2 요구 Demands (균형)

대상 (평판) - 직원, 고객, 주주  
 프로세스 (생산성) - 생산/구매, 판매, 기록관리

### 3 훈련 Disciplines (일상)

우선과제 - 주요 안건  
 데이터 - 질적 / 양적  
 회의 주기 - 매일, 매주, 매월, 분기별, 매년

### 4 결정 Decisions (올바른 질문)

인력 - 행복/책임  
 전략 - 수익/성장  
 실행 - 이익/시간  
 현금 - 산소/옵션

## ! 결과

2x 현금 흐름 • 3x 수익성 • 10x 가치성 • 시간 효율

성명: \_\_\_\_\_

날짜: \_\_\_\_\_

		관계	성취	의식	가치 (\$)
신뢰	10 - 25 년 (열망)				
	1 년 (활동)				
가죽					
지인		시작	시작	시작	시작
건강	90 일 (행동방안)	종료	종료	종료	종료
재정					





## 추세

관련업종 및 조직에 영향을 미칠 수 있는 전 세계 기술, 유통, 제품 혁신, 시장, 소비자 및 사회적 추세에 일어나는 중대한 변화는 무엇인가?

## 점 / 핵심 역량

조직의 성공의 근원으로 작용한 고유의 강점은 무엇인가?

## 약점

변화하기 힘든 조직의 본질적 약점은 무엇인가?

소유 문구 (생각공유-Mindshare):

샌드박스 및 브랜드 약속:

누가/어디서 (주 고객)	무엇을 (제품 및 서비스)	브랜드 약속	핵심성과지표

보장된 브랜드 약속 (촉매 메커니즘):

한 문구 전략 (수익의 열쇠):

활동 차별화 (3~5 방법):

미지의 요인 (10x ~ 100x 근본적인 이점):

X 당 이익 (경제적 동력):

BHAG\* (10 ~ 25년 목표):

\*BHAG는 짐 콜린스 및 제리 포라스의 등록된 상표임.

## 대상 (평판 촉진)

직원

고객

주주

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

핵심 가치/신념 (해야 할 것/하지 말아야 할 것)	목적 (왜)	목표 (3~5년) (어디서)	목표 (1년) (무엇을)																														
		<table border="1"> <tr><td>향후 일자</td><td></td></tr> <tr><td>수익</td><td></td></tr> <tr><td>이익</td><td></td></tr> <tr><td>시가총액/현금</td><td></td></tr> </table> <p style="text-align: center;"><b>샌드박스</b></p>	향후 일자		수익		이익		시가총액/현금		<table border="1"> <tr><td>연말</td><td></td></tr> <tr><td>수익</td><td></td></tr> <tr><td>이익</td><td></td></tr> <tr><td>시가총액</td><td></td></tr> <tr><td>매출 총 이익</td><td></td></tr> <tr><td>현금</td><td></td></tr> <tr><td>매출채권 일수</td><td></td></tr> <tr><td>재고보유 기간</td><td></td></tr> <tr><td>직원당 수익</td><td></td></tr> </table>	연말		수익		이익		시가총액		매출 총 이익		현금		매출채권 일수		재고보유 기간		직원당 수익					
	향후 일자																																
	수익																																
	이익																																
시가총액/현금																																	
연말																																	
수익																																	
이익																																	
시가총액																																	
매출 총 이익																																	
현금																																	
매출채권 일수																																	
재고보유 기간																																	
직원당 수익																																	
	<p style="text-align: center;"><b>행동방안</b> 인생 가치, 목적, BHAG</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>핵심 추진력/역량</b> 3~5년 우선과제</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>핵심 이니셔티브</b> 1년 우선과제</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																																	
	X 당 이익	브랜드 약속 KPI	<p>임계 #: 인력 또는 대차대조표</p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #006400; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #90EE90; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #FFFF00; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #FF0000; margin-bottom: 5px;"></div> </div> <p>녹색과 적색 사이</p>																														
	BHAG®	브랜드 약속	<p>임계 #: 프로세스 또는 손익</p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #006400; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #90EE90; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #FFFF00; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #FF0000; margin-bottom: 5px;"></div> </div> <p>녹색과 적색 사이</p>																														

강점/핵심 역량

약점:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

BHAG는 짐 콜린스 및 제리 포라스의 등록된 상표임.

성명:

날짜:

**프로세스 (생산성 촉진)**

**생산/구매**

**판매**

**기록관리**

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

행동방안 (분기) (어떻게)	테마 (분기/연간)	본인 책임 (누구/언제)																																																																							
<table border="1"> <tr><td>분기 #</td><td></td></tr> <tr><td>수익</td><td></td></tr> <tr><td>이익</td><td></td></tr> <tr><td>시가총액</td><td></td></tr> <tr><td>매출 총 이익</td><td></td></tr> <tr><td>현금</td><td></td></tr> <tr><td>매출채권 일수</td><td></td></tr> <tr><td>재고보유 기간</td><td></td></tr> <tr><td>직원당 수익</td><td></td></tr> </table> <p style="text-align: center;"><b>디딤돌</b> 분기별 우선과제      누구</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td></td><td></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>	분기 #		수익		이익		시가총액		매출 총 이익		현금		매출채권 일수		재고보유 기간		직원당 수익		1			2			3			4			5			<table border="1"> <tr><td>마감일</td><td></td></tr> <tr><td>측정 가능한 목표/임계#</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;"><b>테마 이름</b></td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;"><b>스코어보드 설계</b> 이본인의 설계에 관한 설명 또는 스케치 공간</td></tr> </table>	마감일		측정 가능한 목표/임계#		<b>테마 이름</b>		<b>스코어보드 설계</b> 이본인의 설계에 관한 설명 또는 스케치 공간		<table border="1"> <tr> <th colspan="2">개인 핵심성과지표</th> <th>목표</th> </tr> <tr><td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr> <th colspan="2">분기별 개인 우선과제</th> <th>마감일</th> </tr> <tr><td>1</td><td></td><td></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>	개인 핵심성과지표		목표	1			2			3			분기별 개인 우선과제		마감일	1			2			3			4			5		
분기 #																																																																									
수익																																																																									
이익																																																																									
시가총액																																																																									
매출 총 이익																																																																									
현금																																																																									
매출채권 일수																																																																									
재고보유 기간																																																																									
직원당 수익																																																																									
1																																																																									
2																																																																									
3																																																																									
4																																																																									
5																																																																									
마감일																																																																									
측정 가능한 목표/임계#																																																																									
<b>테마 이름</b>																																																																									
<b>스코어보드 설계</b> 이본인의 설계에 관한 설명 또는 스케치 공간																																																																									
개인 핵심성과지표		목표																																																																							
1																																																																									
2																																																																									
3																																																																									
분기별 개인 우선과제		마감일																																																																							
1																																																																									
2																																																																									
3																																																																									
4																																																																									
5																																																																									

<b>임계 #: 인력 또는 대차대조표</b>   녹색과 적색 사이 	<b>축하</b>	<b>임계 #: 인력 또는 대차대조표</b>   녹색과 적색 사이 
<b>임계 #: 프로세스 또는 손익</b>   녹색과 적색 사이 	<b>보상</b>	<b>임계 #: 프로세스 또는 손익</b>   녹색과 적색 사이 

추세

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

핵심 가치	목적	브랜드 약속
<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 10px; display: inline-block; background-color: white;"> <b>BHAG</b> </div>		
전략적		우선 과제
3~5년	1년	분기별

성명: \_\_\_\_\_

성명:	목표	분기별 개인 우선과제	마감일
1	<b>임계 #: 인재 또는 대차대조표</b> ■ ■ ■ 녹색과 적색 사이 ■	1	
2		2	
3		3	
	<b>임계 #: 프로세스 또는 손익</b> ■ ■ ■ 녹색과 적색 사이 ■	4	
		5	

BHAG는 짐 콜린스 및 제리 포라스의 등록된 상표임.



## 1. 경영진은 건전하며 서로 연계되어 있다.

- 팀원들은 서로의 차이점, 우선순위 및 업무방식을 이해한다.
- 경영진은 전략적 사고를 위해 자주 만난다 (매주 최적).
- 경영진은 지속적인 임원 교육에 참여한다 (매월 권장).
- 경영진은 건설적인 토론을 열 수 있으며, 모든 구성원은 불편함 없이 동참한다.

## 2. 회사의 전진을 위해 해당 분기에 달성해야 할 최고 과제에 모두 연계되어 있다.

- 회사가 해당 분기에 전진하기 위한 임계값을 파악하고 있다.
- 해당 분기에 임계값을 뒷받침해주는 우선과제(디딤돌) 3-5가지를 파악하고 순위를 정했다.
- 임계값을 실현시킨 모든 직원 대상으로 분기별 테마 및 축하/보상을 발표한다.
- 분기별 테마/임계값이 전사적으로 게시되며 직원들은 매주 진행상황에 대해 인지하고 있다.

## 3. 커뮤니케이션 주기가 확립되어 조직 전반에 정보가 신속하고 정확하게 전달된다.

- 전직원은 15분 이내의 일일 작전회의에 참석한다.
- 모든 팀은 주간 회의를 진행한다.
- 임원 및 중간 관리자들은 학습, 큰 문제 해결, DNA 전달 등을 위해 매월 1일 만난다.
- 임원 및 중간 관리자들은 4대 결정사항에 대한 작업을 위해 분기별 및 매년 오프사이트를 실시한다.

## 4. 조직의 모든 영역에 목표 달성을 보장하는 책임자가 있다.

- 기능 책임 지표 (FACe)가 작성되었다 (적절한 인재가, 올바른 일을, 제대로 함).
- 재무제표 각 항목에 담당자가 배정되어 있다.
- 프로세스 책임 지표 (PACe)에 포함된 4~9 프로세스 각각 책임자가 있다.
- 3~5년 핵심 추진/역량 과제별 사내 전문가가 존재하지 않는 경우 상응하는 전문가가 자문위원회에 포함되어 있다.

## 5. 장애물 및 기회를 파악하기 위해 지속적인 직원 의견을 수집한다.

- 모든 임원 (및 중간 관리자)은 매주 적어도 한 명의 직원과 시작/종료/유지 대화를 나눈다.
- 직원과의 대화를 통해 얻은 정보는 주간 경영진 회의에서 공유한다.
- 장애물 및 기회에 대한 직원의 의견은 매주 수집된다.
- 중간 관리자 팀은 모든 장애물 및 기회관련 해결 프로세스를 담당한다.

## 6. 고객 피드백 데이터의 보고 및 분석은 재무 데이터만큼 빈번하고 정확하다.

- 모든 임원 (및 중간 관리자)은 매주 적어도 한 명의 최종사용자와 4Q 대화를 나눈다.
- 고객과의 대화를 통해 얻은 정보는 주간 경영진 회의에서 공유한다.
- 고객 데이터 수집에 전직원이 관여한다.
- 중간 관리자 팀은 모든 고객 피드백관련 해결 프로세스를 담당한다.

## 7. 조직내에 핵심 가치 및 목적이 "실현되고 있다".

- 핵심 가치가 발견되고 목적이 잘 설명되었으며, 전직원이 이에 대해 인지하고 있다.
- 모든 임원 및 중간 관리자는 칭찬 또는 견책 시 핵심 가치와 목적을 참고한다.
- 인사부 프로세스 및 활동은 핵심 가치 및 목적 (고용, 오리엔테이션, 평가, 인정, 등)과 연계되어 있다.
- 조직의 핵심 가치 및 목적의 강화를 위해 분기별로 행동방안이 파악되고 구현되고 있다.

## 8. 직원은 다음과 같은 회사 전략의 핵심 요소를 정확히 설명할 수 있다.

- BHAG (크고 대담하며 도전적인 목표) - 추적 가능하고 가시적인 진행 상황.
- 핵심 고객(들) - 25 이내의 단어로 된 프로필
- 3대 브랜드 약속 - 매주 보고되는 해당 브랜드 약속의 핵심 성과지표 포함.
- 엘리베이터 피치 - "당신의 회사는 어떤 일을 하나요?" 질문에 대한 설득력 있는 답변.

## 9. 전직원 모두 좋은 하루 또는 주관을 보냈는지 정량적 답변을 할 수 있다 (원 페이지 전략 계획 7번째 열).

- 매주 각 역할/직원에 대한 핵심성과지표가 한두 가지 보고된다.
- 각 직원은 회사의 분기별 임계값과 연계된 1개의 임계값을 가지고 있다 (명확한 시각).
- 개인/팀별 우선과제/디딤돌 3~5가지가 회사의 분기별 우선과제/디딤돌과 연계되어 있다.
- 모든 임원 및 중간 관리자는 행동 변화에 대한 책임을 묻는 코치 (또는 동료 코치)가 있다.

## 10. 회사의 계획 및 성과가 전직원에게 공개되어 있다.

- 주간 회의를 위한 "상황실"이 수립되어 있다 (실제 또는 가상).
- 핵심 가치, 목적 및 우선과제가 전사적으로 게시되어 있다.
- 핵심성과지표 및 임계값 대비 현황을 알리는 스코어보드가 어디서나 볼 수 있게 설치되어 있다.
- 순차적 우선과제 및 핵심성과지표를 추적하고 관리하는 시스템이 준비되어 있다.



주기 단축	실수 제거	비즈니스 모델 및 손익 개선
-------	-------	-----------------

## A 판매 주기 개선 방법

1			
2			
3			
4			
5			

## B 제조/생산 및 재고 주기 개선 방법

1			
2			
3			
4			
5			

## C 배달 주기 개선 방법

1			
2			
3			
4			
5			

## D 청구 및 지불 주기 개선 방법

1			
2			
3			
4			
5			

단일의 힘	순 현금흐름 \$	이자 및 세금 전 손익 \$
현재 상황		

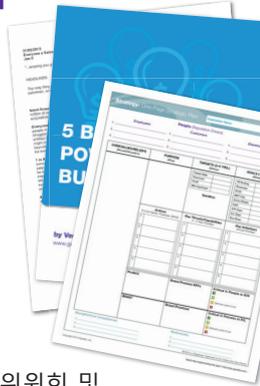
단일의 힘	원하는 변화 값	현금 흐름에 미치는 연간 금액	이자 및 세금 전 손익에 미치는 금액
가격 상승 %	%		
수량 증가 %	%		
매출원가 절감 %	%		
간접비 절감	%		
채무자 일수 감수	일		
재고 일수 감수	일		
채권 일수 증가	일		

단일의 힘 영향		
----------	--	--

단일의 힘	순 현금흐름 \$	이자 및 세금 전 손익 \$
조정된 상황		

## 비즈니스 확장을 위한 추천 우선과제 3 가지

1. Verne Harnish의 "주간 통찰"에 가입하고 비즈니스 성장을 위한 최신 아이디어, 도구 및 기술을 받는다.
2. 원-페이지 전략 계획 및 기타 원-페이지 도구를 다운로드 받는다.
3. "Growth Guy" 관련 짧은 기사들을 [scalingup.com](http://scalingup.com)을 통해 제공받아 자문위원회 및 영업사원을 위한 일일 적전회의 설립에 관한 실질적인 팁 외 75 추가 주제를 활용한다.



[www.ScalingUp.com](http://www.ScalingUp.com)을 방문하십시오.



PEOPLE STRATEGY EXECUTION CASH

## SCALING UP SCOREBOARD

The Official Software Tool for  
Implementing Scaling Up.

### 2배 빠른 확장성:

본 소프트웨어를 사용한 기업들은 일반적으로 12개월 이후  
완성된 우선과제의 수가 2배 증가한 것을 볼 수 있다.



일일 및 주간  
작전회의 실행



원-페이지 전략  
계획 및 기타 성장  
도구를 위한 허브



우선과제의 종속진행  
및 KPI 진행상황 추적



단일의 현금 흐름  
가속 전략

데모 요청 시 [scalingup.com/software](http://scalingup.com/software)를 방문하거나  
888.315.4049로 연락하십시오.

### 문화 추진. 지식 전달. 결과 보상.



- 효과적이고 저렴한 훈련 프로그램
- 팀의 인적 자본 증가
- 관련 서적 읽을 시 보상 제공

팀원 각 개인이 배우고 성장할 때, 회사 전체가 배우고 성장한다.

자세한 내용을 위해 [betterbookclub.com](http://betterbookclub.com)을 방문하십시오.

## SCALING UP COACHES

전담 코치들은 **Scaling Up (록펠러 습관 2.0)** 도구를 사용하여 리더십팀의 의사결정 및 행동방안이 **인력, 전략, 실행, 및 자본** 중심으로 연계되도록 돕는다.

"Recordsforce에서 Scaling Up을 일 년 반 동안 사용해 왔는데, 매우 만족하고 있습니다! CEO로서 사업을 운영하기 위한 실질적인 방법론을 얻게 되어 놀라운 변화를 가져왔습니다."

— 빌 베커, 대표

### 인력

A급 인재를 유치하는 매력을 얻고, 책임의식을 증가시키고, 성과를 향상시킨다.

### 실행

조직내 수월한 실행을 유도하며, 극적인 상황없이 운영되도록 프로세스를 정밀하게 조정한다.

### 전략

가치관이 연계되고, S/W/T에 대해 솔직할 수 있으며, 3~5년 전략을 수립하여 성장을 촉진시킨다.

### 자본

현금 흐름을 간소화하여 성장을 촉진시키고 판매주기를 강화하여 건전한 현금 보유량을 유지시킨다.

SCALING UP 인증된 코치와  
바로 연결해 드립니다.



시작을 위해 [coaching@ScalingUp.com](mailto:coaching@ScalingUp.com)으로  
이메일 바랍니다.

## 조직이 SCALING UP 기구로 전환된다!

75명의 선정된 리더들로 구성된 다음 온라인 강의에 참여하여 3개월 내 Verne Harnish와 Scaling Up 코치들의 지도에 따라 회사 운영을 새롭게 단장할 수 있다.

[scaleupu.com](http://scaleupu.com)을  
방문하여  
다음 강의에  
참여하십시오



메모:

메모:

메모:

메모:

**SCALING UP**  
A GAZELLES COMPANY

