



FIȘĂ DE LUCRU
STRUCTURA DE BAZĂ A AFACERILOR DE SUCCES
Creator: Bodo Codreanu

Te rog să dai răspunsuri pragmatice, acordând o notă la fiecare, pe o scală de la 0 la 10, 10 fiind maximul.

1. CLIEȚII HIGH-VALUE

Cât de bine ai delimitate segmentele și micro-segmentele de clienți potențiali, și le înțelegi fiecare în parte lista exactă de probleme, dorințe, temeri, frici, și caracteristicile și beneficiile pe care și le doresc de la produsele / serviciile tale?

R:

Cât de bine știi care este micro-segmentul tău de clienți High-Value, pe care doar afacerea ta îl poate deservi cel mai bine? Sau micro-segmentele, dacă sunt mai multe?

R:

Cât de bine înțelegi care este procesul de la apariția problemei, până la achiziție, pas cu pas, al micro-segmentul tău de clienți High-Value? Sau micro-segmentelor, dacă sunt mai multe?

R:

Cât de bine înțelegi care este comportamentul de consum al produsului / serviciului tău, de după achiziție, al micro-segmentul tău de clienți High-Value? Sau micro-segmentelor, dacă sunt mai multe?

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru cunoașterea clienților High Value (adună toate notele și împarte la 4)

R:



2. PRODUSE / SERVICII COMPETITIVE

Cât de bine sunt adaptate (calibrate) produsele / serviciile tale, la caracteristicile și beneficiile pe care și le doresc clienții tăi High-Value?

R:

Cât de clar îți este cu ce caracteristici și beneficii se diferențiază produsele / serviciile tale, față de cele ale competiției tale?

R:

Cât de clar le este clienților tăi High-Value cu ce se diferențiază produsele / serviciile tale, față de cele ale competiției tale?

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru competitivitatea produselor/serviciilor tale (adună toate notele și împarte la 3)

R:

3. MARKETING STELAR

Cât de magnetică este comunicarea publică a afacerii tale, despre produsele / serviciile tale, pentru clienții tăi High-Value?

R:

Cât de bine este adaptată (calibrată) comunicarea publică despre produsele / serviciile tale, la caracteristicile și beneficiile pe care și le doresc clienții tăi High-Value?

R:



Cât de clară este comunicarea publică a afacerii tale, despre diferențele dintre produsele / serviciile tale, și cele ale competiției, raportată la caracteristicile și beneficiile pe care doar tu le poți oferi, și pe care le doresc clienți tăi High-Value?

R:

Care este gradul tău exact de control pe care îl ai pe numărul de cumpărători potențiali High-Value (noi sau existenți) cu care intri în contact, per unitatea de timp (oră, zi, săptămână, sau lună).

R:

Pentru ca să se întâmple asta, care e nivelul de efort pe care îl depui? Dacă de exemplu faci doar cold-calling sau cold-messaging (adică vizitezi clienții potențiali, îi suni sau trimiți mesaje/e-mail-uri către contacte dintr-o bază de date, deci fără să îți fi lăsat ei de bună voie datele de contact), notezi cu 10. Dacă toți clienții potențiali vin ei către tine sau îți lasă ei, cu bună știință datele de contact, notezi cu 1. Dacă ai o combinație de metode, notează între 2 și 9, în funcție de pondere.

R:

Care este nivelul de calitate al clienților potențiali noi cu care intri în contact pentru prima dată? 10 = toți sunt calitativi (potențiali High-Value). 0 = niciunul nu e calitativ.

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru Marketing Stelar (adună toate notele și împarte la 6)

R:

4. VÂNZĂRI ȘI ÎNCASĂRI EXCELENTE

Care este rata de închidere a vânzărilor către clienții potențiali noi cu care intri în contact pentru prima dată? 10 = 100%. 0 = 0%.

R:



Care este rata de închidere a vânzărilor către clienții potențiali noi, pe care îi ofertezi, din cei cu care intri în contact pentru prima dată? 10 = 100%. 0 = 0%.

R:

Care este rata de închidere a vânzărilor către clienții existenți, atunci când îi ofertezi? 10 = 100%. 0 = 0%.

R:

Cât de clar este procesul de filtrare / calificare a clienților potențiali, astfel încât să nu fii nevoit ca tu (sau echipa ta) să petreacă timp ineficient cu clienții potențiali necalificați?

R:

Cât de clară este comunicarea, din timpul procesului de vânzare, despre diferențele dintre produsele / serviciile tale, și cele ale competiției, raportată la caracteristicile și beneficiile pe care doar tu le poți oferi, și pe care le doresc clienții tăi High-Value?

R:

Cât de clare și bine definite sunt scripturile de vânzare din procesul de vânzări?

R:

Cât de eficient / performant crezi că este procesul de vânzări al afacerii tale?

R:

Cât de eficient / performant crezi că este procesul de încasări al afacerii tale?

R:

Care e procentul de încasări în avans al afacerii tale? 10 = 100%. 0 = 0%.

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru competitivitatea produselor/serviciilor tale (adună toate notele și împarte la 9)

R:

5. MANAGEMENT FINANCIAR EFICIENT

Cât de mulțumit(ă) ești de profitul pe care îl obții, lună de lună?

R:

Cât de bine și-a respectat afacerea ta, TOATE angajamentele de plată (facturi furnizori, salarii, taxe la stat, rate credite, dividende, etc) în ultimele 12 luni, fără să aduci bani de acasă? Dacă absolut de fiecare dată, la fiecare plată, au fost bani în cont în fiecare zi în care trebuiau făcute plăți, și nu au fost întârzieri la nimeni, niciodată, notează cu 10. Dacă niciodată nu ai plătit nimic la timp, notează cu 0. În restul situațiilor, estimează în procente și dă o notă în concordanță (ex: în 30% din cazuri au fost respectate exact termenele de plată, fără nicio zi de întârziere = nota 3, 60% = nota 6, etc.)

R:

Cât de clar îți sunt cunoscute toate procentele din veniturile lunare medii, care trebuie să se ducă către fiecare categorie de cheltuială? Cât de clară îți este alocarea procentuală pe fiecare tip de cheltuială?

R:

Ce nivel de control ai în gestionarea banilor în afacerea ta? De exemplu, dacă după fiecare încasare (sau la finalul zilei ori săptămânii) împarți banii clar, procentual, în conturi diferite, pe categorii de cheltuieli, notează cu 10. Dacă la fiecare încasare (sau la finalul zilei) aloci banii urgențelor, notează cu 1. În restul situațiilor estimează procentual și apoi transformă în notă. Ex: 30% = nota 3.

R:

Cât de clar îți este bugetul de venituri și cheltuieli pentru următoarele 12 luni?

R:

Cât de sigură financiar este afacerea ta? Mai exact, dacă începând de azi, afacerea ta nu mai încasează niciun ban, cât timp rezistă să funcționeze până la următoarea încasare, reușind totuși să achite toate cheltuielile curente? Dacă rezistă sub o lună, notează cu 0, dacă rezistă 3 luni, notează cu 3, dacă rezistă minim 10 luni

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru eficiența managementului financiar (adună toate notele și împarte la 6)

R:

6. ACTIVE ȘI INSTRUMENTE DE LUCRU PERFORMANTE (pentru producție / livrare / operațiuni)

Estimează cât de performante sunt activele și instrumentele de lucru ale afacerii tale.

R:

Care este gradul de risc, pentru ca un activ important pentru producție / livrare (ex: clădire, utilaj, aparat, etc) să nu mai poată fi folosit / utilizat în următoarele luni? Ex: risc inexistent: 10, risc foarte mic: 8-9, risc mic: 6-7. Risc mediu: 4-5, Risc ridicat: 2-3, risc foarte ridicat 0-1.

R:

Cât timp poate afacerea ta să funcționeze, fără să facă cel puțin o investiție majoră în active și instrumente de lucru (pentru care azi nu există buget) în următoarele 10 luni? Ex: o lună = nota 1. 5 luni, nota 5. Minim 10 luni, nota 10.

R:



Cât de mulțumiți sunt angajații și colaboratorii tăi, de activele și instrumentele de lucru ale afacerii tale?

R:

Dar clienții?

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru active și instrumente performante (adună toate notele și împarte la 5)

R:

7. MATERII PRIME, MATERIALE ȘI SERVICII UTILIZATE POTRIVITE (pentru producție / livrare / operațiuni)

Dacă afacerea ta revinde produse de la terți, sau assemblează părți componente produse de terți, vei considera materiile prime drept produsele pe care le cumperi pentru revânzare / asamblare. La fel și în cazul serviciilor pe care le revinzi.

Cât de bună este, în opinia ta, calibrarea materiilor prime, materialelor și serviciilor utilizate, din punct de vedere calitativ, cu așteptările clienților High Value?

R:

Dar în opinia clienților?

R:

Cât de mulțumiți sunt angajații și colaboratorii tăi, de materiile prime, materialele și serviciile utilizate?

R:



Cât de ușor / facil îți este să procuri / utilizezi materiile prime, materialele și serviciile de care ai nevoie?

R:

Care este gradul de risc, pentru ca unul, sau mai multe, materii prime, materiale și / sau servicii importante pentru producție / servicii să nu mai poată fi procurat(e) / utilizat(e) în următoarele luni? Ex: risc inexistent: 10, risc foarte mic: 8-9, risc mic: 6-7. Risc mediu: 4-5, Risc ridicat: 2-3, risc foarte ridicat 0-1.

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru materii prime, materiale și servicii utilizate (adună toate notele și împarte la 5)

R:

8. PROCESE ȘI PROCEDURI FUNCȚIONALE

Cam ce procent din toate activitățile pe care le desfășori tu și echipa ta, au procese clare, bine definite, scrise?

R:

Cam ce procent din toate activitățile pe care le desfășori tu și echipa ta, au proceduri clare, bine definite, scrise?

R:

Dacă există proceduri și procese clare și scrise, cam ce procent de respectare al lor există în afacerea ta? Ex: 30% = nota 3

R:

Cât de mulțumiți sunt angajații și colaboratorii, de procesele și procedurile din afacerea ta?

R:



Cât de mulțumit ești de gradul de automatizare în afacerea ta?

R:

Care e procentul de automatizări din afacerea ta, care a fost testat și validat manual, înainte de a fi implementat automatizat?

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru procese și proceduri funcționale (adună toate notele și împarte la 6)

R:

9. ECHIPĂ COMPETENTĂ ȘI AUTONOMĂ

Ce procent din posturile de care are nevoie echipa ta,, sunt ocupate în prezent? Ex: 70% = nota 7.

R:

Dintre acestea, ce procent este ocupat de oameni competenți, performanți și autonomi (care performează fără supraveghere)?

R:

Care este nivelul tău de satisfacție în ceea ce privește calitatea oamenilor pe care îi ai acum în afacerea ta?

R:

Care este nivelul tău de satisfacție în ceea ce privește calitatea oamenilor pe care îi atragi în procesul de recrutare al afacerii tale?

R:



Care este gradul tău de libertate în afacerea ta? Ex: dacă nu poți să dispari complet din afacerea ta (sa ai telefonul închis, să nu fii prezent(ă), deci să nu poți fi contactat(ă) deloc de către nimeni) nici măcar două-trei săptămâni, și totuși afacerea să funcționeze autonom până când te întorci, notează cu 0. Dacă funcționează o lună, notează cu 1, dacă funcționează 3 luni, notează cu 3 ș.a.m.d.

R:

Media aritmetică a tuturor răspunsurilor pentru echipă competentă și autonomă (adună toate notele și împarte la 5)

R:

10. ANALIZĂ ȘI PLANUL DE IMPLEMENTARE A SCHIMBĂRILOR

Analizează întâi mediile aritmetice și fă top 3 urgențe în afacerea ta (3 elemente structurale care trebuiesc consolidate urgent). În principiu, cu cât sunt mai de jos (fundatie, stâlpi, cu atât sunt mai urgente, pentru că riscul de prăbușire al afacerii e mai mare!

Apoi, analizează fiecare notă dată de tine din fiecare dintre cele 3 categorii, și alege 2-3 urgențe (de obicei, cele cu notele cele mai mici).

Apoi, analizează fiecare notă din celelalte 6 categorii și identifică 2-3 urgențe.

Acum, ar trebui să ai o listă cu (minim) 10 urgențe în afacerea ta, pe care trebuie să le remediezi rapid, pentru a-ți consolida afacerea. Poate părea mult, greu de realizat, și poate fi așa, dar cu răbdare, calm, perseverență, și mai ales cu ghidarea potrivită, poți să le rezolvi pe toate, într-un timp relativ scurt. Așa că...

IA DECIZIA SĂ ACȚIONEZI IMEDIAT ȘI FĂ TOT CE ESTE NECESAR CA SĂ LE REMEDIEZI RAPID!

MULT SUCCES!

Dacă pe drumul tău de la decizia de azi, până la rezolvarea urgențelor, vei avea momente în care îți va fi greu, te poți întoarce la această listă pentru a vedea evoluția, a măsura unde e afacerea ta și ce trebuie să mai faci. Ar putea fi de ajutor chiar să o refaci pentru momentul la care ai ajuns atunci.



freepreneurs
exelență în antreprenoriat

Iar dacă ești antreprenor sau antreprenoare și ai nevoie de ghidare personalizată pentru a schimba rezultatele care te nemulțumesc din afacerea ta, prin deprinderea convingerilor și competențelor potrivite, în toate ariile afacerii, eu și echipa mea de experți te putem susține în acest demers!

Te poți califica să primești cadou, o ședință de coaching pentru performanță în business, cu un expert din echipa mea de la Freepreneurs - Centrul de excelență în afaceri pentru antreprenorii serioși, care doresc să devină antreprenori liberi! Se aplica termeni și condiții de calificare, pe care îi vei afla în prima conversație cu noi.

Iată link-ul către formularul de înscriere: <https://freepreneurs.ro/fgsprogramare/>

Așadar, completează-l și vei fi contactat în scurt timp de către echipa mea.

Ești la doar un set corect de convingeri și competențe distanță de rezolvarea urgențelor din afacerea ta!

Spor la rezultate!

Cu drag și susținere,

Bodo Codreanu, The Freepreneur



Creatorul Freepreneurs - Centrul de Excelență pentru Antreprenoriat Competent