



Πώς να Αναπτύξεις την Επιχείρησή σου από τα 250K στο 1M

Οι 4 Πυλώνες Επιτυχίας από το "Scaling
Up" του Verne Harnish

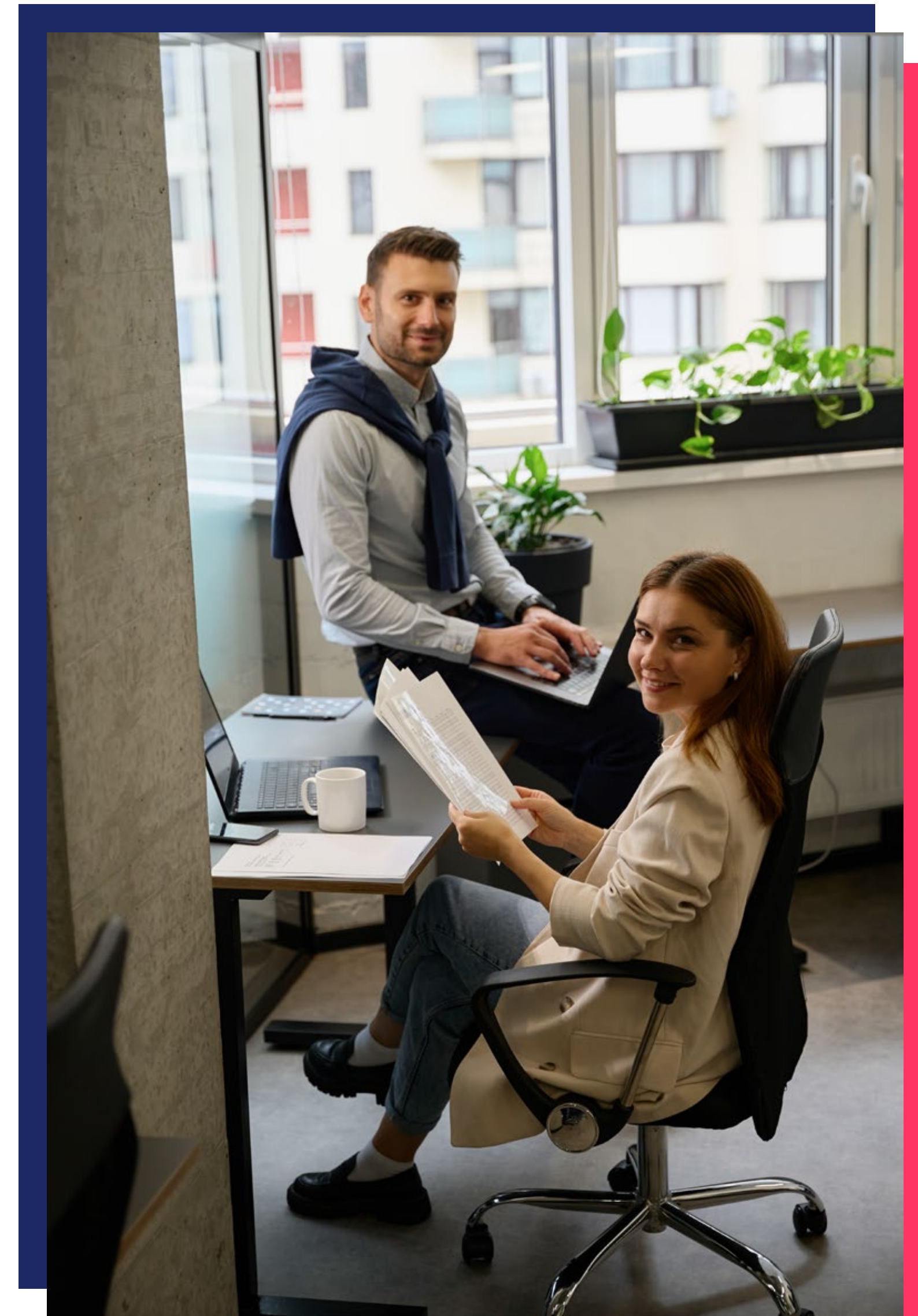


Τι θα μάθεις σε αυτό το e-book

Το ταξίδι της επιχειρηματικής ανάπτυξης κρύβει προκλήσεις, αλλά και τεράστιες ευκαιρίες. Αυτό το e-book δημιουργήθηκε στο πλαίσιο του EO Accelerator για να καθοδηγήσει επιχειρηματίες που στοχεύουν στην επιτάχυνση της ανάπτυξης της εταιρείας τους.

Βασισμένο στις αρχές του best-seller "Scaling Up" του Verne Harnish, το περιεχόμενο αναλύει τους τέσσερις βασικούς πυλώνες που καθορίζουν την επιτυχία: People, Strategy, Execution και Cash.

Αν θέλεις να μεγαλώσεις την επιχείρησή σου έξυπνα και με ένα εγγυημένο σύστημα που έχουν ακολουθήσει χιλιάδες επιτυχημένοι επιχειρηματίες παγκοσμίως, αυτό το e-book είναι για σένα.



Κεφάλαιο 1

People

Θα επέλεγες ξανά την ίδια ομάδα αν ξεκινούσες από το μηδέν;
Η επιτυχία μιας επιχείρησης εξαρτάται από τους ανθρώπους της.
Όμως, δεν αρκεί να έχεις ικανούς συνεργάτες· πρέπει να βρίσκονται στις σωστές θέσεις και να δουλεύουν αποδοτικά.

FACe

Ένα εργαλείο που μπορεί να σε βοηθήσει σ' αυτή τη διαδικασία είναι το Function Accountability Chart (FACe). Πρόκειται για ένα οργανόγραμμα που εξασφαλίζει ότι κάθε λειτουργία της εταιρείας καλύπτεται από το κατάλληλο άτομο, βάσει τριών κριτηρίων:

- Ταιριάζει στην κουλτούρα της εταιρείας;
- Δουλεύει αυτόνομα χωρίς συνεχή επίβλεψη;
- Συνεισφέρει θετικά με ιδέες και δράσεις;

KPIs

Στη συνέχεια, καθόρισε βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs) για κάθε ρόλο, ώστε να διαμορφώσεις ένα ξεκάθαρο πλαίσιο για τις κύριες ευθύνες και τις καθημερινές προτεραιότητες κάθε στελέχους.

Με αυτόν τον τρόπο, όλοι στην ομάδα θα γνωρίζουν πού πρέπει να εστιάσουν και πώς θα μετρηθεί η συνεισφορά τους, διασφαλίζοντας ευθυγράμμιση με τους επιχειρηματικούς στόχους.

PACe

Το Process Accountability Chart (PACe) σε βοηθά να καταγράψεις τις κύριες διαδικασίες της επιχείρησής σου, να ορίσεις υπευθύνους και να μετρήσεις την αποτελεσματικότητά τους.

Η κουλτούρα μιας επιχείρησης καθορίζεται από τους ανθρώπους της. Ικανοποιημένοι εργαζόμενοι σημαίνει καλύτερα αποτελέσματα.



Κεφάλαιο 2

Strategy

Μπορείς να εξηγήσεις τη στρατηγική της εταιρείας σου σε μία φράση; Η επιτυχημένη στρατηγική περιλαμβάνει τόσο τη στρατηγική σκέψη όσο και την εφαρμογή της.



Η ομάδα των ανώτερων στελεχών πρέπει να συναντάται τακτικά για να καθορίζει τη στρατηγική χρησιμοποιώντας το εργαλείο 7 Strata, που απαντά στις εξής ερωτήσεις:

- Ποιοι όροι χαρακτηρίζουν την εταιρεία σου στο μυαλό των πελατών;
- Ποια είναι η βασική υπόσχεση που τους δίνεις;
- Πώς αποδεικνύεις ότι τηρείς αυτή την υπόσχεση;
- Πώς συνοψίζεις τη στρατηγική σου σε μία φράση;
- Πώς διαφοροποιείσαι από τον ανταγωνισμό;
- Πώς επιτυγχάνεις απόλυτη διαφοροποίηση;
- Ποιο είναι το Profit per X και το BHAG (Big Hairy Audacious Goal) της εταιρείας σου;

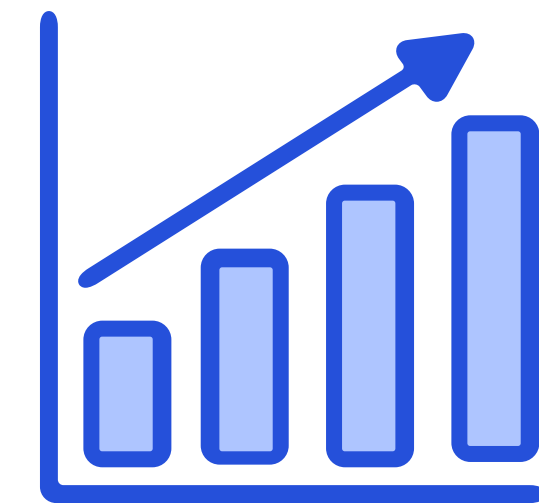
Στη συνέχεια, η ευρύτερη ομάδα αναλαμβάνει να μετατρέψει τη στρατηγική σε δράση, θέτοντας ετήσιες και τριμηνιαίες προτεραιότητες, αποτελέσματα και KPIs.

Κεφάλαιο 3

Execution

Λειτουργεί η επιχείρησή σου αποτελεσματικά και κερδοφόρα;
Αν όχι, μπορείς να αξιοποιήσεις εργαλεία όπως το WWW (Who, What, When).
Στο τέλος κάθε meeting, καθόρισε:

- Ποιος αναλαμβάνει τι;
- Τι ακριβώς πρέπει να γίνει;
- Μέχρι πότε θα ολοκληρωθεί;



Υπάρχουν 10 βασικές συνήθειες που ενισχύουν την εκτέλεση της στρατηγικής:

- ✓ Τα ανώτερα στελέχη είναι ευθυγραμμισμένα.
- ✓ Όλοι γνωρίζουν το #1 στόχο για το τρίμηνο.
- ✓ Η επικοινωνία είναι συστηματική και αποτελεσματική.
- ✓ Κάθε διαδικασία έχει έναν υπεύθυνο.
- ✓ Οι εργαζόμενοι συνεισφέρουν στην επίλυση προβλημάτων.
- ✓ Τα δεδομένα των πελατών αναλύονται προσεκτικά.
- ✓ Οι αξίες της εταιρείας είναι ζωντανές στην κουλτούρα.
- ✓ Οι εργαζόμενοι κατανοούν τη στρατηγική.
- ✓ Κάθε εργαζόμενος γνωρίζει αν είχε μια παραγωγική ημέρα.
- ✓ Τα επιχειρηματικά σχέδια είναι διαθέσιμα σε όλους.

Κεφάλαιο 4

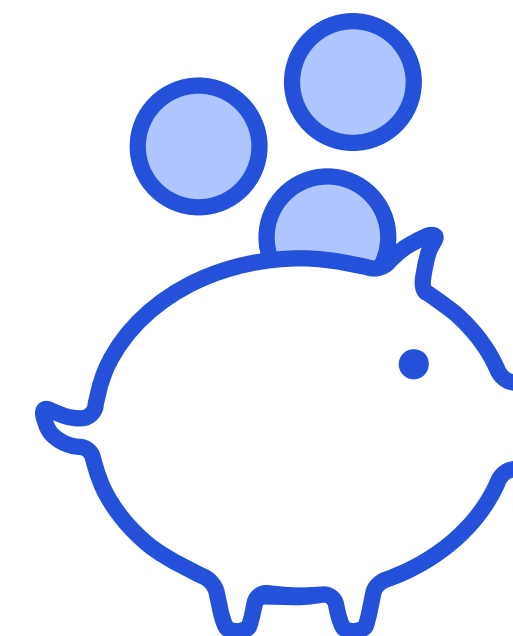
Cash

Έχεις επαρκή ταμειακή ροή για να χρηματοδοτήσεις την ανάπτυξή σου;

Πολλές επιχειρήσεις επικεντρώνονται στα έσοδα και τα κέρδη, αλλά αγνοούν τις ταμειακές ροές. Ζήτησε καθημερινή αναφορά ταμειακών ροών που δείχνει:

- Τα χρήματα που εισέρρευσαν το τελευταίο 24ωρο
- Τα χρήματα που δαπανήθηκαν
- Προβλέψεις για τις επόμενες 30-90 ημέρες

Μόνο όταν έχεις απόλυτο έλεγχο των ταμειακών σου ροών, μπορείς να δημιουργήσεις ένα αποτελεσματικό σύστημα ανάπτυξης που θα υποστηρίζει την επιχείρησή σου, διασφαλίζοντας τη βιωσιμότητα και την κερδοφορία της με το ελάχιστο δυνατό ρίσκο.



CASh

Για να ενισχύσεις τις ταμειακές ροές σου, χρησιμοποίησε το εργαλείο Cash Acceleration Strategies (CASh) και αναλύοντας τον κύκλο μετατροπής μετρητών (CCC), επικεντρώσου σε τέσσερα βασικά σημεία.

Αφού το κάνεις αυτό, συνεργάσου με την ομάδα σου για να βρείτε τρόπους ενίσχυσης της ρευστότητας μέσω της ταχύτερης είσπραξης απαιτήσεων, βελτιστοποίησης αποθεμάτων ή επιμήκυνσης των πληρωμών στους προμηθευτές.



Ανακάλυψε το Μονοπάτι για Σταθερή Ανάπτυξη και Επιτυχία!

Ακολουθώντας αυτούς τους τέσσερις πυλώνες, μπορείς να επιτύχεις ουσιαστική ανάπτυξη. Εστίασε σε έναν τομέα τη φορά και προχώρησε σταδιακά.

Για ακόμα περισσότερη καθοδήγηση, σε περιμένουμε στο Scale Up Summit του EO Accelerator!

Λίγα Λόγια για Εμάς

Το πρόγραμμα EO Accelerator είναι σχεδιασμένο για επιχειρηματίες με κύκλο εργασιών 250.000€-1.000.000€ που θέλουν να αναπτυχθούν ταχύτερα.

Στόχος μας είναι να εξοπλίσουμε τους επιχειρηματίες με τα εργαλεία, τη μεθοδολογία και το δίκτυο που χρειάζονται για να ξεπεράσουν το όριο του 1 εκατ. ευρώ και να γίνουν καλύτεροι ηγέτες.

Με ένα συνδυασμό εκπαιδευτικού περιεχομένου, πρακτικής εφαρμογής και δικτύωσης με κορυφαίους επιχειρηματίες, το EO Accelerator λειτουργεί σε 50+ πόλεις παγκοσμίως.

Στην Ελλάδα, έχουμε 22 μέλη και συνεχίζουμε να αναπτυσσόμαστε δυναμικά! Μάθε πώς το EO Accelerator Ελλάδας μπορεί να σου προσφέρει τα εργαλεία, τις στρατηγικές και το δίκτυο που χρειάζεσαι για να εξελίξεις την επιχείρησή σου!

Μάθε περισσότερα!

