

Személyek (Kapcsolati serkentők)

Alkalmazottak

- 1.
- 2.
- 3.

Ügyfelek

- 1.
- 2.
- 3.

Részvényesek

- 1.
- 2.
- 3.

Alapértékek/Hitek (Kellene/Nem kellene)	

Cél (Miért)	
Tevékenységek Értékek megélése, Cél, Hosszútávú Cél	
1	
2	
3	
4	
5	


Célok (3-5 éven belül) (Hol)	
Határidő:	
Bevételek:	
Profit:	
Piaci Tőke	
Homokozó	
Fő Mozzgóerők /Képességek 3 – 5 Éves Prioritások	
1	
2	
3	
4	
5	

Célok (1 éven belül) (Mi)	
Éves befejezés	
Bevételek:	
Profit:	
Piaci Tőke	
Bruttó Haszon:	
Készpénz:	
Követelések határideje:	
Bevétel/Alkalmazott:	
Kulcskezdeményezések Éves Prioritások	
1	
2	
3	
4	
5	

Alapkompetenciák

Profit/X
Hosszú Távú Tervi Kivitelezés – BHAG®

Márkaigéret Kulcsmutatói
Márkaigéret

Kritikus #: Személyek(Mérleg)
  Zöld és piros között 
Kritikus #: Folyamat(Profit/Veszteség)
  Zöld és piros között 

Erősségek

- 1.
- 2.
- 3.

Gyengeségek

- 1.
- 2.
- 3.

Az Ön neve:

Dátum:

Készpénz: Készpénz Optimalizáló Stratégiák



A	Eladási Ciklus	Fejlődés	1	2	3
1					
2					
3					
4					
5					

B	Készítés/Termelés & Leltár Ciklus	Fejlődés	1	2	3
1					
2					
3					
4					
5					

C	Szállítási Ciklus	Fejlődés	1	2	3
1					
2					
3					
4					
5					

D	Számlázási & Fizetési Ciklus	Fejlődés	1	2	3
1					
2					
3					
4					
5					

Az Ön neve:

Dátum:

Gazelles Növekedési Eszközök™

Személyek: Szervezeti Struktúra

1. Nevezze meg azt az #1 személyt, aki egyes szerepekért vagy kulcspozícióért felel
2. Listázza ki a Kulcs Mérés számokat minden egyes pozíció számára
3. Vegye a Profit/Veszteség és a Mérleg kategóriákat és adjon meg vonaltételeket a személy számára
4. Minden hónapban, amikor egy tétel nincs tervezés alatt, kérdezze meg: (a) Miért nincs? (b) Mi a Korrekciós Akcióterv?

Központok – Osztályvezetők - Felelőségek

Szerep/Kulcspozíció	1 Név	2 Kulcslépések	3 Felelős: P/V, Mérleg Tételek
Cégvezető			
Értékesítés & Marketing			
• Értékesítés			
• Marketing			
Műveletek			
• Gyártás			
• Fejlesztés & Kutatás			
Pénzügy & Könyvelés			
• Kassza			
• Irányító			
HR/Képzés/Személyzet			
Információs Technológia			
Ügyfél Elégedettség			
Az Üzleti Egységek Fejei			
• _____			
• _____			

Végrehajtás: A Rockefeller Habits Lista™

1. A cég úgy halad, mint az Igazgatói Csapata

- A csapattagok megértik egymásban a különbségeket, az eltérő prioritásokat, stílusokat
- A csapat a stratégiai gondolkodás és újítások elősegítése érdekében a munkán kívül is találkozik alkalmanként
- A csapat jól érzi magát együtt

2. Mindenki, részt vesz #1 tárgyban, amit be kell fejezni ebben a negyedévben, hogy elősegítsék a cég fejlődését

- 5 prioritást (Sziklát) azonosítanak és rangsorolnak a negyedévre
- Egy Kritikus Számot azonosítanak és hozzáadják a #1 prioritáshoz
- Megalakítanak egy Negyedéves Témát, ami létrehoz egy kulcsprioritást/Kritikus Számot
- Kitűzésre kerül egy pontozótábla a Kritikus Szám számára és meghirdetésre kerül a Téma
- Minden alkalmazott ismeri a meghirdetett Ünneplést/Jutalmat

3. Kialakul egy kommunikációs ritmus. Az információ gyorsan és pontosan mozog a szervezeten keresztül

- Minden alkalmazott valamilyen napi vagy heti zűrzavart él át
- A káosz a vezető menedzsmenttől gyűrűzik lefelé és vissza

4. A szervezet minden tulajdonságát illetően létezik egy megbízott személy, aki felelős a célok teljesítéséért

- Bevétel (Profit&Veszteség), Készpénzáramlás, & Mérleg kimutatásokkal tételenként bízson meg egy-egy személyt
- Egy felelősségtábla létrehozása

5. Folyamatos alkalmazotti visszajelzés kerül kiépítésre és rendszerezik az információkat, hogy elhárítsák az akadályokat és azonosítsák a lehetőségeket

- A dolgozói vitákat/ötleteket/témákat hetente összegyűjtik
- Egy rendszerezett folyamat él a témák és lehetőségek megközelítésére
- Köszönőkártyák kerülnek kiírásra, minden héten a vezető menedzsment által

6. Az ügyfél visszajelzési adatok jelentése és elemzése olyan sűrűnek és pontosnak kell lennie, mint a pénzügyi adatokéinak

- Minden alkalmazott részt vesz az ügyféladatok gyűjtésében
- Van egy megbízott személy, aki az ügyfelek visszajelzésért felelős
- Minden fő vezető hetente legalább egy ügyféllel kommunikál

7. Az alapideológiák "éltetik" a szervezetet

- Léteznek felfedezett és meghatározott alapideológiák
- Megosztásra kerülnek azokról az alkalmazottokról, akik képviselik az ideológiákat
- Az alapideológiák jelen vannak az összefoglalási folyamatokban

8. A cég piaci pozíciójának tiszta átlátása segíti a stratégiai tervezést, az értékesítést és a marketinget

- Tisztán meghatározott Márkaigéret és piac (Homokozó)
- A szervezet 5 kulcs stratégia köré csoportosul (Fő mozgatóerők/Képességek) a növekedés érdekében

9. Minden alkalmazott bármikor jelenthet a termelékenységéről és összehasonlíthatja, azt a célokkal szemben

- Mutató Számok (kulcs teljesítménymutatók) azonosítottak a szervezet számára
- A heti lépések minden egyes egyént/csapatot illetően tisztán képviselt és áttekinthető

10. Egy "szituációs szoba" létrehozatala a heti igazgatói csapatgyűlésekre

- A Mutató Számokat és Kritikus Számokat, a valósnál nagyobbra vannak meghatározva, tisztán átlátható célokkal
- Az adatokat grafikusán ábrázolják, a trendek vizuális illusztrációja érdekében
- Alapideológiák, prioritások, piactérképek kitűzése

Az Ön neve:

Dátum:

Mérőszámok: Kulcsteljesítménymutatók generálása - Segédeszközök



1 **Hírnév**

Szám	Alkalmazottak	Szám	Ügyfelek	Szám	Résztvevők
Pl:	1 Bizonyos számú képzési óra	2	Időbeni szállítás az Ügyfeleknek	3	A befektetők felhívása
.....					
.....					
.....					

2 **Termelékenység**

Szám	Beszerezés	Szám	Értékesítés	Szám	Nyilvántartás
Pl:	4 Leszállított egység	5	Számú eladott egység	6	Heti Mérleg
.....					
.....					
.....					

3 **Sikerkritériumok a KTM #1-nél**

- Min: _____
- Sárga: A Minimum és a Cél között
- Cél: _____
- SzuperZöld TM: _____

6 **Sikerkritériumok a KTM #4-nél**

- Min: _____
- Sárga: A Minimum és a Cél között
- Cél: _____
- SzuperZöld TM: _____

4 **Sikerkritériumok a KTM #2-nél**

- Min: _____
- Sárga: A Minimum és a Cél között
- Cél: _____
- SzuperZöld TM: _____

7 **Sikerkritériumok a KTM #5-nél**

- Min: _____
- Sárga: A Minimum és a Cél között
- Cél: _____
- SzuperZöld TM: _____

5 **Sikerkritériumok a KTM #3-nál**

- Min: _____
- Sárga: A Minimum és a Cél között
- Cél: _____
- SzuperZöld TM: _____

8 **Sikerkritériumok a KTM #6-nál**

- Min: _____
- Sárga: A Minimum és a Cél között
- Cél: _____
- SzuperZöld TM: _____

Mérőszámok: Határozza meg Kritikus Számaikat a Prioritásai segítségével

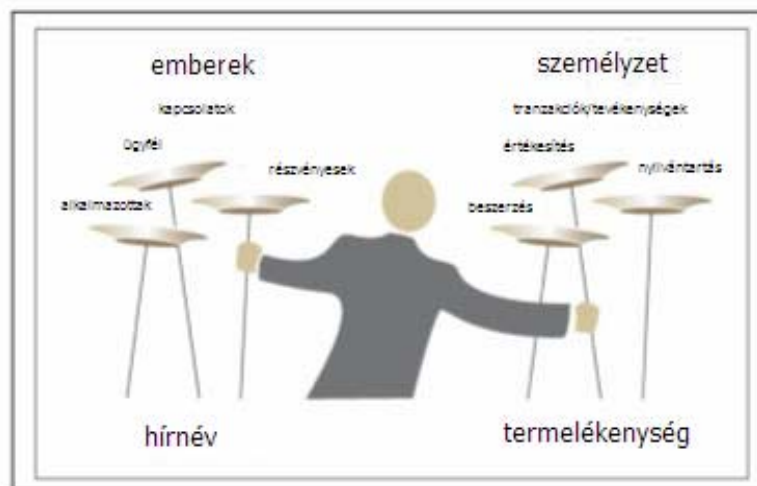
- 1) Kezdjen a 3 fő prioritással.
- 2) Adja meg a Kritikus Számot az EMBEREK és a SZEMÉLYZET oldalán.
- 3) Fedezze föl a sikerkritériumait – Jelölje be Vörös, Sárga, Zöld színekkel!

1 3 Fő Prioritás

1.

2.

3.



2 Kritikus számok

Emberi oldal:

.....

Személyzeti oldal:

.....

3 Sikerkritériumok: Emberek

Min: _____

Sárga: A Minimum és a Cél között

Cél: _____

SzuperZöld TM: _____

4 Sikerkritériumok: Személyzet

Min: _____

Sárga: A Minimum és a Cél között

Cél: _____

SzuperZöld TM: _____



Az Ön neve:

Dátum:

