



Από τα 250K στο 1M σε 36 μήνες

Μάθε τους 4 Πυλώνες από το Best Seller Βιβλίο του Verne Harnish "Scaling Up".

Με την Χορηγία της  **accelerate growth** και της **umatter.**



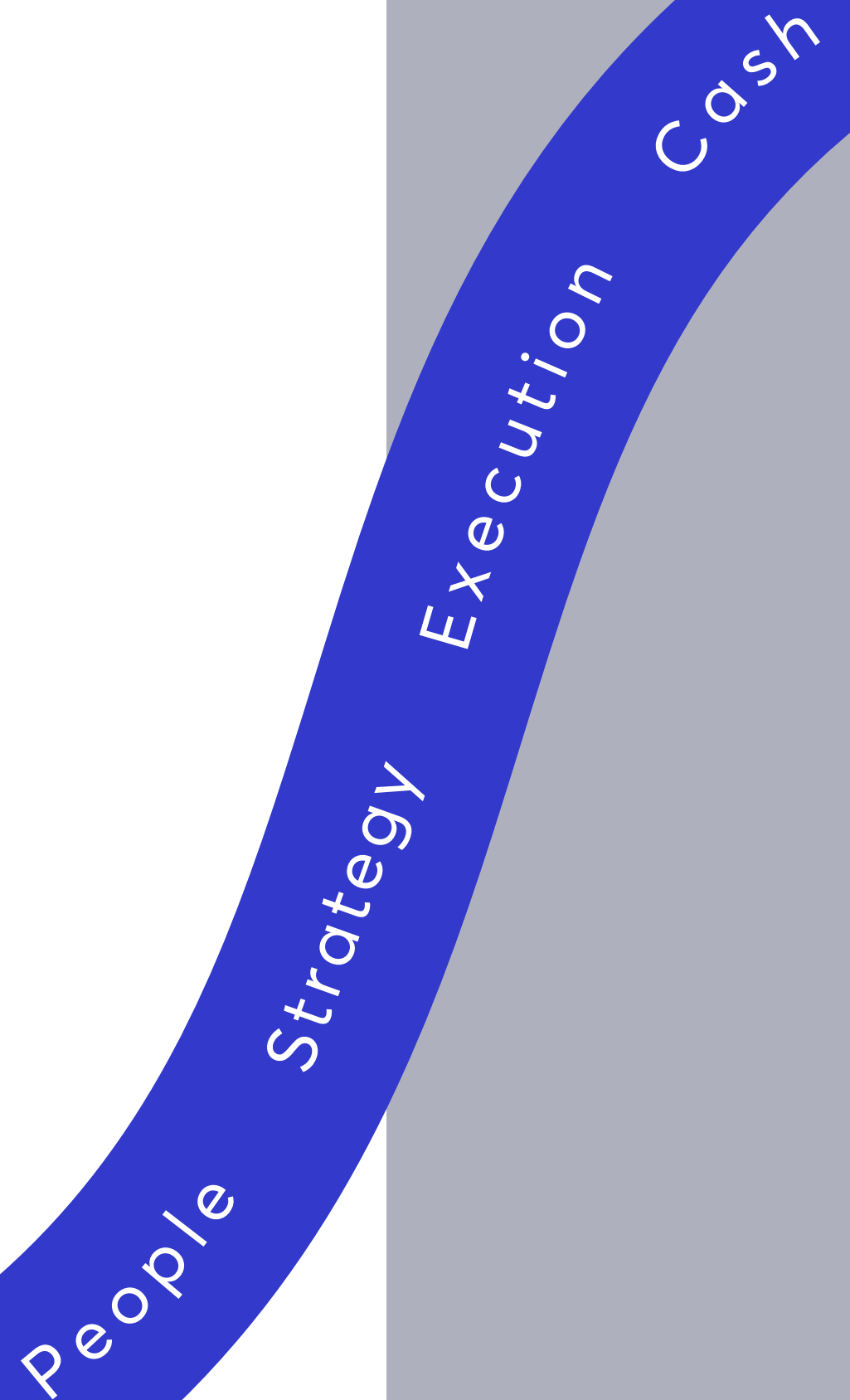
Εισαγωγή

Στον EO Accelerator, δημιουργήσαμε αυτό το e-book, για να βοηθήσουμε επιχειρηματίες να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους και να ξεπεράσουν τις συνήθεις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες που στοχεύουν στο scale up.

Όσα θα διαβάσεις είναι βασισμένα στο βιβλίο "Scaling Up", του Verne Harnish.

Συγκεκριμένα, θα μάθεις για τους 4 πυλώνες στους οποίους στηρίζεται η επιχειρηματική ανάπτυξη: People, Strategy, Execution, Cash.

Ελπίζουμε αυτό το βιβλίο να αποτελέσει πολύτιμο οδηγό στο ταξίδι σου προς την ανάπτυξη της επιχείρησής σου. Ας ξεκινήσουμε!



People
Strategy
Execution
Cash

People

Κάνε την εξής ερώτηση στον εαυτό σου:

Θα δούλευες ξανά με τα ίδια ακριβώς άτομα, αν ξεκινούσες από την αρχή;

Το να βρεις και να διατηρήσεις τους σωστούς ανθρώπους στην εταιρεία σου -εσωτερικά και εξωτερικά- είναι βασική προϋπόθεση για να αναπτυχθείς και να πετύχεις.

Δεν αρκεί μόνο να τους έχεις, όμως. Πρέπει να τους τοποθετήσεις στις κατάλληλες θέσεις, να εξασφαλίσεις ότι θα δουλεύουν με τον κατάλληλο τρόπο και θα έχουν την κατάλληλη υποστήριξη.

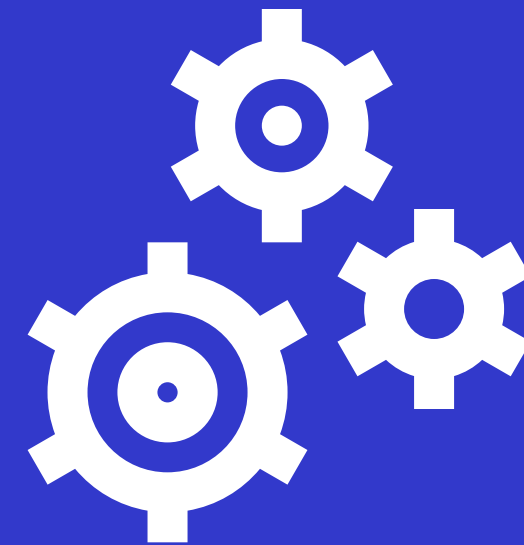


FACe

Για να βεβαιωθείς ότι έχεις τους σωστούς ανθρώπους στη σωστή θέση, θα σου φανεί χρήσιμο το Function Accountability Chart (FACe). Στην ουσία, πρόκειται για έναν κατάλογο θέσεων (λειτουργιών) που πρέπει όλοι οι οργανισμοί να καλύπτουν.

Αυτές οι θέσεις πρέπει να καλύπτονται από άτομα που καλύπτουν 3 προϋποθέσεις:

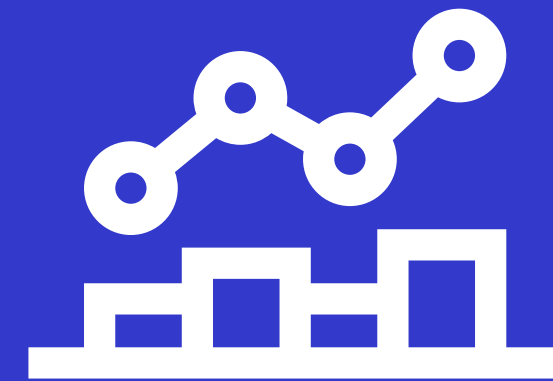
- **Ταιριάζουν στην κουλτούρα σου.**
- **Δεν χρειάζεται να τους μανατζάρεις.**
- **Ενθουσιάζουν συχνά την ομάδα με τις ιδέες και τα αποτελέσματά τους.**



FACe

| KPIs

Στη συνέχεια, όρισε βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs) για κάθε ρόλο, παρέχοντας ένα σαφές περίγραμμα των δραστηριοτήτων στις οποίες θα πρέπει να εστιάζει καθημερινά κάθε στέλεχος.

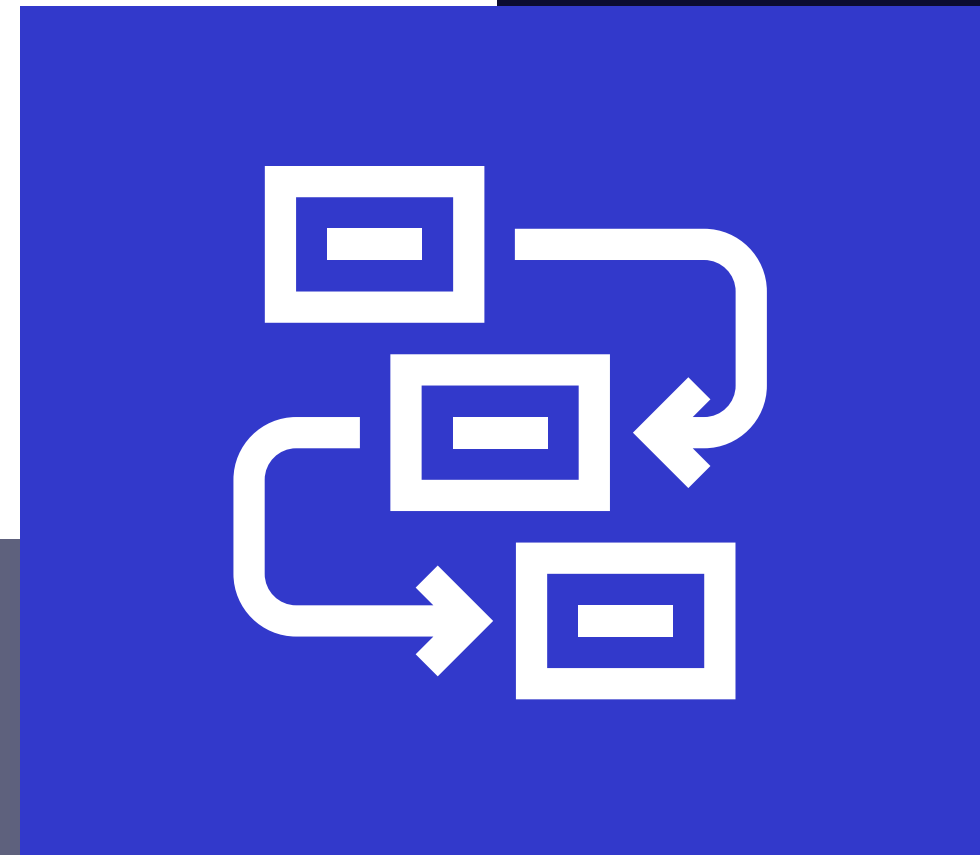


KPIs

| PACe

Επιπλέον, σκέψου πώς ρέουν οι διαδικασίες εντός του οργανισμού σου. Το Process Accountability Chart (PACe) σε βοηθά να ορίσεις ποιος είναι υπεύθυνος για κάθε επιχειρηματική διαδικασία και να ορίσεις KPIs για τη μέτρηση της αποτελεσματικότητάς τους.

Τέλος, μην ξεχνάς ότι χαρούμενοι άνθρωποι σημαίνει χαρούμενη δουλειά και θετικά αποτελέσματα. Οπότε, ναι, μέρος του σχεδίου σου για επιχειρηματική επιτυχία είναι να εξασφαλίσεις και την προσωπική ευτυχία.



PACe

Strategy

Κάνε την εξής ερώτηση στον εαυτό σου:
Μπορείς να περιγράψεις με σαφήνεια τη στρατηγική της εταιρείας σου;

Μια σταθερή στρατηγική συνδυάζει τόσο τη στρατηγική σκέψη όσο και το σχεδιασμό της εκτέλεσης.

Η στρατηγική σκέψη είναι ευθύνη μιας ομάδας ανώτερων στελεχών που συναντώνται εβδομαδιαία για να συζητούν σημαντικά στρατηγικά ζητήματα, χρησιμοποιώντας εργαλεία όπως τα 7 Strata.



Τα 7 Επίπεδα Στρατηγικής:

Αυτό το εργαλείο αντιπροσωπεύει τα επτά συστατικά μιας ισχυρής, αλλά απλά διατυπωμένης στρατηγικής:

- **Με ποιες λέξεις είναι συνυφασμένη η εταιρεία σου στο μυαλό του target audience σου;**
- **Ποια είναι η υπόσχεση που τους δίνεις;**
- **Πώς τους βεβαιώνεις ότι δεν θα αθετίσεις την υπόσχεσή σου;**
- **Πώς θα περιγράψεις τη στρατηγική σου σε μια φράση;**
- **Πώς θα υποστηρίξεις την one-phrase στρατηγική με τρόπο που σε διαφοροποιεί;**
- **Πώς θα πετύχεις την απόλυτη διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό σου;**
- **Ποιο είναι το Profit per X της εταιρείας σου και ποιο το BHAG (Big Hairy Audacious Goal);**

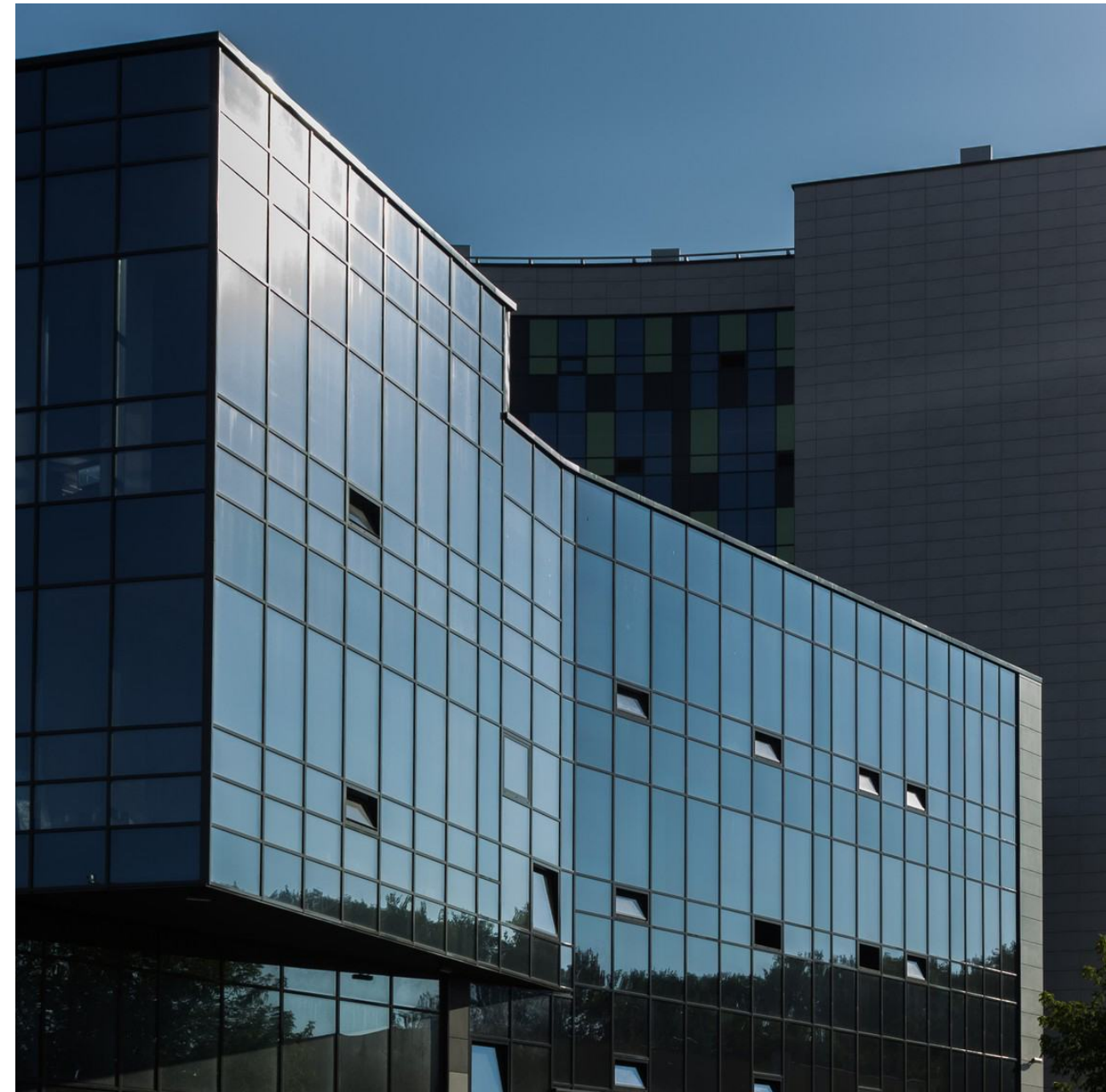
Ο σχεδιασμός της εκτέλεσης, με τη σειρά του, απαιτεί μια πολύ μεγαλύτερη ομάδα που ασχολείται με την εφαρμογή της ευρύτερης στρατηγικής, του καθορισμού συγκεκριμένων ετήσιων και τριμηνιαίων προτεραιοτήτων, αποτελεσμάτων και KPIs.



Execution

Κάνε την εξής ερώτηση στον εαυτό σου:
**Λειτουργεί η εταιρεία σου ομαλά, χωρίς
δράματα, και επιτυγχάνει κορυφαία
κερδοφορία στον κλάδο;**

Εάν όχι, ανάλυσε μερικά εργαλεία που θα
σε βοηθήσουν...



WWW

Το εργαλείο WWW (Who, What, When) θα βελτιώσει τον αντίκτυπο των εβδομαδιαίων meeting σου. Πώς; Αρκεί μόνο να αφιερώνεις στο τέλος λίγα λεπτά με την ομάδα σου, για να συνοψίζετε ποιος είπε ότι θα κάνει τι και πότε.



WWW

Rockefeller Habits Checklist

Υπάρχουν 10 θεμελιώδεις συνήθειες που υποστηρίζουν την επιτυχή εκτέλεση της στρατηγικής σου:

- Τα ανώτερα στελέχη είναι ευθυγραμμισμένα.
- Όλοι είναι ευθυγραμμισμένοι με το #1 πράγμα που πρέπει να επιτευχθεί αυτό το τρίμηνο για να προχωρήσει η εταιρεία μπροστά.
- Έχει καθιερωθεί ρυθμός επικοινωνίας και οι πληροφορίες διακινούνται μέσα στον οργανισμό με ακρίβεια και ταχύτητα.
- Σε κάθε πτυχή του οργανισμού έχει οριστεί ένα άτομο με ευθύνη για τη διασφάλιση της επίτευξης των στόχων.
- Συλλέγεται διαρκώς το input των εργαζομένων για τον εντοπισμό των εμποδίων και των ευκαιριών.
- Η αναφορά και η ανάλυση των δεδομένων ανατροφοδότησης των πελατών είναι τόσο συχνή και ακριβής όσο και τα οικονομικά δεδομένα.
- Οι βασικές αξίες και ο σκοπός είναι "ζωντανοί" στον οργανισμό.
- Οι εργαζόμενοι μπορούν να διατυπώσουν με ακρίβεια τα βασικά στοιχεία της στρατηγικής της εταιρείας.
- Όλοι οι εργαζόμενοι μπορούν να απαντήσουν ποσοτικά αν είχαν μια καλή ημέρα ή εβδομάδα.
- Τα σχέδια και οι επιδόσεις της εταιρείας είναι ορατά σε όλους.

Cash

Κάνε την εξής ερώτηση στον εαυτό σου:

Έχεις σταθερές ταμειακές ροές, ώστε να τροφοδοτήσεις την ανάπτυξη της επιχείρησής σου;

Πολλοί ιδιοκτήτες αναπτυσσόμενων εταιρειών δίνουν μεγαλύτερη προσοχή στα έσοδα και τα κέρδη από ό,τι στα μετρητά, όταν πρόκειται για συμφωνίες με προμηθευτές, πελάτες, υπαλλήλους κ.τ.λ. Και όταν λαμβάνουν τις μηνιαίες οικονομικές καταστάσεις τους, η κατάσταση ταμειακών ροών είτε δεν υπάρχει είτε αγνοείται.

Το πιο εύκολο που μπορείς να κάνεις είναι να ζητήσεις από τον Οικονομικό σου Διευθυντή να σου δίνει καθημερινά μια κατάσταση ταμειακών ροών, στην οποία περιγράφονται λεπτομερώς τα μετρητά που εισήλθαν κατά τη διάρκεια των τελευταίων 24 ωρών, τα μετρητά που έφυγαν και κάποια ιδέα για το πώς θα διαμορφωθούν τα μετρητά κατά τις επόμενες 30 με 90 μέρες.



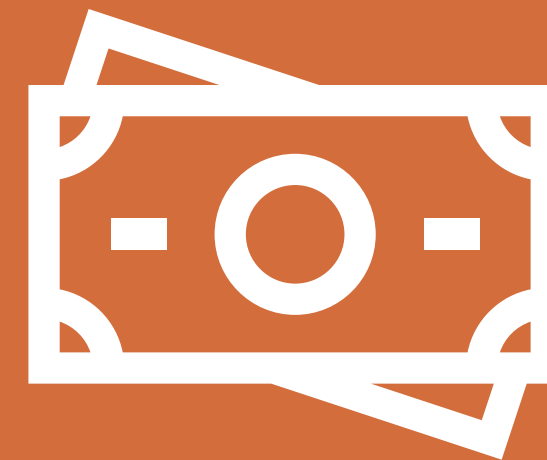
CASH

Επίσης, για να αυξήσεις τις ταμειακές σου ροές, μπορείς να χρησιμοποιήσεις το εργαλείο Cash Acceleration Strategies (CASH). Ανάλυσε τον κύκλο μετατροπής μετρητών (CCC) σε τέσσερα στοιχεία και κάνε brainstorming με την ομάδα σου για έναν από τους τρεις τρόπους αύξησης της ρευστότητας στην επιχείρηση.

Αυτοί, σύμφωνα με τον Verne Harnish και εκατοντάδες εταιρείες που έχουν ακολουθήσει τα βήματα του βιβλίου του, είναι οι 4 βασικοί πυλώνες που θα καθορίσουν την επιτυχία σου.

Αλλά θυμήσου: μην προσπαθήσεις να χρησιμοποιήσεις όλα τα εργαλεία και όλες τις τεχνικές μαζί. Κάνε ένα βήμα τη φορά, επικεντρώσου σε έναν τομέα τη φορά και θα δεις τεράστια οφέλη.

Πιο συγκεκριμένες συμβουλές και τεχνικές για το πώς θα εφαρμόσεις το σύστημα του Verne Harnish, θα βρεις στο Scale Up Summit του EO Accelerator!



Λίγα Λόγια για Εμάς

Το πρόγραμμα εκμάθησης και υποστήριξης EO Accelerator απευθύνεται σε επιχειρηματίες των οποίων ο κύκλος εργασιών είναι από 250.000€ έως 1.000.000€ ετησίως στην επιχείρησή τους και θέλουν να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους.

Το πρόγραμμα EO Accelerator έχει σχεδιαστεί για να δώσει τη δυνατότητα σε επιχειρηματίες πρώτου σταδίου να εκτοξεύσουν την επιχείρησή τους στο επόμενο επίπεδο. Αποστολή μας είναι να ενδυναμώσουμε τους επιχειρηματίες με τα εργαλεία, το accountability και το δίκτυο γνωριμιών που χρειάζονται για να αναπτύξουν δυναμικά την επιχείρησή τους.

Τους βοηθάμε να αυξήσουν τις πωλήσεις τους πάνω από 1 εκατ. ευρώ και τους παρέχουμε τις δεξιότητες για να γίνουν καλύτεροι επιχειρηματίες και ηγέτες.

Μαζί με το δομημένο εκπαιδευτικό περιεχόμενο που επικεντρώνεται στους βασικούς τομείς των επιχειρήσεων πρώτου σταδίου, το πρόγραμμα Accelerator προσφέρει τη μοναδική εμπειρία μάθησης και διασύνδεσης με τους επιχειρηματίες με τη μεγαλύτερη επιρροή παγκοσμίως.

Σήμερα, το πρόγραμμα EO Accelerator λειτουργεί σε περισσότερες από 50 πόλεις παγκοσμίως.

Το EO Greece φέτος έχει 22 μέλη και το όραμά μας για τα επόμενα 3 χρόνια είναι να έχουμε πολλούς περισσότερους στο πρόγραμμα.



ΕΟ Accelerator

 www.eoacceleratorgreece.com

Με την Χορηγία της  **accelerate growth** και της **umatter.**

