

— چکاپ اولیه Pillars 6 متدولوژی

چکاپ اولیه کسب‌وکار

، پنج دقیقه — بدون نیاز به گزارش یا عدد آماده Pillars 6 سؤال،

روش استفاده

سوالات را بخوانید و پاسخ «بله» یا «نه» بدهید. پاسخ «بله» به معنای سالم بودن آن بخش است و پاسخ «نه» به معنای این است که در آن بخش مشکل وجود دارد. نیازی به گزارش یا عدد نیست؛ بر پایه دانش شما از وضعیت امروز پاسخ دهید. در پایان، تعداد پاسخ‌های «نه» هر ستون را جمع کنید و جدول تفسیر را ببینید.

ستون ۱ — جایگاه و جهت

- ☐ بله ☐ نه مشتری هدف شما دقیقاً مشخص است (کجا، با چه سطح درآمدی، با چه نیازی) و تیم نیز همان تعریف را می‌داند؟
- ☐ بله ☐ نه اگر از مشتریان بپرسید چرا شما را انتخاب کرده‌اند، پاسخ آن‌ها چیزی بیش از «قیمت مناسب» است؟
- ☐ بله ☐ نه در یک سال گذشته، فرصت‌هایی را آگاهانه رد کرده‌اید تا روی کار اصلی متمرکز بمانید؟
- ☐ بله ☐ نه هدف امسال شما عددی است (درآمد یا تعداد مشتری) و می‌دانید برای رسیدن به آن چه اقدام‌هایی لازم است؟

تعداد پاسخ‌های «نه» در این ستون: _____

ستون ۲ — محصول، قیمت و ارزش

- ☐ بله ☐ نه قیمت‌ها را بر پایه هزینه واقعی و ارزشی که می‌سازید تعیین کرده‌اید؟
- ☐ بله ☐ نه می‌دانید کدام خدمت یا محصول بیشترین سود را می‌سازد و کدام کمترین؟
- ☐ بله ☐ نه مشتری مسیر روشنی برای انتخاب دارد و می‌داند کدام محصول یا خدمت مناسب اوست؟
- ☐ بله ☐ نه در یک سال گذشته یک خدمت یا محصول تازه را آزموده‌اید، حتی در مقیاس کوچک؟

تعداد پاسخ‌های «نه» در این ستون: _____

ستون ۳ — بازار و تقاضا

- ☐ بله ☐ نه تصویری تقریبی از اندازه بازار خود و سهمتان از بازار دارید؟

بله ☐ نه ☐ می‌دانید رقیباتان چه می‌کنند و مشتری چه جایگزین‌هایی دارد؟

بله ☐ نه ☐ می‌دانید مشتریان از چه مسیرهایی شما را پیدا می‌کنند و کدام مسیر بیشترین سهم را دارد؟

بله ☐ نه ☐ تغییرهای بیرونی — قوانین، هزینه‌ها، شرایط بازار — را پیگیری می‌کنید و غافلگیر نمی‌شوید؟

تعداد پاسخ‌های «نه» در این ستون: _____

ستون ۴ — بازاریابی و فروش

بله ☐ نه ☐ می‌دانید در ماه چند سرخ یا تماس جدید دارید؟

بله ☐ نه ☐ می‌دانید از هر ده سرخ، چند مورد به مشتری تبدیل می‌شود؟

بله ☐ نه ☐ می‌دانید جذب یک مشتری جدید چه هزینه‌هایی دارد و آن را با سود همان مشتری سنجیده‌اید؟

بله ☐ نه ☐ مشتریان قبلی باز می‌گردند و شما را معرفی می‌کنند؟

تعداد پاسخ‌های «نه» در این ستون: _____

ستون ۵ — مالی و سودآوری

بله ☐ نه ☐ سود هر محصول یا خدمت را جداگانه محاسبه کرده‌اید، نه فقط سود کل؟

بله ☐ نه ☐ می‌دانید ماهانه چقدر فروش لازم دارید تا هزینه‌ها پوشش داده شود؟

بله ☐ نه ☐ برای ماه‌های آینده پیش‌بینی کرده‌اید چه مقدار پول وارد و چه مقدار خارج می‌شود؟

بله ☐ نه ☐ می‌دانید بزرگ‌ترین مشتری یا کانال شما چه سهمی از درآمد دارد و از دست دادن آن چه اثری می‌گذارد؟

تعداد پاسخ‌های «نه» در این ستون: _____

ستون ۶ — سازمان، تیم و اجرا

بله ☐ نه ☐ اگر دو هفته در مجموعه حاضر نباشید، کارها طبق روال پیش می‌رود؟

بله ☐ نه ☐ کارهای اصلی مجموعه مکتوب است و فردی جز شما نیز می‌تواند آن‌ها را انجام دهد؟

بله ☐ نه ☐ هر ماه شاخص‌های اصلی کسب‌وکار را مرور می‌کنید و تصمیم‌ها بر پایه داده گرفته می‌شود؟

بله ☐ نه ☐ برای آموزش و ماندگاری افراد کلیدی برنامه دارید (آموزش و مشوق)؟

تعداد پاسخ‌های «نه» در این ستون: _____

تفسیر نتیجه

تعداد پاسخ‌های «نه» هر ستون را ثبت کنید. ستونی که بیشترین پاسخ «نه» را دارد، محتمل‌ترین گلوگاه کسب‌وکار شماست.

اقدام لازم	معنی	تعداد «نه» در یک ستون
حفظ وضعیت و پایش فصلی	این ستون سالم است	۰
اصلاح در بازبینی فصلی	نشانهٔ اولیه	۱
ورود به فهرست اولویت ۹۰ روزه	ستون لرزان	۲
گلوگاه احتمالی؛ از همین جا آغاز کنید	ستون بحرانی	۳ یا ۴

نکته: اگر دو ستون شمار «نه» برابر داشتند، ستونی را انتخاب کنید که مشکل آن اثر مالی بیشتری دارد — نه ستونی که صدایش بلندتر است.

دو قانونی که این ارزیابی بر آن استوار است

یک. کسب‌وکار به اندازه ضعیف‌ترین ستون خود کار می‌کند؛ سرمایه‌گذاری روی ستون‌های سالم، تنها هزینه است.

دو. مشکلی که درد آن را حس می‌کنید، همیشه محل اصلی مشکل نیست؛ بخشی که برای آن شاخصی تعریف نکرده‌اید، بی‌صدا ضعیف می‌شود.

قدم بعدی

اگر یکی از ستون‌ها بحرانی بود، جلسهٔ مشاوره برگزار می‌کنیم. در همان جلسه مشخص می‌شود اولویت نخست شما کدام است، همین ماه چه چیزی باید اصلاح شود و ۹۰ روز آینده روی چه موضوعی تمرکز کنید.

نوید اسکندری — مشاور کسب‌وکار و توسعهٔ کسب‌وکار

navideskandari.com · ۰۲۱-۸۸۹۲۶۵۵۲

— جایگاه و جهت · محصول، قیمت و ارزش · بازار و تقاضا · بازاریابی و فروش · مالی و سودآوری · سازمان، 6 Pillars متدولوژی

تیم و اجرا