ראש שקט.

דוגמה ממולאת

שלב הצמיחה של העסק

לפי מספר העובדים העסק בשלב אחד. בכל תחום הוא יכול להיות בשלב אחר. עסק לדוגמה: חברה לגינון ותחזוקת גינות, בעל העסק ושבעה עובדים.

(עסק מומצא לצורך המחשה.)

1. השלבים

לפי מפת הצמיחה של Acquisition.com, בעיבוד שלנו. כאן עד שלב 6, שבו נמצאים רוב העסקים שאנחנו מלווים.

שלב	שם	עובדים	בעל העסק הוא	המשימה של השלב
0	**אלתור**	אין	חוקר	שאנשים ינסו את מה שיש, בחינם
1	**מכירה ראשונה**	1	מתחיל	למכור בפעם הראשונה
2	**פרסום**	1	עושה	שיותר אנשים יידעו עלינו
3	**ייצוב**	1 עד 4	מדריך	לקבל עזרה. מבלגן ליציבות
4	**תעדוף**	5 עד 9	מנהל	להתמקד במי שדומה ללקוחות הכי טובים
5	**מוצר שני**	10 עד 19	דירקטור	מוצר שני, יקר יותר, ללקוחות הקיימים
6	**שיפור**	20 עד 49	מוביל	לעשות טוב יותר, לא לעשות יותר

2. לפי תחום

עובדים: 7, כלומר שלב 4. בכל תחום בודקים איפה העסק באמת.

תחום	שלב	מה עוד פתוח משלב קודם	מה יישבר בשלב הבא
מוצר	3	אין חבילות קבועות. כל הצעה מחושבת מחדש	עונים כן לכל עבודה, גם לקטנות שלא משתלמות
שיווק	**2**	הכול מהמלצות. אין דרך להביא פניות כשצריך	פניות לא מבשילות, כי לא מכירים אותנו
מכירות	**2**	אין נוסח קבוע. בעל העסק עושה כל הצעה	לא יודעים כמה פניות נסגרות
שירות לקוחות	3		אין מדידה של שביעות רצון
טכנולוגיה	4		המידע על לקוחות בטלפונים של העובדים
גיוס	3		לא יודעים לראיין. זמן הולך על לא מתאימים
ניהול עובדים	**2**	אין אחריות כתובה לכל אחד	אין כללים בסיסיים, כל אחד עובד אחרת
כסף	**2**	אין הפרשה למס. מסתכלים בחשבון פעם בחודש	אין דוח רווח והפסד. הוצאות מפתיעות

מה עולה מזה: ארבעה תחומים בשלב 2. כסף ומכירות קודם: בלעדיהם, כל גיוס נוסף מגדיל את הבלגן.

3. איך משתמשים

1. מתחילים ממספר העובדים. זו נקודת התחלה, לא תשובה.
2. עוברים תחום אחרי תחום, כל אחד לבד.
3. התחום שהכי מאחור הוא בדרך כלל מה שעוצר את השאר.
4. בוחרים 2 עד 3 עדיפויות משם, ולא ממה שהכי מציק היום.

ראש שקט.

טופס למילוי

שלב הצמיחה של העסק

ממלאים אחרי פגישת אבחון 1. עובדים: _____ שלב לפי מספר העובדים: _____

1. השלבים

שלב	שם	עובדים	בעל העסק הוא	המשימה של השלב
0	**אלתור**	אין	חוקר	שאנשים ינסו את מה שיש, בחינם
1	**מכירה ראשונה**	1	מתחיל	למכור בפעם הראשונה
2	**פרסום**	1	עושה	שיותר אנשים יידעו עלינו
3	**ייצוב**	1 עד 4	מדריך	לקבל עזרה. מבלגן ליציבות
4	**תעדוף**	5 עד 9	מנהל	להתמקד במי שדומה ללקוחות הכי טובים
5	**מוצר שני**	10 עד 19	דירקטור	מוצר שני, יקר יותר, ללקוחות הקיימים
6	**שיפור**	20 עד 49	מוביל	לעשות טוב יותר, לא לעשות יותר

2. לפי תחום

תחום	שלב	מה עוד פתוח משלב קודם	מה יישבר בשלב הבא
מוצר			
שיווק			
מכירות			
שירות לקוחות			
טכנולוגיה			
גיוס			
ניהול עובדים			
כסף			

3. מה עולה מזה

התחומים שהכי מאחור

2 עד 3 עדיפויות