



Management System

Servizi alle Aziende

EPOCH BUSINESS ANALYSIS

Azienda: _____

Indirizzo: _____

Nome Persona: _____

Mansione: _____

Telefono: _____

E-Mail: _____

ALLA CORTESE ATTENZIONE : AMMINISTRATORE, PROPRIETA' O DIRETTORE GENERALE

ISTRUZIONI:

Questa è un'analisi del potenziale e dell'efficacia delle funzioni della Vostra azienda.

Risponda alle domande facendo riferimento ai principali prodotti o servizi che consegnate.

Per "clienti" si intendono i fruitori o compratori dei Vostri prodotti o servizi.

Si assicuri di rispondere a tutte le domande; per ogni domanda vi sono tre possibilità di risposta:

A = Sì o sono d'accordo

B = Forse, ne sì né no, sono incerto. A volte

C = No o non sono d'accordo.

Per le domande poste al negativo: C = Sì A = NO

A B C

- 1. Sto ottenendo quegli obiettivi finanziari che mi sono posto per la mia azienda?**

- 2. Riesco con una certa facilità ad assumere dipendenti capaci?**

- 3. Nel nostro mercato esiste poca concorrenza?**

- 4. Al personale addetto alla riscossione crediti darei un voto 8 o più?**

- 5. Per quanto riguarda ciò che forniamo ai nostri clienti siamo tecnicamente i migliori?**

- 6. Verifichiamo regolarmente che i nostri clienti siano soddisfatti dei nostri prodotti e/o servizi?**

- 7. Facciamo ricerche di mercato al fine di identificare i bisogni della clientela Potenziale?**

- 8. Spesso mi sento colpevole di non trascorrere più tempo in famiglia?**

- 9. Proprietari e dirigenti dovrebbero dare premi inaspettati per mantenere attivi i propri dipendenti, anziché avere un sistema regolare di gratifiche?**

- 10. Ritengo che la gente possa essere aiutata?**

- 11. C'è stata una tendenza al ribasso dei nostri utili nell'arco degli ultimi dodici mesi?**

- 12. Spesso i nostri dipendenti non si rendono conto di quanto il loro lavoro influenzi quello dei colleghi?**

- 13. Le necessità del momento dei nostri clienti vengono ben definite ed utilizzate per incrementare le vendite?**

14. I clienti spesso si lamentano a causa di nostri errori di contabilità?

--	--	--

15. Rispettiamo sempre i tempi di consegna e forniamo al cliente prodotti o servizi migliori di quanto lui si aspetti?

--	--	--

16. Usiamo i reclami della clientela per migliorare il nostro modo di operare?

--	--	--

17. Ho un Responsabile Vendite che è in grado di reclutare e formare nuovi venditori in modo efficace?

--	--	--

18. Vi sono influenze al di fuori dell'azienda che richiedono la mia immediata Attenzione?

--	--	--

19. Che lavoratori e dirigenti non si fidino gli uni degli altri non è altro che una condizione naturale?

--	--	--

20. C'è qualcosa che mi manca nella vita?

--	--	--

21. Abbiamo problemi di liquidità da risolvere?

--	--	--

22. Esiste un preciso percorso di carriera per la maggioranza dei collaboratori dell'azienda ed è efficace per motivare le persone che collaborano con noi?

--	--	--

23. I materiali promozionali da noi utilizzati sono efficaci nel creare nuove vendite alla clientela esistente?

--	--	--

- 24. Non ottengo prontamente le cifre aggiornate dei crediti esigibili quando le Richiedo?**
- 25. Se avessi a disposizione attrezzature migliori sarei in grado di fornire ai miei clienti un prodotto/servizio migliore?**
- 26. Siamo molto efficaci nel correggere il personale che fa errori con formazione, consigli ed allenamento. E' difficile che nella nostra azienda una persona faccia lo stesso errore due volte?**
- 27. Abbiamo programmi di provata efficacia per acquisire nuovi clienti?**
- 28. La mia vita è piena di stress?**
- 29. Tentare di definire e misurare i risultati prodotti da ciascun dipendente sarebbe tempo perso?**
- 30. Ci sono altre misure che dovrei intraprendere nella mia azienda?**
- 31. Sotto il Direttore Generale esiste una prima linea di dirigenti o capi settore efficaci ed autonomi?**
- 32. Mi trovo spesso a dover risolvere problemi di altrui competenza (dirigenti o dipendenti)?**
- 33. Inviamo regolarmente comunicazioni ai nostri clienti passati e presenti?**

34. La mia azienda gode di eccellente credito?

35. L'ufficio vendite si lamenta spesso di come avviene la consegna del prodotto o la resa del servizio?

36. La nostra attività non comporta la necessità di programmi di correzione?

37. La nostra azienda è stata presentata positivamente in articoli di giornale o di riviste specializzate negli ultimi 12 mesi?

38. A volte sono preoccupato per la mia salute?

39. Il lavoro di squadra inibisce la creatività?

40. Esistono problemi nella mia attività per i quali non ho soluzione?

41. L'indebitamento della mia società costituisce un problema o un problema Potenziale?

42. Potrei giornalmente concludere di più se mi presentassero meno interruzioni?

43. Facciamo attività promozionali speciali riservate solo ai clienti già in essere?

44. La nostra area amministrativa e ufficio acquisti sono efficaci nell'ottenere da banche e fornitori condizioni molto favorevoli?

45. Il Titolare o Direttore Generale non ha ancora preparato nessuno per dirigere e prendersi cura del settore della produzione altrettanto bene quanto possa farlo lui?

--	--	--

46. I clienti che non ordinano più vengono contattati e la causa della loro insoddisfazione viene risolta?

--	--	--

47. Almeno uno dei collaboratori dell'azienda ha come unico compito quello di procacciare nuovi clienti?

--	--	--

48. Avvengono troppi errori/incidenti nella mia vita?

--	--	--

49. E' buona politica negli affari servirsi di ogni possibile espediente per incrementare i margini di profitto?

--	--	--

50. Intendo trovare il modo per essere più efficiente?

--	--	--

51. Gli utili a lungo termine stanno aumentando?

--	--	--

52. All'interno della mia azienda le comunicazioni fluiscono rapidamente e senza intoppi, arrivano alla persona giusta e non vengono fraintese?

--	--	--

53. La media delle nostre vendite per cliente è in aumento?

--	--	--

54. I versamenti delle imposte tendono abitualmente ad essere effettuati in ritardo?

--	--	--

55. La qualità del nostro prodotto o servizio tende a cadere quando il titolare o direttore generale è assente dall'area operativa per un periodo di tempo prolungato?
56. Il nostro sistema di formazione del personale è una attività aziendale stabile e continuativa?
57. Non ci aspettiamo molti proventi dalle nostre campagne promozionali?
58. Ho uno o più problemi di carattere fisico?
59. La maggior parte delle persone non vuole lavorare e lo fa solo per necessità Economiche?
60. Sono alla ricerca di aiuto per migliorare lo stato delle cose?
61. Il fatturato globale dell'azienda è aumentato negli ultimi due anni?
62. L'azienda utilizza un sistema di gratifiche/incentivi che permette di premiare quei dipendenti che fanno più del dovuto?
63. Stiamo perdendo affari potenziali perché non seguiamo adeguatamente i clienti già acquisiti?
64. Riesco ad avere disponibili con breve preavviso tutti i rendiconti finanziari?
65. Il personale addetto alla produzione/servizi considera un vanto il fatto di soddisfare i clienti?

66. Al momento diverse persone in azienda stanno venendo formate per assumere cariche superiori a quella che rivestono attualmente?
67. Il fatto di procacciare nuovi clienti è un elemento essenziale per le nostre previsioni di vendita?
68. Altre persone hanno influenzato mie decisioni delle quali mi sono poi pentito?
69. L'espansione non è sempre auspicabile?
70. C'è qualcosa che devo cambiare altrimenti le cose peggioreranno?
71. Esiste un fattore esterno che costituisce una minaccia al buon andamento della mia azienda?
72. A volte mi chiedo quanto siano effettivamente produttivi alcuni dei dipendenti?
73. Abbiamo su computer (data base) un archivio di nominativi di clienti passati e presenti?
74. Conosciamo quanto ci costa e cosa guadagniamo esattamente su ogni prodotto o servizio dell'azienda?
75. A volte, quando sento un dipendente parlare alla clientela mi faccio piccolo e vorrei nascondermi?
76. Ce la stiamo cavando bene senza che il personale riceva alcuna formazione?

77. I nostri agenti o venditori hanno un sistema provvigione incentivante che li motiva, li stimola a produrre e li fa guadagnare bene?
78. A volte attraverso periodi di ansia e depressione?
79. La maggior parte dei problemi tra le persone possono essere risolti con la Comunicazione?
80. La maggior parte delle cose che sostengono di aiutare le persone di fatto fanno più il loro male che il loro bene?
81. La sopravvivenza dell'azienda dipende da finanziamenti esterni (finanziamenti, fidi o azioni ordinarie)?
82. Teniamo ed utilizziamo statistiche per verificare l'andamento nel tempo di ogni area dell'azienda?
83. Abbiamo una clientela molto fedele ed in espansione?
84. La quasi totalità delle nostre procedure amministrative o contabili è gestita tramite computer?
85. Nell'azienda esiste una coordinazione eccellente tra finanze, forniture, personale, logistica, ecc...?
86. Il personale della mia azienda sa di essere valido, non c'è bisogno che io esprima loro le mie lodi?

87. Registriamo separatamente gli affari con i nuovi clienti da quelli con i clienti già acquisiti?
88. Le ricompense che ottengo dal mio operato superano di gran lunga le difficoltà che incontro?
89. Un buon leader non esiterebbe a sacrificare il singolo individuo per il bene del gruppo?
90. Nulla di quanto chiunque possa dirmi è in grado di aiutarmi a migliorare i miei affari?
91. La nostra liquidità è migliore rispetto ad un anno fa?
92. La maggior parte delle procedure dell'azienda sono scritte e sono state distribuite ai collaboratori?
93. Oltre la metà dei nostri affari proviene da un solo cliente?
94. Sono a conoscenza, prima che venga speso, della destinazione del denaro?
95. Se effettuassi una indagine fra i clienti almeno il 90% di loro si dichiarerebbe soddisfatto dei nostri prodotti/servizi?
96. Teniamo con regolarità corsi di formazione per tutti i collaboratori nuovi che vengono inseriti in azienda?

97. Sviluppiamo affari con potenziali clienti che ci vengono indicati dalla clientela esistente?

--	--	--

98. Qualcun altro o qualcos'altro è responsabile della situazione in cui si trova la mia azienda o il mio posto di lavoro?

--	--	--

99. Un buon imprenditore preferisce guadagnare i soldi che farseli prestare?

--	--	--

100. Sono continuamente alla ricerca di modi per migliorare me stesso e la mia Azienda?

--	--	--

Grazie per averlo completato,

Può inviarlo al numero di fax 02/93650705

Oppure via E-mail: info@management-system.it

Cordiali saluti,

Antonio Palmarini

Manager Consultant

Management System

Servizi alle Aziende