

# CÉG DIAGNÓZIS™



*Palánkai*  
ÜGYVEZETŐ AKADÉMIA

## Melyik lépcsőn akadt el a céged?

10 perces önértékelés a **7** lépcsős cégépítési  
módszertan alapján

# BEVEZETŐ

A legtöbb cég nem azért stagnál, mert nincs elég munkája.  
És nem azért, mert szakember a tulajdonosa. Aki nem cégvezető,  
soha nem tanulta ezt.

Hanem azért, mert a cég nincs rendszerben felépítve.

A cégépítés nem ösztön kérdése.

Nem motiváció kérdése.

És nem is szerencse.

A cégépítés 7 összehangolt terület rendszerszintű működése.

Ha ezek közül egy hiányzik vagy gyenge, a többi sem tud stabilan  
működni.

Ez a diagnózis segít gyorsan felismerni:

- Hol van a szűk keresztmetszet?
- Melyik lépcső instabil?
- Mi az első stratégiai beavatkozási pont?

## Hogyan használd?





- Válaszolj őszintén
- Ne azt nézd, mit „kéne” csinálni
- Hanem azt, mi működik ma ténylegesen, és mi nem, de kellene, hogy működjön
- A végén nézd meg a kiértékelést és a javasolt következő lépést

# A 7 LÉPCSŐS CÉGÉPÍTÉSI MODELL

Az Ügyvezető Akadémia módszertana szerint egy stabil cég **7** terület összehangolt működésén áll:

- 1. Jövőkép, küldetés, értékek**
- 2. Stratégiai tervezés**
- 3. Folyamatok és szabályzatok**
- 4. Cégépítési projektek és végrehajtásuk**
- 5. Pénzügyi tervezés és rendszer**
- 6. Marketing és vevőszerző rendszer**
- 7. HR és csapat**

Ha a cégvezető bizonytalanságot érez, az szinte mindig abból fakad, hogy:

-  valamelyik lépcső nincs dokumentálva
-  nincs mérve
-  nincs delegálva
-  nincs rendszerbe kötve

Most nézzük meg, nálad melyik a hibás.

# 21 PONTOS CÉG DIAGNÓZIS

Jelöld be minden állításnál a legpontosabbat:

Igen /  Részben /  Nem

## I. JÖVŐKÉP ÉS STRATÉGIA

1. *Pontosan meg tudom fogalmazni, hova tart a cégem 3-5 éves távlatban.*

Igen  Részben  Nem

2. *Van írásos stratégiai tervem, nem csak fejben létezik.*

Igen  Részben  Nem

3. *A csapatom is érti a cég irányát, nem csak én.*

Igen  Részben  Nem

## II. FOLYAMATOK ÉS MŰKÖDÉS

4. *Dokumentált ügyfélszolgálati, értékesítési, pénzügyi és admin folyamataim vannak.*

Igen  Részben  Nem

5. *A működés nem a fejemben van.*

Igen  Részben  Nem

6. *Ha 2 hétre kiesnék, a cég nem állna le.*

Igen  Részben  Nem

### III. PROJEKTEK ÉS FÓKUSZ

7. *Tudom, melyik 3 cégépítési(stratégiai) projekt viszi előre idén a céget.*

Igen  Részben  Nem

8. *A projekteknek van felelőse és határideje.*

Igen  Részben  Nem

9. *Nem sodródunk, hanem terv szerint haladunk.*

Igen  Részben  Nem

### IV. PÉNZÜGYI BIZTONSÁG

10. *Van terv-tény pénzügyi rendszerem.*

Igen  Részben  Nem

11. *Látom előre 3-6-12 hónapra a cash-flow-t.*

Igen  Részben  Nem

12. *Tudom, pontosan mennyi a profitom  
(projektenként/termékenként/üzletáganként is!).*

Igen  Részben  Nem

### V. MARKETING ÉS VEVŐSZERZÉS

13. *Van kiszámíthatóan működő érdeklődőszerző rendszerem.*

Igen  Részben  Nem

14. *Rendben van a cégem brand-je, és az ehhez szükséges  
arculati/ kommunikációs dokumentumok*

Igen  Részben  Nem

15. *Van értékesítési struktúránk, nem improvizálunk.*

Igen  Részben  Nem

## VI. HR ÉS CSAPAT

16. *Tudatosan veszek fel embert, nem ad-hoc módon, sos-ben.*

Igen  Részben  Nem

17. *A csapat önálló döntéseket tud hozni.*

Igen  Részben  Nem

18. *Nem érzem(és a kollégák sem), hogy nélkülem összeomlana a cég.*

Igen  Részben  Nem

## VII. CÉGVEZETŐI SZINT

19. *Van időm stratégiai gondolkodásra.*

Igen  Részben  Nem

20. *Nem a napi tűzoltás viszi el az energiámat.*

Igen  Részben  Nem

21. *Nyugodtan alszom, nem állandó félelemben/bizonytalanságban, stresszben létezem.*

Igen  Részben  Nem

# KIÉRTÉKELÉS

Számold össze a „**Nem**” és „**Részben**” válaszaidat.  
Ezek mindegyike **1** pontot ér.

## **0-5 fejlesztendő pont:**

Valószínűleg nem alapozási problémád van, hanem finomhangolási.

## **6-10 fejlesztendő pont:**

A céged növekedésének egyik lépcsője instabil.

Strukturált átvilágítás javasolt.

## **11-15 fejlesztendő pont:**

A rendszered nincs egységben.

Nem kampány kell. Nem motiváció.

Rendszerépítés kell.

## **16+ fejlesztendő pont:**

Nem taktikai, hanem strukturális probléma van.

Itt már nem optimalizálunk.

Újratervezünk.

# KÖVETKEZŐ LÉPÉS

Ha kitöltötted, egy dolgot biztosan érzel:

Nem az a kérdés, hogy „még mit csináljak”.

Hanem az, hogy:

- Mi a sorrend?
- Mi a szűk keresztmetszet?
- Hol csúszik szét a rendszer?

A webináron megmutatom:

- Hogyan működik a 7 lépcsős cégépítési rendszer a gyakorlatban
- Hogyan azonosítsd a valódi szűk keresztmetszetet
- Mi legyen a következő 90 nap fókusza
- És mikor indokolt a Cég Audit

Ez nem motivációs előadás.

Ez egy gyakorlati térkép!

**Találkozunk a webináron.**