Autoavaluació de gestió empresarial

Aquest qüestionari té com a objectiu autoavaluar el rendiment en la gestió empresarial i establir les tres prioritats per l'any 2021.

Instruccions:

1. Amb un bolígraf blau, posa una **A** (Situació Actual) en la columna corresponent a la puntuació de cada pregunta respecte la situació actual de la teva empresa.
2. Amb un bolígraf vermell, marca amb una **O** (Objectiu) en quina puntuació t'agradaria estar en el 2021 per a cada pregunta.
3. Amb un bolígraf verd, anota la diferència de punts entre la **A** i la **O**. Per exemple, si A = 6 i O = 8, la diferència 8-6 = 2 apuntar-la a la columna "Diferència".
4. Observa ara aquelles línies en què hi ha més diferència. Independentment de si estan a la zona esquerra o dreta de la taula, són aquells aspectes en què vols millorar més.
5. Selecciona només 3 dels aspectes amb més diferència amb una **P** en vermell a la columna "Prioritat". Aconsello no posar més de tres per tenir un bon focus per al 2021.

(0 significa un nivell mínim, 10 significa un nivell màxim)

30 preguntes per millorar	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Dife-rència	Prio-ritat
ESTRATEGIA													
Teniu una estratègia de desenvolupament de productes i mercats per als propers anys?													
Heu marcat uns objectius clars, ambiciosos i mesurables?													
Com compartiu amb freqüència els valors, visió i reptes en tota l'empresa?													
EQUIP													
Quin és el nivell d'implicació de l'equip directiu de confiança de director general?													
S'han definit les funcions i rols de cada posició de l'equip amb indicadors objectius?													
Com és el nivell de comunicació, compromís i rendiment de tota l'empresa?													
CLIENTS													
Els clients estan ben segmentats i es coneix la rendibilitat de cada client?													
Queda clar com s'adquireixen, mantenen i recuperen els clients?													
Els processos de màrqueting i vendes estan ben definits, amb les millors tecnologies?													
PRODUCTES / SERVEIS													
El portfoli i l'oferta de productes / serveis està ben estructurat?													
Aporten realment valor afegit innovador i diferencial als clients?													
Teniu un bon sistema per conèixer la rendibilitat per cada producte o servei?													
OPERACIONS													
Estan ben establert com es produeix cada producte o servei i el seu cost?													
Sabeu les capacitats de producció i colls d'ampolla de generar cada producte / servei?													
Com avalueu les diferents alternatives tècniques i de negoci de les operacions?													
INTERNACIONALITZACIO													
Els productes o serveis són únics, estàndard i escalables a nivell internacional?													
L'estratègia d'exportació es basa en estudis quantitatius de selecció de països?													
El procés d'identificació i contacte de partners internacionals és eficaç i ràpid?													
INDICADORS I OBJECTIUS													
Estan ben definits els indicadors clau (KPI) de cada àrea de negoci?													
Per a cada KPI hi ha un objectiu a llarg, mitjà i curt termini?													
Es concreten i coordinen les accions principals per aconseguir els objectius?													
RESULTATS ECONOMICS													
El compte de resultats i el balanç es revisen amb detall cada principi de mes?													
S'analitzen les dades de rendibilitat per producte, client i activitat?													
Es prenen accions per minimitzar l'endeutament i millorar el flux de caixa?													
GESTIÓ EMPRESARIAL													
La fixació dels objectius i el seu seguiment es realitzen de manera estructurada?													
La coordinació entre els diferents departaments és àgil i es resolen els temes?													
S'introdueixen regularment nous mètodes més eficaços de gestió empresarial?													
TRANSMISSIO													
S'ha analitzat en quina fase del cicle de vida es troba l'empresa?													
Els propietaris tenen un pla per a la transmissió de l'empresa a llarg termini?													
Com es prepara la inversió, successió, venda, compra o fusió de la societat?													