

FAST TRACK - Diagnoză cu privire la nivelul de pregătire al companiilor din România pentru performanță în perioada post lock-down

Raportul prezintă rezultate cumulate

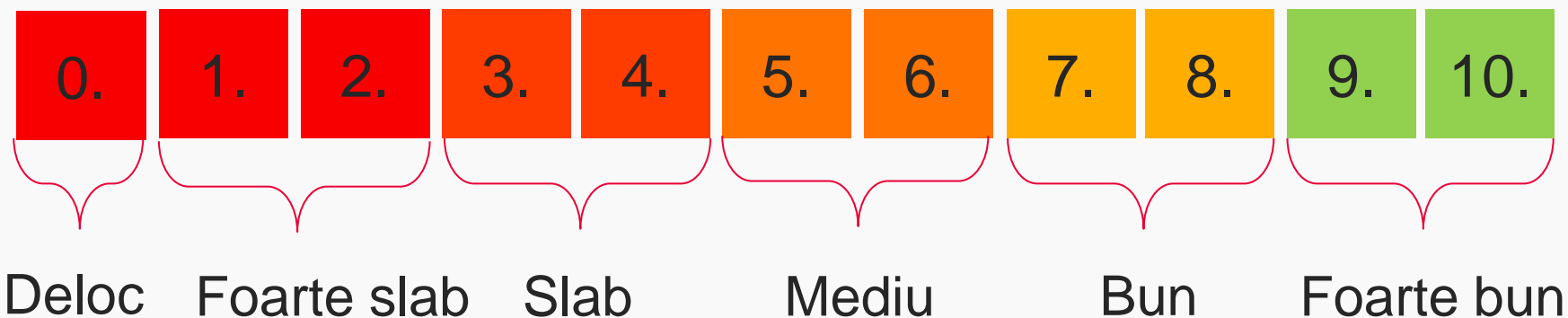


FAST TRACK – Detalii despre metodologie

Fast Track este o diagnoză rapidă a nivelului de pregătire al companiilor pentru a putea activa eficient în mediul de afaceri din perioada post-lockdown. Diagnoza ține cont de șase arii relevante: vânzări și business development, parteneriate și alianțe, tehnologie și automatizare, eficiență operațională, management financiar și cultură organizațională. Pentru fiecare dintre aceste arii se prezintă nivelul de pregătire al companiei conform scalei de mai jos. În final este utilizat modelul DMAIC din Six Sigma pentru a evalua capacitatea companiei de a-și îmbunătăți continuu procesele de afaceri. Raportul prezintă rezultatele cumulate ale celor 389 de companii respondente.

Scala utilizată

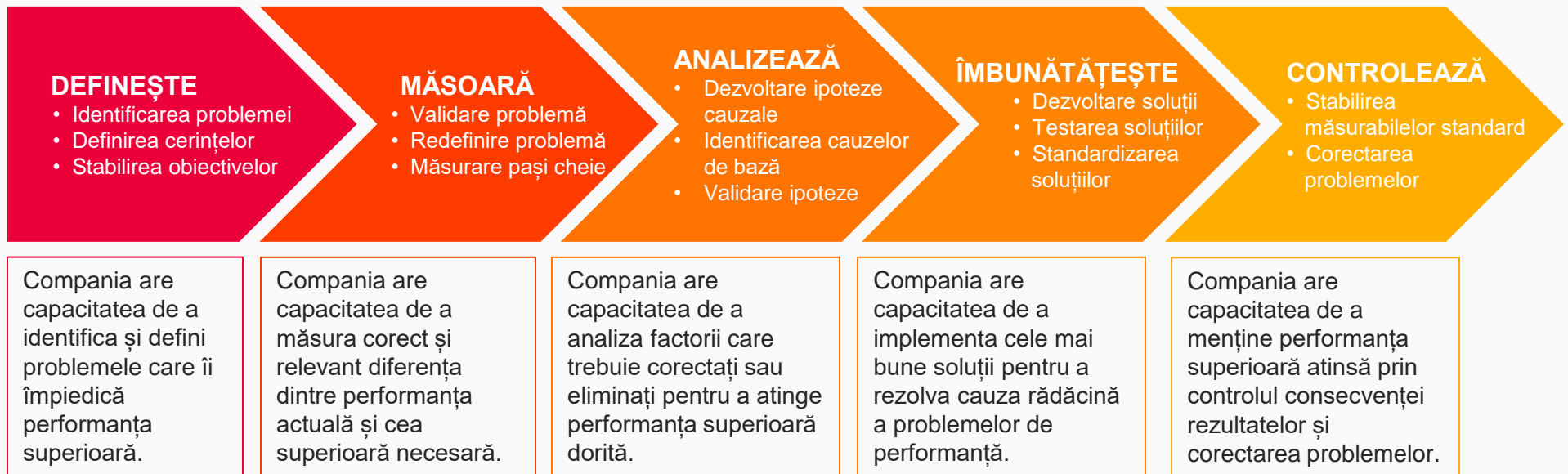
Nivelul de pregătire al companiei pentru perioada post-lockdown



FAST TRACK – Detalii despre modelul DMAIC

DMAIC ilustrează o metodologie extrem de riguroasă ce are ca obiectiv esențial creșterea gradului de capabilitate și totodată cel de reducere a defectelor identificate într-un proces – optimizarea serviciilor, produselor sau proceselor existente din cadrul unei companii.

Descriere



FAST TRACK – Cei șase piloni analizați în această diagnoză

Vânzări și Business Development

Motorul de creștere a unei companii, vânzările, trebuie corelate cu profitabilitatea.

01

Parteneriate și Alianțe

Pentru a asigura oportunități noi și creștere, parteneriatele și alianțele sunt esențiale.

02

Tehnologie și Automatizare

Digitalizarea și automatizarea companiei este un proces care trebuie corelat cu strategia.

03

Eficiență Operațională

Monitorizarea, măsurarea și îmbunătățirea eficienței operaționale trebuie puse în ADNul companiei.

04

Management Financiar

Focusul este pe gestionarea corectă a fluxului de numerar și pe instrumente online de raportare în timp real.

05

Cultura Organizațională

Cultura este elementul care transmite în interior misiunea companiei, care motivează echipa și o ține unită.

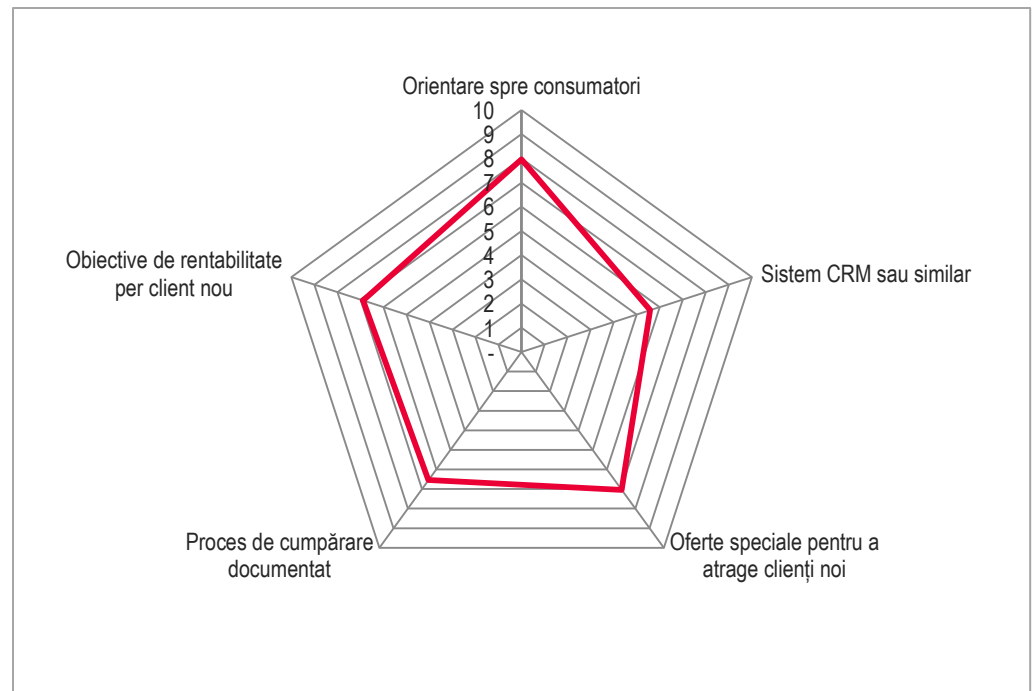
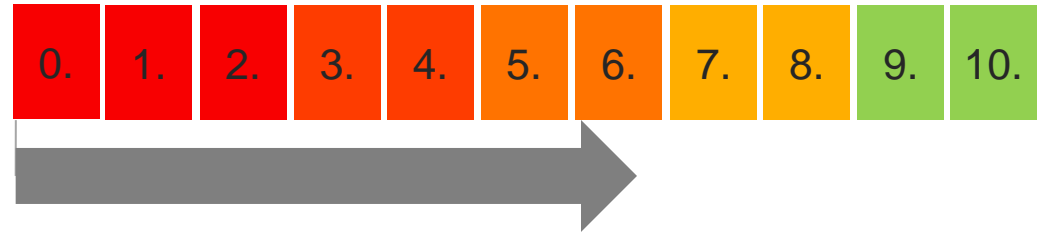
06

FAST TRACK – Vânzări și Business Development

6,70 – Nivel mediu

Ce fac diferit companiile de top?

- Au o propunere de valoare clară, simplu de spus unui potențial client și pe care acesta o consideră imediat relevantă și importantă.
- Comunică clar în interior obiectivele de vânzări din fiecare perioadă, inclusiv care sunt criteriile de rentabilitate la achiziția unui client nou.
- Aplică la 3-6 luni chestionare ca să obțină feedback de la clienți despre nevoile lor și satisfacția cu serviciile sau produsele firmei.
- Pe baza datelor culese prin aceste instrumente de sondare a nevoilor clienților actuali, realizează oferte speciale pentru a atrage clienți noi.
- Testează mereu pachete noi de produse și servicii pentru a obține atenția clienților actuali și potențiali prin comunicare comercială pro-activă.
- Au un sistem CRM sau alte sisteme care să permită trasabilitatea proceselor de vânzare și business development. Îmbunătățesc continuu practicile de utilizare a sistemului CRM în companie.
- Documentează etapele proceselor de cumpărare prin care poate trece un client pentru a aduce claritate echipei de vânzări, dar și pentru a declanșa multe îmbunătățiri.

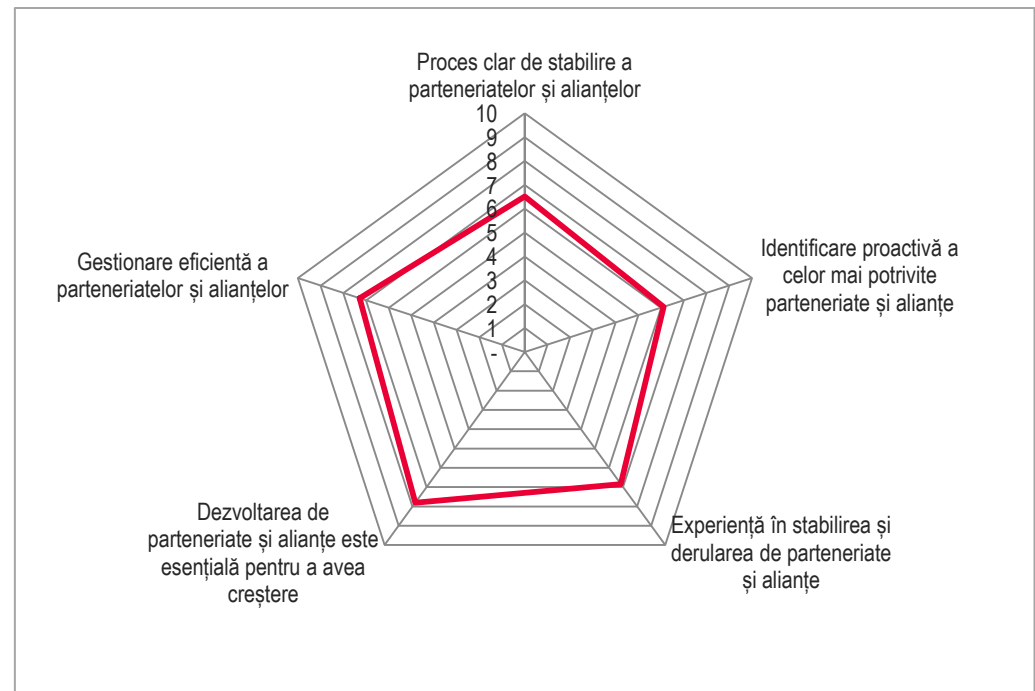
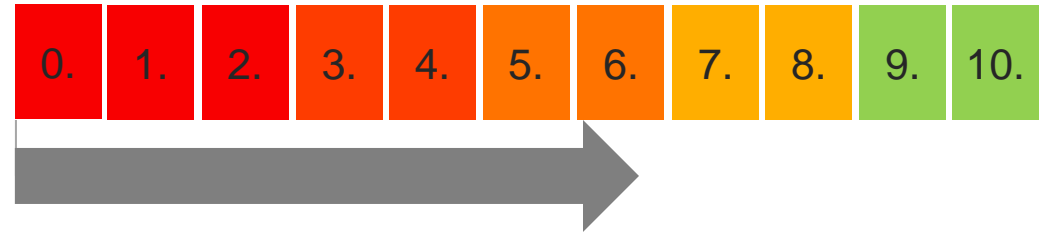


FAST TRACK – Parteneriate și Alianțe

6,81 – Nivel mediu

Ce fac diferit companiile de top?

- Înțeleg puterea și avantajele aduse de parteneriatele și alianțele de afaceri pentru creșterea companiei.
- Înțeleg modul în care colaborarea îi poate ajuta să facă față provocărilor transformării digitale și celei de-a patra revoluții industriale (4IR).
- Au un proces de identificare proactivă a celor mai potrivite parteneriate și alianțe de afaceri care să susțină creșterea companiei, dar și un proces clar, bine definit pentru stabilirea acestora.
- Creează o matrice clară a contribuțiilor, nevoilor și beneficiilor înainte de a intra în prima conversație cu organizația care poate deveni partener sau aliat.
- Se asigură că obiectivele pentru parteneriat sunt relevante pentru ambii parteneri; nu este necesar să existe aceleași obiective, dar validează că obiectivele partenerilor sunt aliniate pentru a rezulta un parteneriat de succes.
- Au lideri cu abilități pentru a crea ecosisteme eficiente de parteneri din diferite industrii și țări, creând în același timp încredere reciprocă și modalități de captare a valorii.
- Folosesc tehnologia pentru a gestiona în mod eficient derularea parteneriatelor și alianțelor de afaceri pe care le-au încheiat.

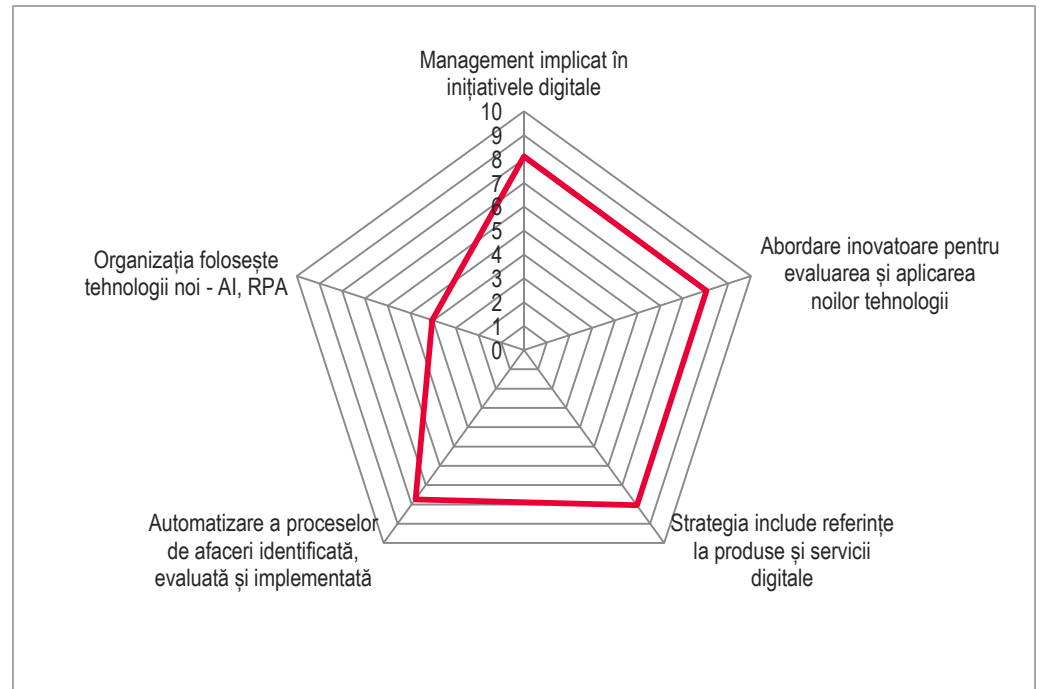
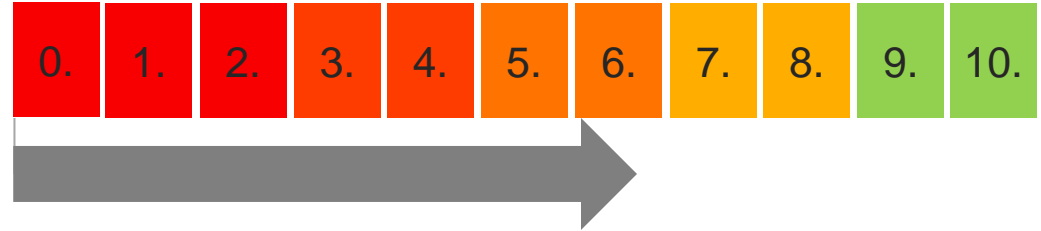


FAST TRACK – Tehnologie și Automatizare

6,81 – Nivel mediu

Ce fac diferit companiile de top?

- Au o infrastructură tehnologică adecvată, o strategie de transformare digitală și tehnologii digitale pentru întreaga companie.
- De asemenea, au integrat tehnologiile digitale la nivelul întregii companii și au obținut îmbunătățiri substanțiale în urma transformării digitale.
- Automatizarea proceselor de afaceri (Business Process Automation) le oferă toate instrumentele necesare monitorizării datelor în timp real. Astel au date și proiecții mult mai precise despre evoluțiile viitoare ale afacerii.
- Managementul se implică în definirea, proiectarea și implementarea inițiativelor digitale, iar organizația are expertiza și deschiderea necesară pentru evaluarea și aplica noile tehnologii.
- Coerența proceselor automatizate înseamnă că se pot baza pe procesele pe care le au pentru a funcționa agil, menținând un avantaj competitiv.
- Tehnologia și automatizările asigură guvernanta corporativă și 100% conformitate cu legislația în vigoare.

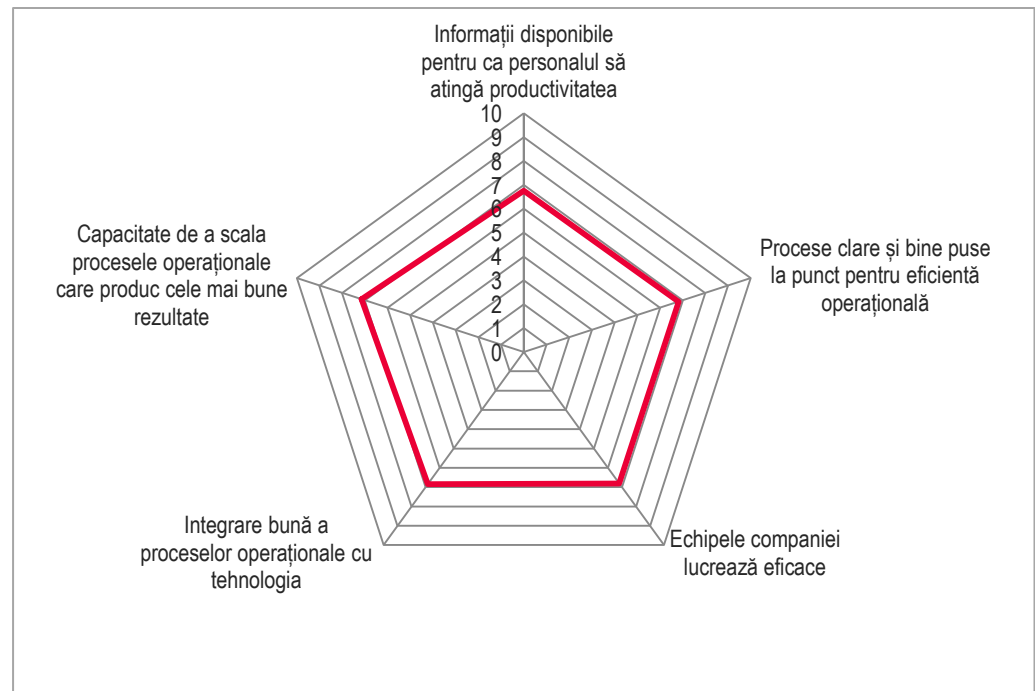
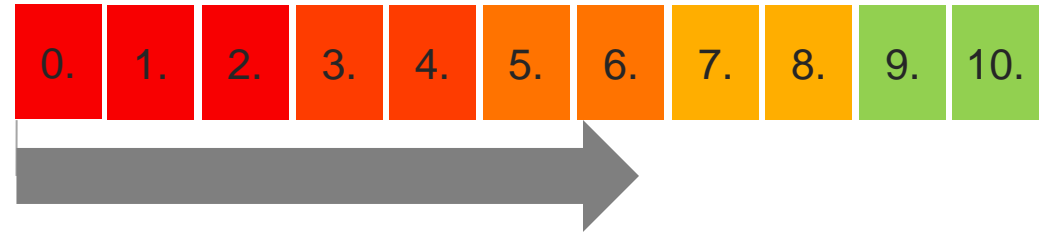


FAST TRACK – Eficiență Operațională

6,84 – Nivel mediu

Ce fac diferit companiile de top?

- Au procese clare și bine puse la punct pentru ca echipele și departamentele să schimbe informații care să conducă la eficiență operațională.
- Departamentele și echipele companiei lucrează eficace, cu minimum de duplicare a sarcinilor.
- Au disponibile la timp și în mod relevant informațiile necesare pentru ca toate nivelurile de personal să atingă productivitatea așteptată.
- Indicatorii de performanță nu sunt știuți numai de management, ci o parte relevantă este disponibilă și pentru membrii echipei, deoarece atunci când oamenii sunt conștienți de obiectivele cu care lucrează și cât au realizat, vor performa mai bine.
- Asigură alocarea echitabilă a costurilor, în funcție de consum. Această abordare motivează toate părțile implicate, de exemplu, să utilizeze servicii partajate interne, în loc să iasă în afara organizației pentru a obține un furnizor extern în cazul în care consideră că acest cost nu este alocat într-un mod corect.
- Au procese de evaluare și gestionare proactivă a riscurilor pot ajuta la prevenirea problemelor neașteptate care pot afecta performanța operațională.
- Există o integrare bună a proceselor operaționale cu tehnologia pentru a optimiza utilizarea resurselor companiei. De asemenea au capacitatea de a scala procesele operaționale care produc cele mai bune rezultate.

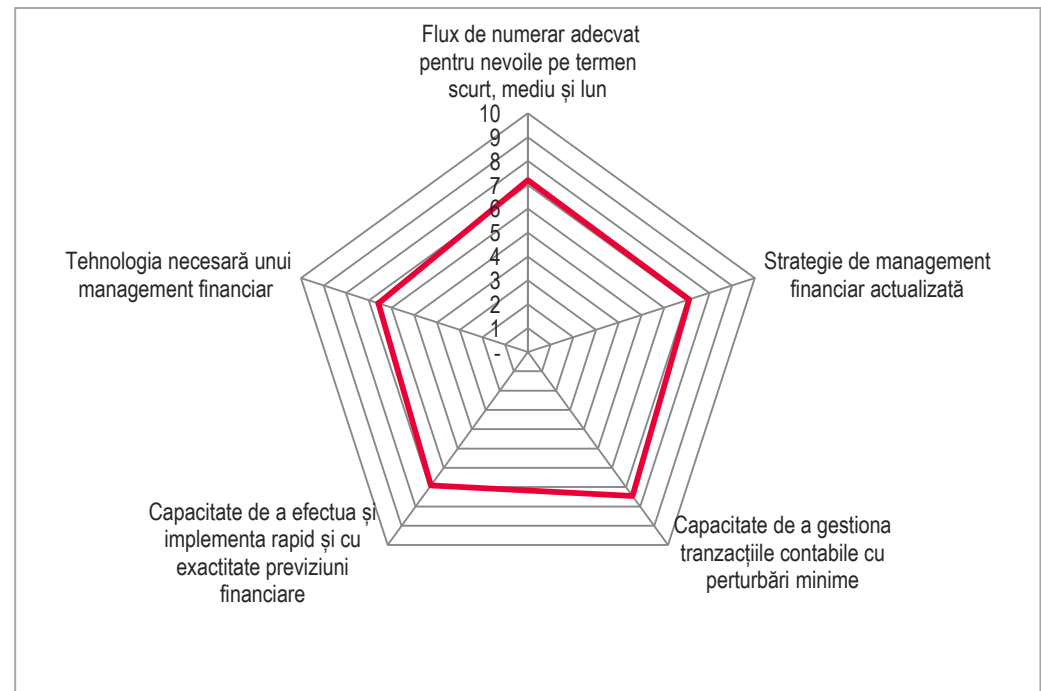
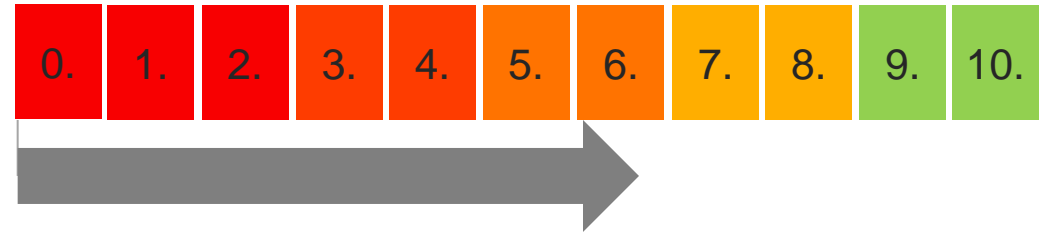


FAST TRACK – Management Financiar

6,92 – Nivel mediu

Ce fac diferit companiile de top?

- Au un flux de numerar adecvat pentru nevoile pe termen scurt, mediu și lung și mai multe scenarii privind evoluția situației financiare.
- Au tehnologia necesară unui management financiar care să ofere datele necesare deciziilor operaționale și strategice de business.
- Și-au actualizat strategia de management financiar pe termen mediu și lung și pot efectua rapid și cu exactitate previziuni financiare și implementa agil soluțiile decise.
- Managementul creanțelor și al furnizorilor – account receivables & payables – este în responsabilitatea departamentului financiar.
- Au capacitatea de a monitoriza execuția bugetară corelat cu obiectivele de afaceri din perioadă.
- Dețin tehnologia necesară pentru genera rapoartele necesare top managementului pentru luarea deciziilor de management financiar operațional, de investiții – CAPEX, și de finanțare.
- Au proceduri pentru managementul riscurilor financiare: pentru a reacționa la fiecare schimbare ce apare pe piață în așa fel încât compania să nu piardă bani din cauza unor decizii financiare greșite.

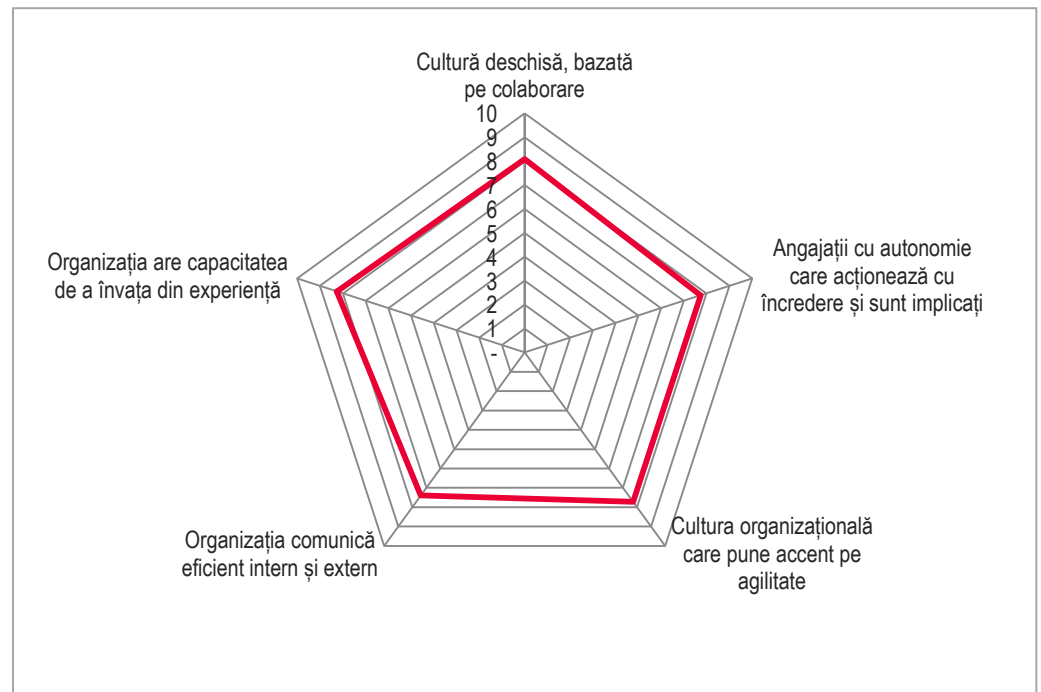


FAST TRACK – Cultură Organizațională

7,68 – Nivel bun

Ce fac diferit companiile de top?

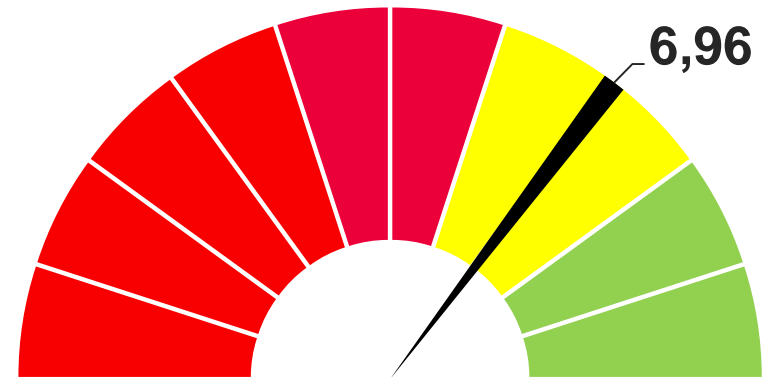
- Organizația are o cultură deschisă, bazată pe valori, dezvoltare continuă și colaborare.
- Angajații au autonomie, înțeleg misiunea companiei, acționează cu încredere și sunt implicați.
- Compania are o cultură organizațională care pune accent pe agilitate și răspunde bine la schimbări.
- Satisfacerea cerințelor clientului reprezintă cheia succesului membrilor echipei și al organizației.
- Toată lumea este tratată cu respect și demnitate iar relațiile dintre companie și angajați să fie satisfăcătoare și reciproc avantajoase.
- Organizația comunică eficient intern și extern, printr-o multitudine de canale.
- Instruirea și dezvoltarea sunt considerate ca parte integrantă a activității companiei, nefiind limitată la niște programe disparate și formale.
- Dorința oamenilor din echipa companiei este de a încerca abordări relativ noi și inovatoare în rezolvarea problemelor din activitatea lor curentă.
- Organizația are capacitatea de a analiza și învăța din experiență.
- Cultura companiei este plină de vitalitate, valorizează oamenii, încurajează creativitatea și exprimarea liberă ceea ce creează o energie pozitivă și o încredere puternică.



FAST TRACK – Rezultate Integrate

- Scorul general care indică nivelul de pregătire al companiilor pentru a putea activa eficient în mediul de business din perioada post-lockdown este de 6,96.
- Acest rezultat arată că există un potențial semnificativ de implementare, standardizare și îmbunătățire a proceselor companiilor pentru rezultate mai bune.
- Ariile care sunt cele mai avansate sunt:
 - Cultura organizațională – 7,68
 - Management financiar – 6,92
- Ariile care necesită îmbunătățire sunt:
 - Vânzări și dezvoltarea afacerii – 6,70
 - Parteneriate și alianțe – 6,81
 - Tehnologie și automatizare – 6,81
 - Eficiență operațională – 6,84
- Din punct de vedere al modelului DMAIC, companiile sunt cel mai bine pregătite pentru **a identifica și defini** problemele care le împiedică performanța superioară, urmată de capacitatea de **a analiza** factorii care trebuie corecțai sau eliminați pentru a atinge performanța superioară dorită.
- Cea mai deficitară este capacitatea companiilor respondente de a menține beneficiile obținute prin **controlul** rezultatului, urmată de capacitatea **a măsura** corect și relevant diferența dintre performanța actuală și cea superioară necesară.

Scor general



Zero

Zece

6,70 – CONTROL

7,21 – ÎMBUNĂTĂȚIRE

7,32 – ANALIZĂ

6,90 – MĂSURARE

7,44 – DEFINIRE

Model
DMAIC

Consultanță. Cum vă putem ajuta să vă dezvoltați afacerea.



Consultanță de marketing

- Marketing strategic
- Marketing digital
- PR online și offline
- Materiale promoționale



Consultanță de HR

- Managementul performanței
- Comunicare internă eficientă
- Studii de implicare și satisfacție a agajaților



Consultanță de management

- Management strategic
- Strategii de dezvoltare a afacerii
- Proiecte change management
- Dezvoltare managerială

Echipa Valoria. Competență și Încredere.



Elena Badea

Managing Director

E-mail: elena.badea@valoria.ro

Telefon: 0726-13.99.02

Arii principale de expertiză:

Marketing Integrat, PR și
Comunicare, Business
Development, Vânzări

Pasiuni: Psihologie, NLP



Constantin Măgdălina

Expert Tendințe și Tehnologii Emergente

E-mail: constantin.magdalina@valoria.ro

Telefon: 0724-50.21.40

Arii principale de expertiză:

Digitalizare, IT, Business Development,
Cercetări de Marketing

Pasiuni: Tenis, activitățile în aer liber și
călătoriile



Alexandra Cernian

Trainer & Senior Consultant

E-mail: alexandra.cernian@valoria.ro

Telefon: 0744-63.20.31

Arii principale de expertiză:

Software Engineering, Business
Intelligence, Data Mining

Pasiuni: Echitația, călătoriile,
sportul



George Agafiței

Strategy Designer, Trainer & Coach

E-mail: george@agafitei-and-partners.com

Telefon: 0723-21.41.01

Arii principale de expertiză: Leadership,

Eficiență Personală, Comunicare cu
Impact, Strategie, Inovație

Valoria Business Solutions SRL
Consultanță | Training | Coaching

Elena Badea, Managing Director

Mobile: 0726 13 99 02

Email: elena.badea@valoria.ro

Web: www.valoria.ro

