



BIG Businesses' International Growth

CODE: 2019-1-IT01-KA202-007423



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

www.businessesinternationalgrowth.eu

ΙΟ3 – ΕΛΕΓΧΟΣ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Τι είναι ο Έλεγχος Εταιρίας



Η υγεία της επιχείρησής σας αντικατοπτρίζει το πόσο καλά διαχειρίζεστε όλες τις πτυχές των λειτουργιών σας. Οι έξυπνοι επιχειρηματίες γνωρίζουν ότι έχουν τη δυνατότητα να αποφεύγουν προβλήματα, αν έχουν επίγνωση της πληθώρας των παραγόντων που επηρεάζουν τη μεγέθυνση και την επιτυχία των επιχειρήσεών τους.

Αυτό το ερωτηματολόγιο έχει στόχο να σας κάνει να δείτε την επιχείρησή σας με βάση μια προωθημένη οπτική, και να διαπιστώσετε πού χρειάζεται να κάνετε ορισμένες αλλαγές ή να επενδύσετε σε βασικούς τομείς και δεξιότητες, ούτως ώστε η επιχείρησή σας να παραμείνει σταθερά προσανατολισμένη στην επιτυχία.

Το ερωτηματολόγιο περιέχει 40 ερωτήσεις και καλύπτει τις βασικές πτυχές της υγείας της επιχείρησής σας: διοίκηση, μάρκετινγκ, οικονομικά και νομικά ζητήματα, και ανθρώπινο δυναμικό. Για μια υγιή επιχείρηση, αυτοί οι τέσσερις τομείς θα πρέπει να βρίσκονται σε ισορροπία.

Πώς να το συμπληρώσετε



- Βαθμολογήστε την επιχείρησή σας σε μια κλίμακα έως το 10 για κάθε ερώτηση, και σημειώστε την απάντησή σας στον διαθέσιμο χώρο.
- Η κατάταξη **1** είναι η πιο αδύναμη, η κατάταξη **5** είναι η μεσαία κατάταξη, και η κατάταξη **10** είναι η ανώτερη.
- Αν κάποια ερώτηση δεν αφορά την επιχείρησή σας, μπορείτε να αφήσετε τον χώρο κενό. - Στο τέλος του ερωτηματολογίου, μετρήστε το τελικό σκορ και σημειώστε το στον αντίστοιχο χώρο. - Αν δεν είστε βέβαιοι για ορισμένες απαντήσεις, ρωτήστε την ομάδα σας.
- Μόλις συμπληρώσετε το ερωτηματολόγιο και εντοπίσετε τους τομείς της επιχείρησης στους οποίους χρειάζεται να εστιάσετε, δώστε προτεραιότητα στους νέους στόχους σας.
- Χρησιμοποιήστε το πεδίο «Επόμενο Βήμα» με την καθοδήγηση ενός ειδικού ή συμβούλου, και εντοπίστε τα βασικά πεδία της επιχείρησής σας με τα οποία πρέπει να ασχοληθείτε.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Δήλωση αποποίησης ευθύνης



Η παρούσα έρευνα διεξάγεται στο πλαίσιο του προγράμματος «B.I.G», το οποίο στοχεύει στην αύξηση των ψηφιακών, διεθνών, επιχειρηματικών και οικονομικών διαχειριστικών δεξιοτήτων 80 εργαζομένων μικρών επιχειρήσεων, ούτως ώστε να καθορισθεί ο ορθός και βιώσιμος σχεδιασμός της ψηφιακής και διεθνούς προβολής της επιχείρησης.

Το αποτέλεσμα αυτής της έρευνας θα χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά για ακαδημαϊκούς σκοπούς. Οι απαντήσεις σας θα παραμείνουν πλήρως εμπιστευτικές.

Επωνυμία επιχείρησης:

Ιστότοπος επιχείρησης:

Όνοματεπώνυμο συμμετέχοντα:

Ιδιότητα:

Email:

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η εταιρία σας έχει ένα σαφές επιχειρηματικό σχέδιο με ξεκάθαρη κατεύθυνση, στόχους και στρατηγική.	
Η εταιρία σας επικαιροποιεί συνεχώς το επιχειρηματικό της σχέδιο.	
Το επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρίας σας είναι αρκετά ευέλικτο ώστε να προσαρμόζεται στις μεταβολές των αγορών.	
Η εταιρία σας μπορεί να εντοπίσει εγκαίρως τα κενά στην οργάνωση της επιχείρησης.	
Η εταιρία σας διαθέτει στρατηγικό σχέδιο για μακροπρόθεσμους στόχους.	
Η εταιρία σας διαθέτει ένα πλάνο λειτουργιών το οποίο παρουσιάζει αναλυτικά τον τρόπο λειτουργίας των καθημερινών δραστηριοτήτων σας.	
Η εταιρία σας επικαιροποιεί όλες τις νομικές συμβάσεις της, π.χ. Μέτοχοι, εργασιακά, προμηθευτές, πελάτες, διανομή, ασφαλιστήρια συμβόλαια κλπ.	
Η εταιρία σας διαθέτει συμπληρωμένο ένα έγγραφο ανάλυσης SWOT.	
Η εταιρία σας πραγματοποιεί μηνιαίες συναντήσεις για να εξετάσει τα αποτελέσματα της επιχείρησης και να ανανεώσει τη στρατηγική της.	
Η εταιρία σας διαθέτει συμβουλευτική ομάδα που απαρτίζεται από επαγγελματίες συμβούλους επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένου νομικού, τραπεζικού συμβούλου, λογιστή κ.ά., οι οποίοι μπορούν να προσφέρουν τις εξειδικευμένες γνώσεις τους όταν χρειαστεί.	

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Η εταιρία σας διαθέτει γραπτή στρατηγική μάρκετινγκ.	
Η εταιρία σας διαθέτει στρατηγική μάρκετινγκ που αντανακλά τις τρέχουσες μεθόδους προσέλκυσης πελατείας.	
Η εταιρία σας χρησιμοποιεί πιο τεχνολογικά προσανατολισμένες μεθόδους διαφήμισης, π.χ. διαφημίσεις Google, διαφημίσεις σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.	
Η εταιρία σας διαθέτει σχέδιο μάρκετινγκ για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.	
Η εταιρική σας ταυτότητα ταιριάζει με το τρέχον περιβάλλον.	
Η εταιρία σας έχει εντοπίσει τις εξειδικευμένες αγορές που την αφορούν και διαθέτει μια σαφή στρατηγική προσέγγισης αυτών των αγορών.	
Η εταιρία σας έχει ένα σαφές σημείο διαφοροποίησης από τους ανταγωνιστές της, το οποίο μπορεί να επιδειχθεί με σαφήνεια και είναι γνωστό στην αγορά.	
Η εταιρία σας φτάνει στους κατάλληλους πελάτες και ικανοποιεί τις ανάγκες τους.	
Η εταιρία σας διαθέτει ένα αποτελεσματικό εργαλείο CRM (Διαχείριση Σχέσεων με τους Πελάτες) το οποίο είναι επικαιροποιημένο και ενσωματώνεται χωρίς δυσκολία στις πλατφόρμες μάρκετινγκ.	
Η τιμολόγηση των προϊόντων και των υπηρεσιών της εταιρίας σας ταιριάζει στους πελάτες και τη θέση σας στην αγορά.	

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ & ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ

Η εταιρία σας διαθέτει ένα λογιστικό σύστημα.	
Η εταιρία σας έχει σε τάξη τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις της.	
Η εταιρία σας έχει θέσει σε λειτουργία ένα βασικό χρηματοοικονομικό πλάνο που αντισταθμίζει τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο αδυναμίας εκπλήρωσης των υποχρεώσεων.	
Η εταιρία σας πραγματοποιεί ετήσιο έλεγχο στο τρέχον σύνολο των χρηματοοικονομικών καταστάσεων και το συγκρίνει με τις προηγούμενες χρήσεις.	
Η εταιρία σας πραγματοποιεί μηνιαίο έλεγχο των χρηματοοικονομικών καταστάσεων και γνωρίζει τους βασικούς παράγοντες που καθορίζουν την επιτυχία της επιχείρησής.	
Η εταιρία σας μπορεί να εντοπίσει με σαφήνεια τις βασικές πηγές εσόδων.	
Η εταιρία σας παρακολουθεί σωστά τον λογαριασμό απαιτήσεων και τη συμπεριφορά πληρωμών των πελατών.	
Η εταιρία σας έχει θέσει σε λειτουργία ένα καλό σύστημα πρόληψης κατά της απάτης.	
Η εταιρία σας διαθέτει επικαιροποιημένες επιχειρηματικές άδειες, εγκρίσεις και μισθώσεις.	
Η εταιρία σας είναι εξοικειωμένη με την εργασιακή νομοθεσία και τους κανόνες απασχόλησης προσωπικού.	

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η εταιρία σας έχει σαφώς καθορισμένους ρόλους και ευθύνες για τους εργαζόμενους.	
Η εταιρία σας διαθέτει γραπτό οδηγό πολιτικών για το ανθρώπινο δυναμικό, π.χ. καταγραφή της πολιτικής της εταιρίας για συμπεριφορά, άδειες, δικαιώματα, εργάσιμες ώρες, πρακτικές αποζημίωσης, συνεπείς πρακτικές και πρακτικές συμμόρφωσης.	
Η εταιρία σας προσφέρει το σωστό μείγμα μισθών, επιδομάτων, ανταμοιβών, ενδιαφέρουσας εργασίας και αναγνώρισης, καθώς και ένα υγιές περιβάλλον για τους εργαζόμενους.	
Η εταιρία σας παρέχει εξειδικευμένη εκπαίδευση για την ομάδα διοίκησης της εταιρίας.	
Η εταιρία σας προσφέρει ευκαιρίες κατάρτισης και προσωπικής ανάπτυξης στους εργαζόμενους.	
Η διοίκηση της εταιρίας επικαιροποιεί τις γνώσεις της σχετικά με τους αποτελεσματικούς τρόπους καθοδήγησης και διαχείρισης.	
Οι μάνατζερ της εταιρίας σας έχουν εξαιρετικές επιδόσεις στη δημιουργία ομάδων και τη διαχείριση της κακής απόδοσης.	
Η εταιρία σας έχει τους κατάλληλους ανθρώπους στις κατάλληλες θέσεις.	
Ο/η τελευταίος/α εργαζόμενος/η της εταιρίας σας ήταν εξαιρετικά κατάλληλος/η για τη δουλειά.	
Η εταιρία σας έχει μια ξεκάθαρα καταγεγραμμένη διαδικασία υποδοχής νέου προσωπικού.	

ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ!

Υπολογίστε το συνολικό σας σκορ:

Ποια είναι η βαθμολογία της επιχείρησής σας στον Έλεγχο Εταιρίας;

Επιτυχημένη 350-400

Πολύ καλή 300-349

Επιβιώνει 200-299

Προσπαθεί να επιβιώσει 100-199

Πολύ κακή 0-99

Τι σημαίνει η κατάταξη της επιχείρησής σας;

Επιτυχημένη

Συγχαρητήρια, η εταιρία σας βαδίζει απαρέγκλιτα στον δρόμο για την επίτευξη του οράματός της. Η εταιρία σας είναι καλά δομημένη και επενδύει συνεχώς σε ανθρώπους, τεχνολογία & συστήματα. Σε αυτό το στάδιο, η ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας, ή μια στρατηγική εξαγορά, ενδεχομένως να είναι πρώτη προτεραιότητα.

Πολύ καλή

Η πορεία της εταιρίας σας είναι πολύ καλή αυτή τη στιγμή. Με λίγο μεγαλύτερη επένδυση σε ορισμένους βασικούς τομείς, η εταιρία σας θα μπορούσε εύκολα να φτάσει στο ανώτερο επίπεδο κατάταξης και να αξιοποιήσει μεγαλύτερες στρατηγικές ευκαιρίες μεγέθυνσης.

Επιβιώνει

Η εταιρία σας φαίνεται να τα πηγαίνει καλά, αλλά έχει πολύ περισσότερες δυνατότητες βελτίωσης σε πολλούς τομείς. Η εταιρία σας πρέπει να βγει από τη λειτουργία επιβίωσης και να εντοπίσει τους τομείς εκείνους που θα έχουν τον μεγαλύτερο αντίκτυπο στην ανάπτυξη της επιχείρησης και την επενδυτική απόδοση, με τη βοήθεια κάποιας καθοδήγησης.

Πολύ κακή

Η εταιρία σας πιθανότατα στερείται ευκαιριών, επειδή δεν έχει επενδύσει στους κατάλληλους τομείς και τις δεξιότητες ώστε να επιτύχει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και να αναπτυχθεί. Είναι ένας χώρος που δημιουργεί άγχος. Η εταιρία σας μπορεί να βγει από αυτό το στάδιο με την κατάλληλη καθοδήγηση και βοήθεια από ειδικούς.

Δυνητικά προς κλείσιμο

Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα αγχογόνο στάδιο. Η εταιρία σας μπορεί να έχει έλλειψη κρίσιμων πόρων. Η εταιρία σας χρειάζεται ένα καθαρό επιχειρηματικό πλάνο και καθοδήγηση από έναν ειδικό, ώστε να μπορέσει να ανακάμψει και να γίνει κερδοφόρα.

ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Η δράση φέρνει αποτελέσματα!

Μόλις ολοκληρώσετε τον έλεγχο και εντοπίσετε τις προκλήσεις που θέτει η εταιρία σας, καταρτίστε ένα πλάνο και θέστε σε προτεραιότητα τους νέους σας στόχους.

Μακροπρόθεσμες και αποδοτικές είναι συνήθως εκείνες οι αλλαγές που οδηγούν στην ανάπτυξη νέων εταιρικών πρακτικών. Σε ορισμένες περιπτώσεις η εταιρία σας θα πρέπει να αναλάβει δράση αμέσως, ενώ κάποιες άλλες αλλαγές μπορούν να πραγματοποιηθούν σε μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

Με την καθοδήγηση του συμβούλου σας προσπαθήστε να συμπληρώσετε το πεδίο για το «Επόμενο Βήμα» και να εντοπίσετε τους κύριους τομείς στους οποίους θα πρέπει να παρέμβετε ούτως ώστε να αναπτυχθεί η επιχείρησή σας.

Προσπαθήστε να εντοπίσετε τι ακριβώς πρέπει να αλλάξει στην εταιρία σας, τι θα κάνετε και ποιος θα ηγηθεί αυτής της δράσης, καθώς και πού θέλετε να βρίσκεται η εταιρία σας σε έναν χρόνο από τώρα σε τέσσερις βασικούς τομείς: διοίκηση, μάρκετινγκ, οικονομικά και νομικά ζητήματα και ανθρώπινο δυναμικό.

Ας αναλάβουμε δράση!

Εντοπίστε τους τομείς της επιχείρησής σας στους οποίους χρειάζεται να εστιάσετε, και θέστε σε προτεραιότητα τους νέους στόχους σας.

	Τι χρειάζεται να αλλάξει στην εταιρία	Τι πρόκειται να συμβεί και ποιος θα το κάνει	Πού θα βρίσκεται η εταιρία σε έναν χρόνο από τώρα
Διοίκηση επιχείρησης			
Μάρκετινγκ			
Οικονομικά & νομικά ζητήματα			
Ανθρώπινο δυναμικό			

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.