**САМОДИАГНОСТИКА БИЗНЕСА**

**В процессе заполнения опросника оценки, вы сможете самостоятельно определить насколько для вас актуально обратится к специалистам для внешнего аудита бизнес-процессов и целесообразность внесения улучшений в структуру своей компании\*.**

Отвечайте на вопросы коротко (да/нет)

Компания: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата заполнения: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сколько лет вашему бизнесу: \_\_\_\_\_\_\_\_

Заполнил (а): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1). ЦЕЛИ КОМПАНИИ**

Какие Цели компании вы ставили в прошлом году: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Какие Цели компании вы поставили в этом году: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Какие показатели план/фикс удалось достичь -
2. Были ниже 80% -
3. Были на уровне от 80 до 100% -
4. Цели компании были выполнены на уровне 100% -
5. Были перевыполнены -
6. Отсутствуют
7. Цель есть, но нет плановых значений, определён только вектор движения –
8. Цель сформулирована, определена во времени и оцифрована –
9. Есть план по достижению цели о них знает только ТОП менеджеры -

**Цель компании направлена на \* Формулировка целей компании:**

1. Увеличение выручки
2. Сохранение выручки
3. Оптимизацию затрат
4. Удержание текущих клиентов привлечение новых клиентов разработку новых продуктов другое \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Цель не известна сотрудникам
6. Сотрудники знают цели компании
7. Сотрудники знают, как могут влиять на достижение целей компании
8. Сотрудники разделяют цели компании - можно указать несколько вариантов

**ДВИЖУЩАЯ СИЛА КОМПАНИИ - МОТИВАЦИЯ СОБСТВЕННИКА**

1. Понимаете ли, Вы Ваши личные цели в этом бизнесе?
2. Да, это дело - моё на все 100%
3. Не задумался об этом
4. Чувствую, что путь развития бизнеса противоречит моим ожиданиям
5. Чувствуете ли Вы энергию и вдохновение совершать запланированные действия
6. По-разному
7. Есть ключевые задачи, за которые вы никак не можете взяться
8. Верите ли Вы в успех своего дела?
	1. да, я уверен
	2. бывают сомнения, но в целом уверен
	3. в глубине души переживаю, что ничего не получится

**ФИНАНСЫ**

Показатели компании

1. В компании отсутствуют выделенные показатели
2. В компании считается только выручка, остальные показатели отсутствуют
3. В компании выделены показатели для оценки эффективности отделов/ функций/сотрудников, но сбор данных ведётся не системно
4. В компании регулярно проводится сбор и анализ основных показателей отделов/функций/сотрудников

Финансовая ситуация в компании:

1. Недостаточно денежных средств, компания убыточна
2. Денег достаточно, но они поступают неравномерно, есть кассовые разрывы
3. Денежный поток стабилен, кассовые разрывы отсутствуют
4. Трудно оценить рентабельность, но вроде деньги есть

**ПЕРСОНАЛ**

Система оплаты компании:

1. Отсутствуют чёткие, понятные критерии начисления заработной платы
2. Принципы расчёта заработной платы понятны и прозрачны для сотрудника
3. Размер заработной платы/премии зависит от индивидуальных достижений сотрудника
4. Размер заработной платы/премии сотрудника связан с уровнем достижения целей компании
5. Система вознаграждения мотивирует сотрудников на достижение перевыполнение целей компании

**Дисциплина в компании:**

1. Сотрудники регулярно не выполняют поставленные перед ними задачи
2. Сотрудники выполняют задачи/выдерживают стандарты качества, только при постоянном контроле
3. Сотрудники могут работать самостоятельно, но на длительный период времени их не оставить
4. Сотрудники выполняют поставленные задачи на должном уровне без постоянного контроля со стороны руководителя
5. Постоянно приходится разруливать конфликтные ситуации сотрудников
6. Некоторые сотрудники ленятся и даже немного вредят
7. Мне часто приходится (пинать) некоторые процессы

**Зоны ответственности:**

1. Функционал в компании распределён не чётко, задачи ставятся сотрудникам хаотично
2. Функционал распределён между сотрудниками, но есть пересечения и задвоения функций
3. Каждый сотрудник чётко знает закреплённый за ним функционал.
4. Я делаю много работы за других
5. Мне приходится добивать некоторые вопросы самостоятельно
6. Есть функции, которые сотрудники пытаются спихнуть друг на друга

**ПРОДУКТ**

Разработка продукта/услуги

1. Продукт/продуктовая линейка в компании давно не пересматривалась
2. Компания периодически/не системно пересматривает продуктовую линейку
3. Компания регулярно разрабатывает новые продукты
4. Компания регулярно пересматривает продуктовую линейку на основании потребностей клиентов

Продуктовая линейка услуг:

1. В компании один или несколько несвязанных друг с другом продуктов
2. Продукты компании взаимосвязаны и могут предлагаться последовательно
3. В компании представлена вся продуктовая линейка (от продаж до пакетных предложений и сервиса)

Производство продукта/услуги

1. Качество продукта/услуги нестабильно, процесс не выстроен
2. Процесс выстроен, но периодически даёт сбои
3. Отсутствуют производственные метрики и стандарты качества
4. Производство продукта отлажено, качество стабильно
5. В компании регулярно проводится анализ и оптимизация производственного процесса

**ПРОДВИЖЕНИЕ**

Привлечение новых клиентов

1. В компании отсутствует реклама и другие способы продвижения
2. Реклама даётся, но не системно и без анализа её эффективности
3. Регулярно проводятся анализ рынка и конкурентов
4. Определены основные каналы продвижения
5. В компании разработана маркетинговая стратегия, ведётся учёт показателей
6. Мы проводим маркетинговые исследования
7. Мы постоянно тестируем новые каналы и инструменты привлечения

Работа с текущими клиентами

1. В компании отсутствует системная работа с текущими клиентами
2. В компании учитываются показатели оттока клиентов
3. В компании ведётся работа по удержанию текущих клиентов
4. Выстроена работа по сбору обратной связи и улучшению продукта
5. Выстроена работа с рекомендациями
6. Настроена и работает система допродаж.

*Опросник самодиагностики бизнеса разработана Индивидуальным Предпринимателем Консультантом по Маркетингу Козловым Владимиром сайт* [*https://helpvb.ru/*](https://helpvb.ru/) *Документ является интеллектуальной собственностью разработчика и не подлежит копированию тиражированию и передаче третьим лицам без согласия разработчика\**