

کاربرگ همراه وبینار گره

نام کسبوکار: تاریخ:

خروجی امروز: یک نیاز حیاتی، دلیل انتخاب و یک قدم عملی با معیار ارزیابی.

پاسخ‌ها را همراه جلسه ثبت کن و اگر راهنمای پیش از وبینار را تکمیل کرده‌ای، شواهد آن را هم بیاور.

هرم نیازهای کسبوکار از پایین به بالا: فروش ← سود ← نظم ← اثرگذاری ← میراث.

هر سطح پنج «نیاز اصلی» دارد. «نیاز حیاتی» نیاز اصلی اولویت‌دار فعلی است.

فقط وقتی شاهد کافی داری، «تأمین شده» را علامت بزن.

«نمی‌دانم» را باز نگه دار؛ حدس را به‌عنوان حدس ثبت کن.

معیار، تأمین کافی نیاز برای پشتیبانی سطح بالاتر است.

سطح ۱ فروش

۱ همخوانی با سبک زندگی

Lifestyle Congruence

می‌دانی کسب‌وکار چه مقدار فروش لازم دارد تا هزینه‌های کسب‌وکار و سطح زندگی موردنظرت را پشتیبانی کند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۲ جذب مشتری بالقوه

Prospect Attraction

به تعداد کافی مشتری بالقوه مناسب جذب می‌کنی تا فروش موردنیازت امکان‌پذیر شود؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۳ تبدیل مشتری بالقوه به مشتری

Client Conversion

به تعداد کافی از مشتریان بالقوه مناسب به مشتری خریدار تبدیل می‌شوند تا فروش موردنیازت تأمین شود؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۴ انجام تعهدات به مشتری

Delivering on Commitments

تعهدهایی را که به مشتری داده‌ای، از جمله کیفیت و زمان تحویل، کامل انجام می‌دهی؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۵ دریافت تعهدات مشتری

Collecting on Commitments

مشتری‌ها تعهدهای خود، از جمله پرداخت کامل و به‌موقع، را انجام می‌دهند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

سطح ۲ سود

سود به پایداری مالی کسب‌وکار کمک می‌کند. فروش بیشتر، به‌تنهایی نشان نمی‌دهد چه مقدار پول باقی می‌ماند یا کسب‌وکار چقدر تاب می‌آورد.

۱ کاهش و حذف بدهی

Debt Eradication

بدهی کسب‌وکار را به‌طور پیوسته کم می‌کنی و روند بدهی به سمت انباشته‌شدن بیشتر نمی‌رود؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۲ سلامت حاشیه سود

Margin Health

هر محصول یا خدمت حاشیه سود مناسبی دارد و راه‌های بهبود آن را بررسی می‌کنی؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۳ تکرار خرید

Transaction Frequency

مشتري‌ها در فرصت‌های بعدی خرید، دوباره تو را در برابر گزینه‌های دیگر انتخاب می‌کنند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۴ اهرم سودآور

Profitable Leverage

اگر از بدهی یا وام استفاده می‌کنی، این استفاده افزایش سودآوری قابل‌پیش‌بینی ایجاد می‌کند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۵ ذخیره نقدی

Cash Reserves

کسب‌وکار ذخیره نقدی کافی برای پوشش دست‌کم سه ماه هزینه دارد؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

اگر بدهی یا وام نداری، در نیاز «اهرم سودآور» همین را ثبت کن؛ نبود وام به‌تنهایی نشانه مشکل نیست. سه ماه ذخیره نقدی معیار پیشنهادی منبع اصلی است.

سطح ۳ نظم

نظم به کارآمدی و استقلال کسبوکار کمک می‌کند. نقش‌ها، اختیار تصمیم‌گیری و وابستگی به افراد کلیدی در این سطح بررسی می‌شوند.

۱ کاهش تلاش هدررفته

Minimized Wasted Effort

روشی مستمر و مؤثر برای کاهش گلوگاه‌ها، تأخیرها، دوباره‌کاری و اتلاف داری؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۲ همراستایی نقش‌ها

Role Alignment

نقش‌ها و مسئولیت‌ها با توانایی و استعداد افراد همخوان‌اند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۳ واگذاری نتیجه

Outcome Delegation

افرادی که به مسئله نزدیک‌ترند، اختیار لازم برای حل آن و مسئولیت نتیجه را دارند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۴ جایگزین‌پذیری افراد کلیدی

Linchpin Redundancy

وقتی تو یا فردی کلیدی در دسترس نیست، کارهای ضروری کسبوکار بدون اختلال جدی ادامه پیدا می‌کنند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۵ اعتبار ناشی از مهارت برتر

Mastery Reputation

در حوزه فعالیت به مهارت برجسته و کیفیت ممتاز کاری که انجام می‌دهی شناخته می‌شوی؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

اگر تکنفره کار می‌کنی، نقش‌های خودت، همکاران بیرونی و پوشش کارها هنگام غیبتت را بررسی کن. پاسخی که هنوز در کسبوکارت مصداق ندارند، برای گفت‌وگو در جلسه مشخص کن.

سطح ۴ اثرگذاری

در این سطح، نتیجه‌ای که برای مشتری و دیگران ایجاد می‌کنی، انگیزه مشترک و کیفیت ارتباطها اهمیت دارد.

۱ تمرکز بر تحول مشتری

Transformation Orientation

محصول یا خدمتت فراتر از خرید و فروش، تغییر ارزشمندی در وضعیت مشتری ایجاد می‌کند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۲ انگیزه مأموریت

Mission Motivation

افراد کسب‌وکار، از جمله مدیران، بیش از عنوان و نقش خود به تحقق مأموریت مشترک انگیزه دارند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۳ همراستایی رؤیاها

Dream Alignment

خواسته‌ها و رؤیاهای فردی افراد با مسیر چشم‌انداز بزرگ کسب‌وکار هم‌راستا هستند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۴ صداقت در بازخورد

Feedback Integrity

افراد، مشتریان و جامعه مرتبط می‌توانند آزادانه بازخورد انتقادی و مثبت بدهند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۵ شبکه مکمل

Complementary Network

با کسب‌وکارهای خدمت‌دهنده به همان مشتریان، حتی رقبا، برای بهتر شدن تجربه مشتری همکاری می‌کنی؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

نیازهای باز این سطح را ثبت کن. برای انتخاب اولویت، در صفحه ۶ ابتدا سطح‌های پایین‌تر را بررسی می‌کنیم.

سطح ۵ میراث

میراث به تداوم ارزش کسب‌وکار در گذر زمان می‌پردازد؛ از حمایت جامعه و انتقال رهبری تا سازگاری و بهبود مداوم.

۱ تداوم حمایت جامعه

Community Continuance

مشتری‌ها فعالانه از کسب‌وکار دفاع و حمایت می‌کنند و به ادامه آن کمک می‌کنند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۲ گردش هدفمند رهبری

Intentional Leadership Turn

برنامه‌ای برای انتقال رهبری و تازه‌ماندن آن در گذر زمان وجود دارد؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۳ مروجان قلبی

Heart-based Promoters

افراد داخل و خارج کسب‌وکار، از علاقه و بدون نیاز به دستور، آن را معرفی و ترویج می‌کنند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۴ پویایی فصلی

Quarterly Dynamics

چشم‌انداز آینده روشن است و مسیر رسیدن به آن هر سه ماه با شرایط تازه تنظیم می‌شود؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

۵ سازگاری مداوم

Ongoing Adaptation

کسب‌وکار طوری طراحی شده که پیوسته سازگار شود و عملکرد خودش را بهتر کند؟

☐ تأمین شده ☐ تأمین نشده ☐ نمی‌دانم

شاهد یا عدد و بازه زمانی:

نیازهای باز این سطح را ثبت کن. برای انتخاب اولویت، در صفحه ۶ ابتدا سطح‌های پایین‌تر را بررسی می‌کنیم.

انتخاب نیاز حیاتی

به پنج صفحه قبل برگرد. از فروش شروع کن؛ اولین سطحی را پیدا کن که دست کم یک نیاز آن «تأمین نشده» یا «نمی‌دانم» است. نیاز حیاتی را از میان نیازهای باز همان سطح انتخاب می‌کنیم.

سطح از پایه به بالا	نیازهای باز این سطح
۱ فروش	
۲ سود	
۳ نظم	
۴ اثرگذاری	
۵ میراث	

پایین‌ترین سطح دارای نیاز باز:

از میان نیازهای باز این سطح، کدام نیاز اکنون بیشترین مانع حرکت کسب‌وکار است؟ بررسی کن رفع آن چه تغییری در نتیجه ایجاد می‌کند و چه وابستگی‌ای با نیازهای دیگر دارد. برای هر گزینه، یک شاهد و یک دلیل کوتاه بنویس.

نیاز اصلی نامزد	شاهد یا داده	اگر برطرف شود چه تغییری می‌کند

نیاز حیاتی انتخاب شده و سطح آن

دلیل انتخاب من با تکیه بر شواهد

چه چیزی هنوز نامشخص است و برای بررسی آن چه می‌کنم؟

میزان اطمینان من: ☐ شاهد روشن دارم ☐ شواهد محدودند ☐ فعلاً فرضیه است

تعهدهای جاری که همزمان باید ادامه بدهم

انتخاب اولیه من پیش از وبینار: انتخاب اکنون:

چه مشاهده یا نکته‌ای انتخابم را تأیید یا تغییر داد؟

برنامه اقدام و ارزیابی

نیاز حیاتی من: مسئول پیگیری:

OMEN کمک می‌کند نیاز انتخاب‌شده را تا رسیدن به نتیجه دنبال کنی: هدف، اندازه‌گیری، ارزیابی و پرورش و اصلاح. هدف و معیار را ساده و قابل‌پیگیری نگه دار.

O هدف Objective

چه نتیجه‌ای می‌خواهم؟ وضعیت فعلی چیست و چه وضعیتی نشان می‌دهد نیاز به اندازه کافی تأمین شده است؟

وضعیت فعلی و شاهد آن:

نتیجه مطلوب و موعد رسیدن به آن

M اندازه‌گیری Measurement

یک یا دو معیار کافی برای دیدن پیشرفت انتخاب کن. مشخص کن داده را از کجا می‌گیری و در چه بازه‌ای می‌سنجی.

معیار و روش محاسبه	مقدار فعلی	مقدار هدف	منبع و بازه داده

E ارزیابی Evaluation

اولین تاریخ بررسی: فاصله بررسی‌ها:

N پرورش و اصلاح Nurture

اگر پیشرفت کافی نبود، علت را بررسی کن؛ در صورت نیاز هدف، معیار یا فاصله ارزیابی را تنظیم کن. تغییر را با دلیل ثبت کن.

در اولین بررسی، چه چیزی را بررسی یا اصلاح می‌کنم؟

قدم عملی بعدی

برای رسیدن به هدف، اولین اقدام مشخص و قابل‌انجام را بنویس؛ مسئول و زمان انجام را هم تعیین کن.

اقدام:

مسئول: موعد:

نیاز به کمک یا منبع:

بازگشت به هرم

پس از تأمین کافی این نیاز، دوباره نیازهای اصلی را بررسی کن و نیاز حیاتی بعدی را پیدا کن. یک یا دو معیار را برای اطمینان از ماندگاری نتیجه نگه دار.

خروجی من: اولویت به دلیل