

21 שאלות שכל מבכ"ל חייב לשאול את עצמו



שאלות אסטרטגיות מקדמות מטרה הן שאלות של תחקור עצמי שרצוי שכל מנכ"ל /מנהל עסק ישאל את עצמו על מנת להעריך האם הוא במסלול ממוקד מטרה שמביא למיצוי פוטנציאל עסקי וצמיחה.

בעבודתנו עם מנכ"לים, אנו רואים שלמענה על השאלות הללו יש משמעות אסטרטגית נכבדה לגבי הבנת התנהלות הארגון/העסק, התוצאות האפשריות שלו והצמיחה העסקית שלו.

חלק נכבד מהתשובות הנן כנראה גמישות, דהיינו לא חד משמעיות לכאן או לכאן. הנקודה החשובה היא שלפעמים דווקא בנושאים/בשאלות החשובות ביותר איננו מודעים או שמים מספיק דגש על מענה מירבי, מענה שיש לו רלבנטיות אסטרטגית משמעותית.

אם יש לכם תחושה לא בהירה לגבי חלק מהשאלות דהיינו חוסר יכולת להעריך את המענה לתשובה ובמיוחד את מקום השאלה במערך החשיבות הכולל האסטרטגי של הארגון, זה המקום לבחון סיוע חיצוני מבחוץ.

השאלות הללו נבחרו בקפידה מבין אפשרויות רבות של שאלות נוספות ומטרתן להיות ככלי להמרצת חשיבה ותובנות עבורך.

1. מה הייחודיות שלכם? ביחס אבסולוטי למוצר שלכם וביחס למתחרים שלכם.
2. האם ברור לכל העובדים ייחודיות זו ומשמעותה כלפי הלקוחות ?
3. האם בכל נקודה אתם עומדים בציפיות הלקוחות ? האם אתם עומדים בציפיות האם אתם יודעים באיזה נקודה פחות?
4. האם יש לחברה באופן מסודר מערך מטרות ומטרות ביניים?
5. האם הגדרתם תוצאות מכומתות בכל פרמטר בהתנהלות החברה ?
6. האם הקדשתם מחשבה לפני החברה בעתיד
7. האם אתם יודעים מה טעון שיפור מיידי-אופרטיבי במערך הארגוני שלכם?
8. האם אתם בטוחים באיזה בריכה אתם הולכים לדוג ? (דהיינו, באילו ענפים עסקיים על העסק לפעול?)

9. האם יש ערך מוסף ברור בכל המערך העסקי שלכם? במערך הפרונטלי ללקוחות?
10. האם אתם יודעים מי הם לקוחות המטרה של העסק?
11. האם אתם יודעים מה סל היכולות שארגונכם צריך כדי לבדל אותו ולהוסיף ערך?
12. האם אתם יודעים מה עובד לכם טוב ומה פחות באופן שמעכב אסטרטגית?
13. האם אתם יודעים מהן נקודות החוזק של הארגון, ההזדמנויות שלו ונקודות החולשה?
14. האם כל העובדים בארגון, בכל הרבדים, מבינים את האסטרטגיה הארגונית שלכם ואת הכיוון אליו הולכת החברה?
15. האם אתם מבינים לעומק מה הם הצרכים של הלקוחות הפוטנציאליים שלכם ואת התפתחותם האפשרית של צרכים אלו כדבר שעשוי לשרת את טובת הארגון?

9. האם יש ערך מוסף ברור בכל המערך העסקי שלכם? במערך הפרונטלי ללקוחות?
10. האם אתם יודעים מי הם לקוחות המטרה של העסק?
11. האם אתם יודעים מה סל היכולות שארגונכם צריך כדי לבדל אותו ולהוסיף ערך?
12. האם אתם יודעים מה עובד לכם טוב ומה פחות באופן שמעכב אסטרטגית?
13. האם אתם יודעים מהן נקודות החוזק של הארגון, ההזדמנויות שלו ונקודות החולשה?
14. האם כל העובדים בארגון, בכל הרבדים, מבינים את האסטרטגיה הארגונית שלכם ואת הכיוון אליו הולכת החברה?
15. האם אתם מבינים לעומק מה הם הצרכים של הלקוחות הפוטנציאליים שלכם ואת התפתחותם האפשרית של צרכים אלו כדבר שעשוי לשרת את טובת הארגון?

16. האם המבנה הארגוני של החברה כפי שהוא, מאפשר מיצוי יכולות ואת מיצוי הפוטנציאל העסקי של הארגון?.

17. האם אתם מעודדים חדשנות עסקית ובאיזה דרך?

18. האם מצבת כוח האדם הנוכחית מבטאת את העובדים הנכונים שנמצאים בתפקידים הנכונים?

19. האם אתם עוסקים באופן רציני ושוטף באיסוף נתונים על / מהלקוחות?

20. האם אתם משתמשים במערכות מידע העוזרים לכם לנטר באופן רציני את הפעילות העסקית?

21. האם אתם יודעים עד כמה המחיר שאתם גובים עבור המוצר/השרות שלכם מהווה מרכיב משמעותי כחלק מהשיווק /הרווחיות שלכם?

מקווים שהשאלות היו לעזר. אנו עומדים לרשותכם בכל מענה,

אריאל בן עמי

מנכ"ל



M.ch , בוגר כלכלה וניהול , אונ' העברית יועץ ארגוני, מלווה ומנטור שיווקי וחונך מוסמך מטעם משרד הכלכלה. ייעץ והדריך עסקים רבים ברמות פעילות שונות. מומחה בתהליכי תכנון אסטרטגיים בעסקים ממוקדי תוצאות.

אליעזר כהן

מנכ"ל



יליד ארה"ב, מביא למעלה משלושים שנות ניסיון מעשי בכל תחומי השיווק והתקשורת, כמנהל וכיועץ מבוקש. הוא מתמחה בליווי מנהלים בכירים ותכנון ויישום אסטרטגיות עם גישתו היצירתית והחדשנית.



טל: 03-375-1933 • נייד: 050-473-2515 • a@b-mri.com
רח' המלאכה 23, ראש העין 4809173 • www.b-mri.com