

„Sekretem biznesu jest wiedzieć to, czego nie wiedzą inni”.

Arystoteles Onassis, jeden z najbogatszych ludzi swoich czasów

Każda firma ma silne strony i strefy problematyczne. Inaczej mówiąc, **to, co robi dobrze, i to, co blokuje jej skuteczne funkcjonowanie.** Audyt definiuje te dysfunkcyjne procesy i obszary, a ich poprawa powoduje generowanie większego zysku.

Wyboru metod i metodologii dokonujemy po analizie spółki. W audycie korzystamy z uznanych metod, m.in.: Theory of Constraints, Kaizen, Lean, SWOT, GTD, CANVAS, Psychodynamic, Team Dysfunction Methodology, CoachWise.

To wielokierunkowe podejście pozwala na zbudowanie pełnego obrazu spółki i jest bazą do zaprojektowania i wdrażania optymalnie dobranych rozwiązań.



Klient szybko dostaje odpowiedź, jakie obszary wymagają zmiany. Rekomendujemy działania naprawcze. Przeprowadzamy darmowe wdrożenie jednego z sugerowanych działań naprawczych.

Obszary zastosowań audytu dla rad nadzorczych / właścicieli / zarządów:

1. W danym dziale lub firmie nic się od lat nie zmienia.
2. Słyszycie o „specyficznej sytuacji”, „trudnym rynku” „ludziach niemających pieniędzy”.
3. Występują problemy z dyscypliną.
4. Niewystarczające wykorzystanie czasu przez pracowników (może wystarczy ośmiu lepiej pracujących pracowników niż dziesięciu pracujących byle jak).
5. Brak stosowania podstawowych metod: burzy mózgów, SWOT, BCG – zarówno wśród pracowników, jak i właścicieli / rad nadzorczych / zarządów.
6. Trudności z komunikacją: zarząd – pracownicy, menedżerowie – pracownicy, zarząd – menedżerowie.
7. Niski poziom zaufania.
8. Brak spójnej koncepcji biznesowej.
9. Działania firmy nie przynoszą rezultatów – nie wiadomo dlaczego.
10. Brak spojrzenia na firmę z zewnątrz.

Przykład 1

Właściciel uważa, że organizacja pracy magazynu blokuje rozwój firmy.

Audyt ujawnił nieefektywność struktury płaskiej, rozwinięte mikrozarządzanie oraz konflikty personalne. Audyt nie zawierał rekomendacji pracy z pracownikami magazynu.

Przykład 2

Właściciel uważa, że ma problem ze sprzedażą.

Audyt ujawnił rażące braki w możliwościach kontaktowania się z firmą i osobami odpowiedzialnymi za sprzedaż oraz brak jakichkolwiek procedur sprzedaży.

