

Lista di controllo: fattori di successo

Rispondete alle domande seguenti e scoprite se siete ben preparati alla crescita della vostra azienda. Quante più caselle riuscite a barrare, tanto migliore sarà la situazione di partenza.

Fattore di successo 1: tutelarsi dai rischi personali

- Ho nominato un valido sostituto.

Fattore di successo 2: definire le finalità della crescita

- Conosco il motivo per cui la mia azienda vuole o deve crescere.
- So quali sono le dimensioni più adatte per la nostra azienda.
- So come acquisire i clienti e gli ordini necessari.

Fattore di successo 3: crescere insieme all'azienda

- Sono cosciente del fatto che il mio ruolo cambierà.
- Ho definito i miei ruoli e sono felice di assumerli.

Fattore di successo 4: saper delegare

- So quali sono i compiti che voglio assumermi come piccolo imprenditore e quali no.
- Sono in grado di delegare.

Fattore di successo 5: fare rete

- Conosco i miei punti di forza e di debolezza.
- Conosco i punti di forza e di debolezza dei miei collaboratori e delle mie collaboratrici.
- In base alle dimensioni aziendali, so quali sono i compiti che voglio esternalizzare.
- Conosco partner in grado di occuparsi dei compiti da svolgere esternamente all'azienda.

Fattore di successo 6: incentivare il lavoro di squadra

- So come devo sviluppare ulteriormente le competenze e le capacità del team per portare a termine la crescita.
- So come voglio modificare la forma organizzativa.
- Incentiviamo una cultura che offre terreno fertile alla collaborazione.

Fattore di successo 7: adeguare la forma giuridica

- So quale forma giuridica scegliere con il crescere delle dimensioni dell'azienda.

Fattore di successo 8: garantire la liquidità

- Pondero con attenzione l'equilibrio tra i nuovi ordini e l'approvvigionamento di risorse in ogni nuova circostanza.
- So come finanzieremo la crescita.
- Conosco gli effetti della crescita sulla liquidità.

Fattore di successo 9: essere preparati anche alla crescita zero

- Faccio piani anche per i tempi peggiori.

E ho un piano B per il caso in cui la crescita non dovesse avvenire come previsto.