



SCALING UP

Dlaczego niektóre firmy
osiągają skalę, a inne nie?

BIRTHING OF GIANTS



Program Uniwersytetu MIT, który dał początek metodologii Scaling Up.

Birthing of Giants przekształciło mądrość ponad 1000 odnoszących sukcesy przedsiębiorców w metodę budowania skalowalnego biznesu.



**WŁĄCZ
VIDEO i
POZNAJ
HISTORIĘ
VERNA**

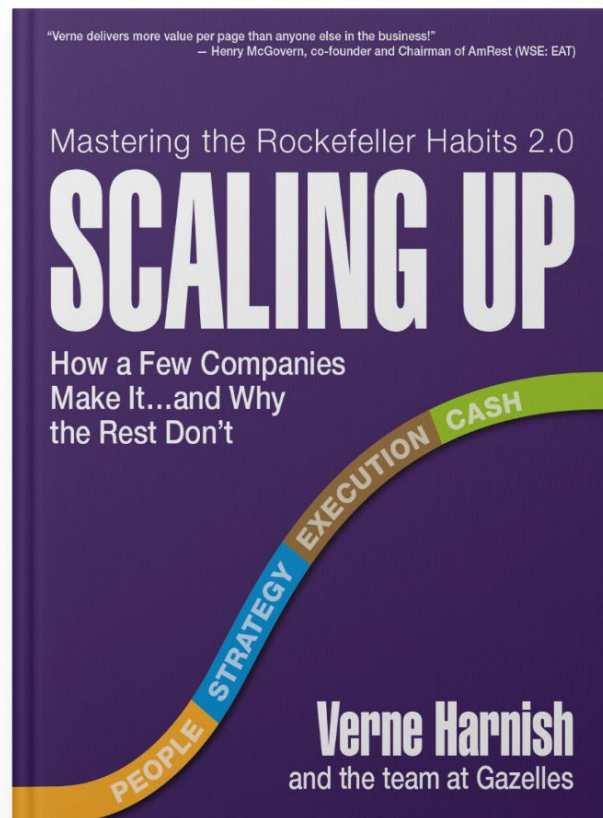
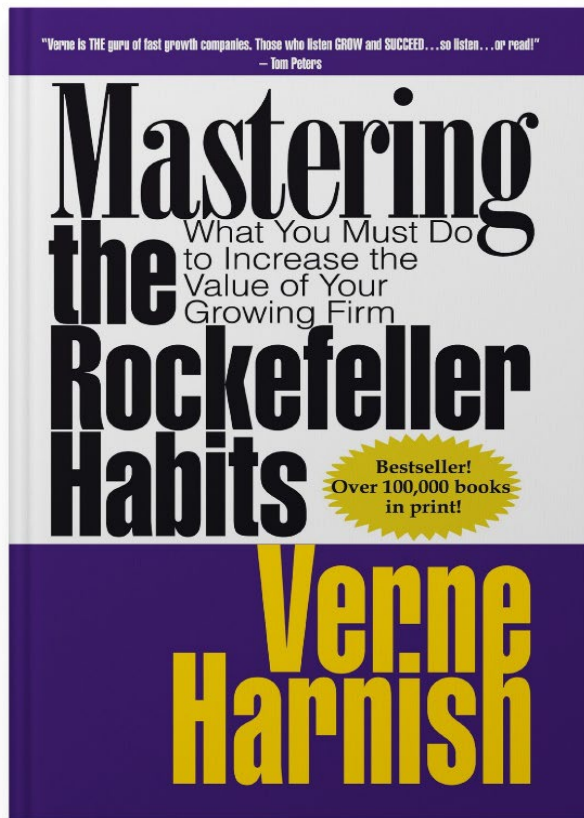




**Scaling Up pomaga
średniej wielkości firmom
tworzyć mechanizmy
przewidywalnego
wzrostu biznesu.**



Książki Verna Harnisha - kompendium wiedzy o Scaling Up.

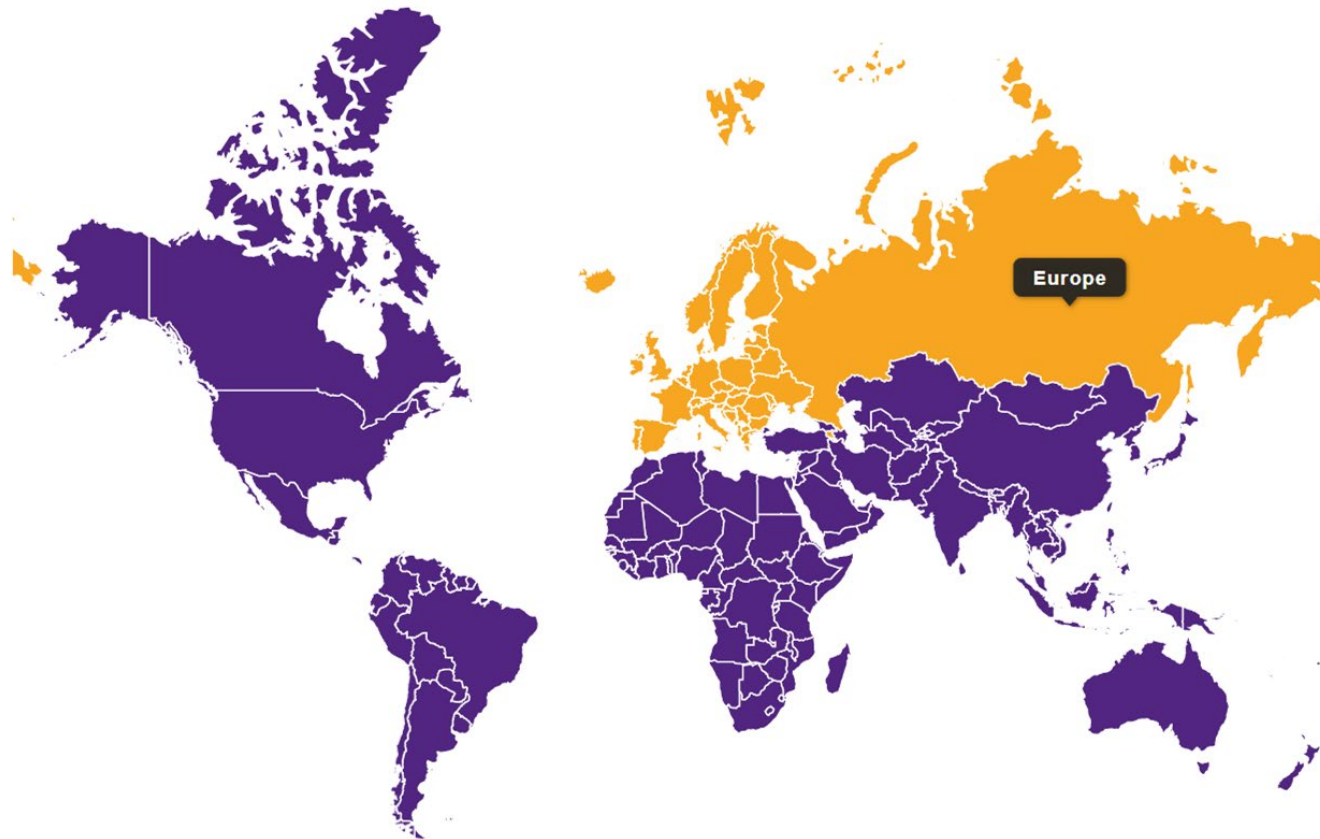


Organizacja Scaling Up na świecie.

4500+
Klientów

6
Kontynentów

200+
Ekspertów Biznesu





Scaling Up to system stworzony na Uniwersytecie MIT, którego celem jest budowanie mechanizmów przewidywalnego wzrostu biznesu dla firm zatrudniających od 100 do kilku tysięcy pracowników. Cały system jest skonstruowany z myślą o tym, aby każdy, począwszy od pracowników liniowych, a kończąc na kadrze kierowniczej był skoncentrowany na wspólnym celu budowania wzrostu firmy.

Scaling-Up operuje na czterech kluczowych dla wzrostu firmy obszarach:
Ludziach / Strategii / Realizacji / Cash Flow.

Metodologia obejmuje szereg narzędzi, w tym znany na całym świecie jednostronicowy Plan Strategiczny (OPSP) oraz tzw. listę nawyków Rockefellera, z których skorzystało ponad 40 000 firm z powodzeniem skalując biznes od 10M\$ do 100M\$ i nawet 1B\$.

JAKIE SĄ TRZY GŁÓWNE BARIERY WZRSTU?

01

ROZWÓJ LIDERÓW

Brak rozwoju zespołu kierowniczego lub zdolności firmy do zatrudnienia liderów, którzy potrafią przewidywać i delegować zadania.

02

SKALOWALNA INFRASTRUKTURA

Brak odpowiednich systemów i procesów niwelujących złożoność komunikacji i trudność podejmowania dobrych decyzji.

03

EFEKTYWNY MARKETING

Działania marketingowe nie przyciągają właściwych klientów, pracowników i innych kluczowych do rozwoju firmy partnerów.

WŁAŚCIWE PYTANIA

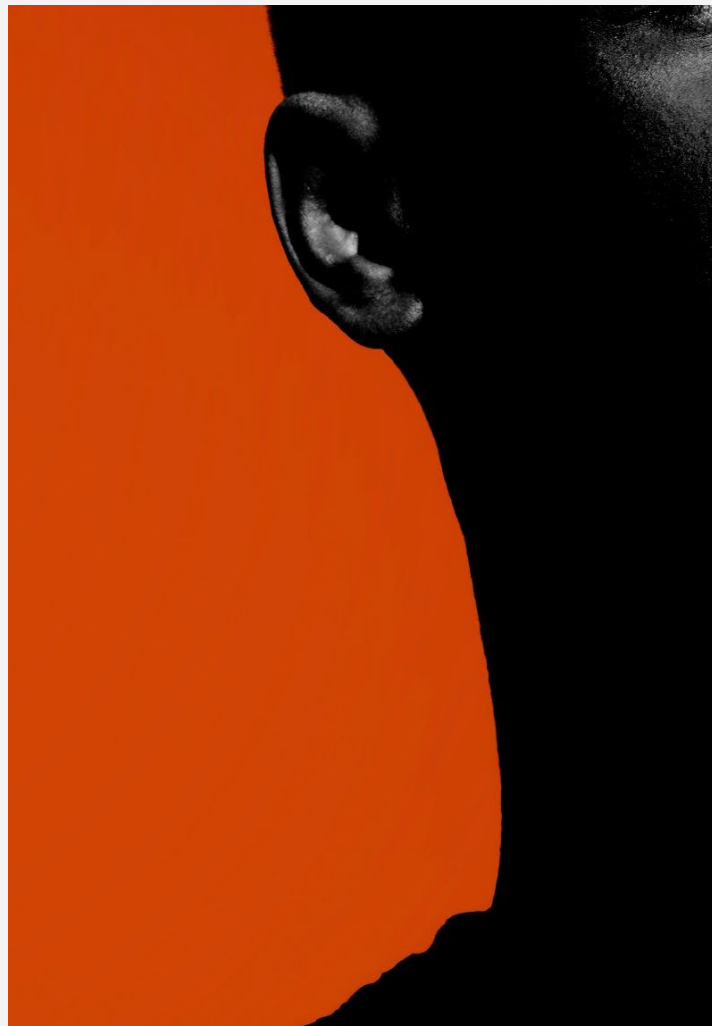
"Najpoważniejsze błędy nie są wynikiem złych odpowiedzi. Naprawdę niebezpieczną rzeczą jest zadawanie niewłaściwych pytań."

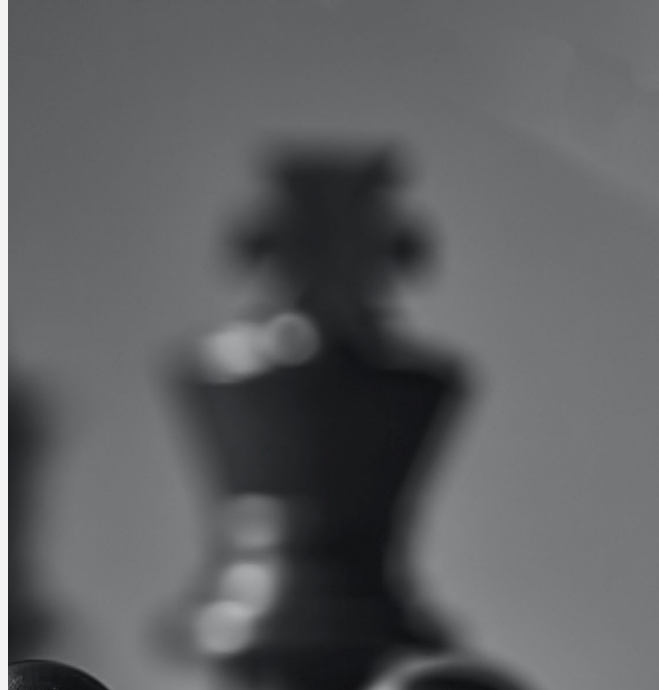
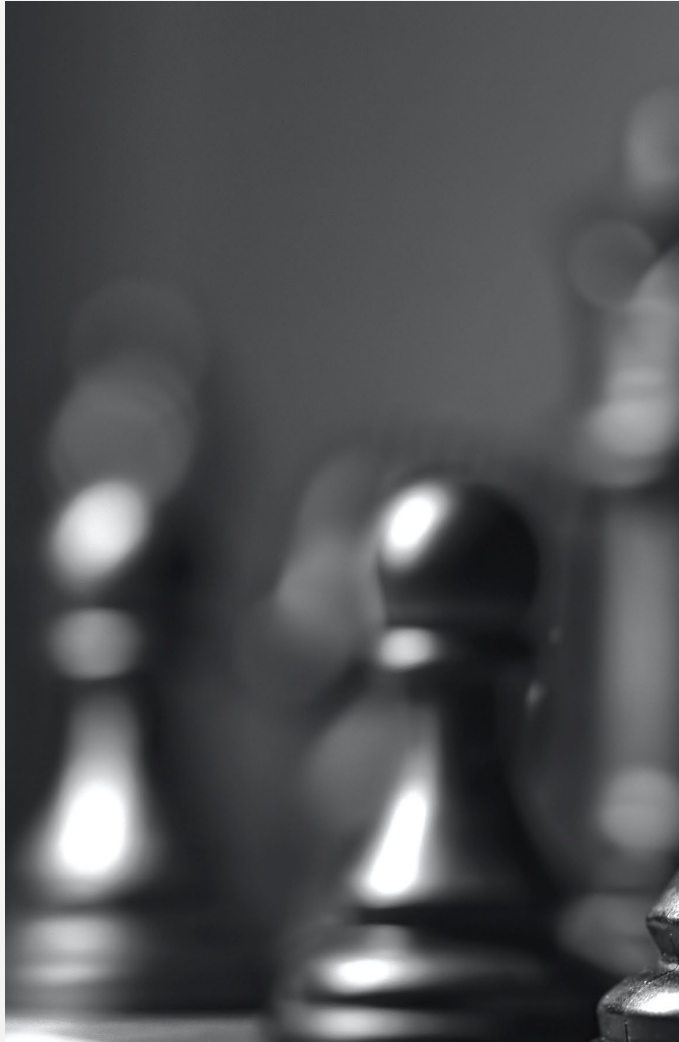
Peter Drucker



LUDZIE

Czy masz w firmie odpowiednich ludzi i czy zatrudniłabyś ich ponownie z entuzjazmem?





STRATEGIA

Czy strategia przynosi stały wzrost przychodów i marży i czy ktokolwiek „zapłaci”, jeśli firma przestanie istnieć?

REALIZACJA

Ile miesięcy z rzędu osiągnęliśmy
lub przekroczyliśmy nasze cele?

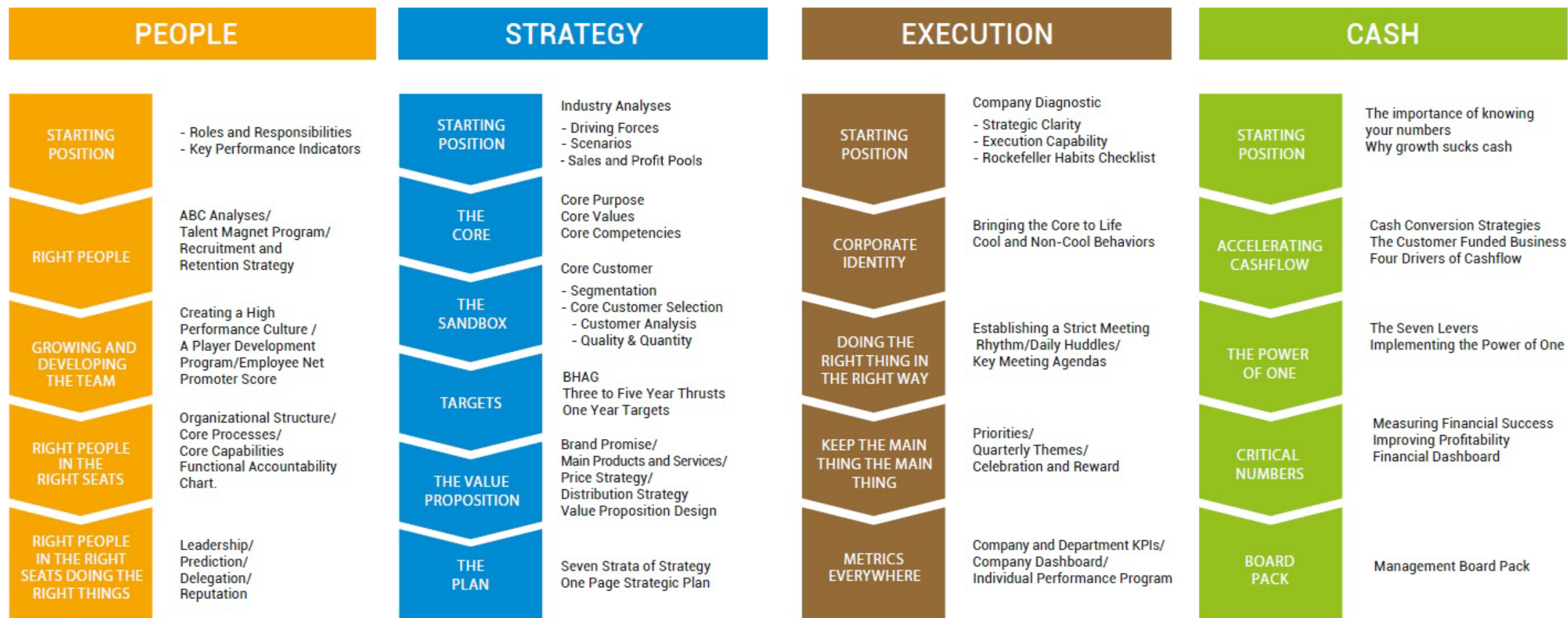




GOTÓWKA

Czy masz stały dopływ gotówki,
wystarczający do pokrycia
kosztów wzrostu firmy?

Elementy systemu Scaling Up



SET THE STAGE FOR GROWTH IN YOUR COMPANY.

Karol Popa
Scaling Up Coach
T: +48 504 306 552
M: karol@karolpopa.com
www.karolpopa.com