

Kurumsal Yaşam Döngüsü Analizi

Gizli ve kişiye özel

Şirketinizin gelişim aşamasını değerlendirmek için aşağıdaki ifadeleri puanlayın. Bu form kişisel değerlendirme içindir; yanıtlarınız MAGG'ye gönderilmez.

Her ifadeyi 1 ile 5 arasında puanlayın.

1 Kesinlikle katılmıyorum · 2 Katılmıyorum · 3 Kararsızım · 4 Katılıyorum · 5 Kesinlikle katılıyorum

A Müşteriler ve pazar

1. Müşterilerimizin kim olduğunu ve bizi tercih etme nedenlerini net bir şekilde açıklayabiliyoruz.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

2. Gelirimizin önemli bir bölümü tekrar satın alan müşterilerden veya tekrar eden talepten geliyor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

3. Büyümemiz tek seferlik başarılarla bağlı değildir; tekrar eden müşteri kanallarını tanımlayabiliyoruz.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

4. Pazardan çekilmemiz halinde müşterilerimizin yokluğumuzu hissedeceğine dair somut veriler/geri bildirimler mevcuttur.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

B Gelir yapısı

5. Gelirimiz tek bir müşteriye, kurucuların kişisel ilişkilerine veya tek bir ürüne aşırı bağımlı değil.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

6. Brüt kâr marjımız tam olarak analiz edilmiştir ve makul düzeyde istikrarlı bir seyir izlemektedir.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

7. Önümüzdeki 6–12 aya ilişkin satış projeksiyonlarımız genel olarak tutarlı ve güvenilirdir.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

8. Her müşteri segmentinin ne kadar kârlı olduğunu net verilerle tespit edebiliyoruz.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

C Operasyonlar ve ölçeklenebilirlik

9. Temel iş süreçlerimiz yeterince belgelenmiş durumdadır; operasyonlar kişilerin hafızasına veya anlık çözümlere bağımlı değildir.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

10. İş hacmi arttığında hizmet veya teslimat kalitemizde bir çökme yaşanmamaktadır.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

11. Şirketimiz operasyonel performansını temel performans göstergeleriyle (KPI) düzenli olarak izliyor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

12. Kritik kararlar; tepki odaklı kriz yönetimiyle değil, yerleşik bir süreç dahilinde alınıyor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

D Ekip ve kurumsal yönetim

13. Kurucu/CEO her kritik konuda tek karar noktası değildir.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

14. Ekipteki görev ve sorumluluklar makul ölçüde net tanımlanmış durumdadır.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

15. Şirketimizde ikinci kademe yönetim yapısı oluşmaya başlamıştır.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

16. Kilit bir kişinin birkaç hafta işten uzak kalması şirketin durmasına yol açmaz.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

E Finansal disiplin

17. Aylık finansal raporlar zamanında hazırlanıyor ve yönetim kararlarını destekleyecek biçimde güncel tutuluyor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

18. Şirketimiz nakit döngüsünü ve işletme sermayesi üzerindeki baskıları belirleyebiliyor, tam olarak anlıyor ve yönetebiliyor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

19. Şirketimiz yeterli nakit üretebiliyor veya ihtiyaç duyduğu finansmana kolayca erişebilecek durumdadır.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

20. Yönetim, büyümenin nasıl sağlandığını vaatlerle değil, somut verilerle açıklayabiliyor.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

F Yenilenme ve stratejik dayanıklılık

21. Şirketimiz gelecek vadede ürünler, yetkinliklere veya pazarlara zaman ve sermaye ayırmaktadır.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

22. Yönetim, rekabet tehditlerini ve müşteri tercihlerindeki değişimleri proaktif bir şekilde izlemektedir.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

23. Şirketimiz, kurumsal ataletle takılmadan stratejisini hızla güncelleyebilmektedir.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

24. Şirketimizin mevcut iş modelini korumakla yetinmeyen, bir sonraki aşamaya yönelik belirgin bir stratejik gündemi var.

☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Ek soru

Bu şirketin bir sonraki aşamaya geçmesini engelleyen en önemli darboğaz nedir?

Yanıtınız _____

İsteğe bağlıdır. Bu yanıt puanınıza dahil edilmez.

Puanlama ve yorumlama

Toplam puan aralığı 24–120. Her alanda dört ifade bulunur ve alan puanları 4 ile 20 arasında değişir.

Puan	Muhtemel aşama ve kısa yorum
24–40	Başlangıç ve arayış aşaması Ürün ile pazar arasındaki uyum henüz tam kurulmamış olabilir. Kurucuya bağımlılık ve kırılganlık yüksektir.
41–60	İlk ivme ve erken gelişim Müşteri ilgisi oluşmuştur; ancak iş modeli ve süreçler henüz tam olarak yerleşmemiştir.
61–80	Büyüme Aşaması Pazar şirketi benimsemeye başlamıştır; organizasyon, nakit kaynakları ve süreçler büyümenin gerisinde kalabilir.
81–96	Ölçeklenme ve kurumsallaşma Süreçler, raporlama ve yönetim yapısı güçlenmektedir.
97–110	Olgunluk Şirket istikrarlı ve öngörülebilirdir. Ana riskler rehabet ve yenilik eksikliğidir.
111–120	Olgun ve kendini yenileyebilen şirket Mevcut işini yönetirken yeni büyüme alanlarını da geliştirebilmektedir.

Hızlı Yorumlama Rehberi

Bu örüntüleri alanlara göre puanlarınızla birlikte değerlendirin.

Müşteri ve pazar puanları yüksek ancak süreç puanları düşük

Şirket pazarda yer edinmiştir; ancak organizasyon henüz hazır değildir. Bu durum genellikle büyüme aşamasına işaret eder.

Süreçler ve finans güçlü ancak geleceğe hazırlık ve yenilenme zayıf

Şirket iyi yönetilmektedir; ancak olgunluk sonrasında esnekliğini kaybetme ve yavaşlama riski taşır.

Kurucuya bağımlılık yüksek ve gelir yapısı kırılgan

Şirketin iş modeli henüz tam kurumsallaşmamıştır. Bu durum başlangıç veya erken gelişim aşamasına işaret eder.

Tüm alanlarda puanlar yüksek

Şirket hem güçlüdür hem de bir sonraki aşamasını öngörme ve planlama yeteneğine sahiptir.