

Model Cedepe gotowości do wzrostu przedsiębiorstwa (CFG)

Checklista diagnostyczna dla firm MŚP

Wprowadzenie

Model Cedepe gotowości do wzrostu przedsiębiorstwa (CFG) to autorskie narzędzie diagnostyczne opracowane przez **Cedepe Consulting**.

Pomaga właścicielom i zarządom firm MŚP ocenić, **na ile ich organizacja jest przygotowana na skalowanie działalności**, oraz wskazać obszary wymagające rozwoju.

Zaznacz przy każdym pytaniu odpowiedź:

TAK / CZĘŚCIOWO / NIE

1. Strategia i kierunek

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy firma ma jasno określoną wizję, misję i kierunek rozwoju na najbliższe 2–3 lata?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy cele strategiczne są przekładane na konkretne inicjatywy i zadania w organizacji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy decyzje strategiczne są podejmowane w oparciu o dane, analizy i fakty rynkowe, a nie intuicję?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy strategia jest regularnie weryfikowana i aktualizowana w reakcji na zmiany rynkowe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Klienci i rynek

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy znamy naszych kluczowych klientów i ich oczekiwania w kontekście wartości, jaką dostarczamy?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy potrafimy jasno opisać, dlaczego klienci wybierają naszą firmę zamiast konkurencji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy regularnie analizujemy satysfakcję, utrzymanie i potencjał wzrostu klientów?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy struktura przychodów i portfel klientów są zdywersyfikowane i stabilne?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Model biznesowy i operacje

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy model biznesowy pozwala zwiększać przychody bez proporcjonalnego wzrostu kosztów (efekt skalowalności)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy procesy kluczowe (sprzedaż, realizacja, obsługa klienta, administracja) są opisane, mierzalne i powtarzalne?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy wykorzystujemy technologie i automatyzację w celu zwiększenia efektywności pracy?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy podejmujemy działania ograniczające nieefektywność i negatywny wpływ środowiskowy (np. zużycie energii, odpady, transport)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Organizacja i przywództwo

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy struktura organizacyjna jest przejrzysta i wspiera szybkie podejmowanie decyzji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy kompetencje i odpowiedzialności kluczowych osób są jasno zdefiniowane i znane w organizacji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy liderzy i menedżerowie potrafią angażować zespół w realizację celów i rozwój firmy?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy organizacja dba o dobrostan, bezpieczeństwo i etykę pracy pracowników?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Finanse i dane decyzyjne

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy zarząd posiada bieżący dostęp do danych finansowych i controllingowych (P&L, cash flow, marże)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy firma analizuje rentowność projektów, produktów i klientów?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy posiadamy plan finansowy oraz mechanizmy prognozowania płynności i wyników?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy mamy zapewnione źródła finansowania rozwoju (kredyty, leasing, inwestorzy, dotacje)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Technologia i skalowalność operacyjna

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy posiadamy systemy IT wspierające rozwój (CRM, ERP, narzędzia BI, platformy komunikacyjne)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy dane w firmie są aktualne, zintegrowane i dostępne dla osób decyzyjnych?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy nasza infrastruktura IT jest bezpieczna, aktualna i zgodna z regulacjami (RODO, NIS2)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy partnerzy i dostawcy technologiczni działają zgodnie z naszymi standardami jakości i bezpieczeństwa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. Ryzyka i odporność organizacyjna

Pytanie	TAK	CZĘŚCIOWO	NIE
Czy zidentyfikowaliśmy kluczowe ryzyka strategiczne, operacyjne i personalne w organizacji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy posiadamy plan ciągłości działania i reagowania na kryzysy (BCP/DRP)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy organizacja przestrzega zasad etycznych, prawnych i reputacyjnych w zarządzaniu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Czy systematycznie uczymy się na błędach i wdrażamy działania naprawcze po incydentach lub porażkach?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Interpretacja wyniku

Policz wszystkie odpowiedzi „TAK” – każda to 1 punkt.

Maksymalnie: **28 punktów**.

Wynik	Poziom gotowości do wzrostu	Interpretacja
25–28 pkt	Wysoka dojrzałość strategiczna	Organizacja jest przygotowana do skalowania działalności i może inwestować w ekspansję.
18–24 pkt	Średnia dojrzałość (firma rozwijająca się)	Fundamenty są stabilne, lecz wymagają doprecyzowania modelu działania lub wsparcia zarządczego.
10–17 pkt	Niska dojrzałość (firma reagująca)	Wzrost jest intuicyjny. Potrzebny plan uporządkowania strategii, procesów i danych decyzyjnych.
<10 pkt	Wczesny etap (firma intuicyjna)	Brak spójnego systemu zarządzania. Zalecany warsztat strategiczny i plan transformacji.

Rekomendacja

Jeśli w którymkolwiek filarze przeważają odpowiedzi „NIE” lub „CZĘŚCIOWO”, warto przeprowadzić szczegółowy audyt zarządczy lub warsztat strategiczny.

Skontaktuj się z zespołem **Cedepe Consulting**, aby omówić wynik Modelu CFG i wspólnie zaplanować kierunki dalszego rozwoju.

[Umów konsultację diagnostyczną](#) lub napisz cedepeconsulting@cedepe.pl

Cedepe Consulting Sp. z o.o.

Doradztwo strategiczne i operacyjne dla firm MŚP

www.cedepeconsulting.pl | cedepeconsulting@cedepe.pl