Diagnose op één pagina

Wat je hoorde naast de cijfers: waar staan we, wat werkt, wat remt, waar liggen kansen.

Een rapport van veertig pagina's leest niemand. Vat de analyse samen op deze ene pagina, en bespreek hem eerst met een paar mensen die je vertrouwt: klopt het beeld, en mis je iets? Daarna is hij de basis voor de SWOT en het gesprek met MT en eigenaar.

1. DE VIJF GEBIEDEN: WAT ZIE IK?

Gebied	Belangrijkste feit of cijfer	Wat ik hoorde
Markt en klanten Groei, top-klanten, omzet per doelgroep		
Commercie Team, aanpak, korting en marge		
Organisatie Structuur, systemen, stijl, cultuur		
Financiën Omzet, marge, kosten, kasstroom (3 jaar)		
Mensen Sleutelfiguren, energie, verloop, verzuim		

2. DE VIER VRAGEN: WAT BETEKENT HET?

Waar staan we? De belangrijkste cijfers en trends in een paar regels	
Wat werkt goed? De sterke punten om op te bouwen	
Wat remt ons? Drie tot vijf oorzaken, geen symptomen	
Waar liggen de kansen? Waar zit de meeste impact?	

3. TOETS

Besproken met		**Datum**	
Herkent het MT het beeld?		**Wat ontbreekt nog?**	

Tip: rond de diagnose af na zes tot acht weken, ook als niet alles bekend is. Kijk naar oorzaken, niet naar symptomen: een dalende marge is een gevolg. Uitleg en een uitgewerkt voorbeeld: leiderschapcoflow.com/100-dagen-analyseren.