

JOMIR ANA, Student specialitatea IMCM
Departamentul Inginerie și Management Industrial
Cond. Științific **UȘANLÎ DEMIAN**, dr. conf. univ
Universitatea Tehnică a Moldovei

SISTEMUL DE 90 DE ZILE ȘI IMPLEMENTAREA LUI LA S.R.L. "IKURA"

Introducere

La momentul actual avem acces la o cantitate enormă de informație dar suntem limitați în resurse materiale și timp. În fiecare zi se descoperă sau se inventează ceva nou, este foarte greu să fii în pas cu noile tendințe și tehnologii, din aceste considerente trebuie să fii foarte ager și decis când vine vorba de antreprenoriat. Nu mai vorbim de lucrurile și sistemele care trebuie de implementat pas cu pas în afacerea ta. Când deții o întreprindere, în majoritatea cazurilor, la început ești de unul singur, ceea ce duce la un haos și la neîndeplinirea planului. Deci, este foarte important să fii concentrat, să știi etapa de dezvoltare la care te afli și care este pasul următor. Sistemul dat te ajută să clarifici scopul și acțiunile ce trebuie întreprinse în întreprindere.

Este foarte important de a descompune proiectele/lucrurile care trebuie să le faci în proiecte mai mici, cu o durată de timp relativ mică care îți va permite concentrarea asupra problemelor majore și rezolvarea lor

rapid. Unele studii arată că din cele opt ore lucrate doar două sunt productive iar celelalte șase- lucrătorii sunt distrași de o multitudine de lucruri.

Din motivele expuse mai sus, este clar că fără un plan bine determinat este greu să atingi scopurile întreprinderii. La mulți dintre noi s-a întâmplat următorul lucru: elaborezi strategia de vânzare, ți-a venit un email "la care trebuie să răspunzi imediat", a apărut un nou lucru care trebuie să-l faci la moment actual. Dacă totuși ai decis browser-ul deci verifici Facebook-ul și altele. Câteva momente mai târziu îți dai seama că au trecut două ore. Nu ai finalizat crearea strategiei și spui că o să o faci mâine, dar dacă totuși revii la ea, ai pierdut două ore, a scăzut productivitatea și motivația. Fiecare dintre noi nu-și folosește timpul eficient și nu este focusat doar asupra unui lucru, de obicei încercăm să le facem pe toate. Sistemul "Anul de 90 de Zile" te învață să elaborezi un plan ce te ghidează pas cu pas până la atingerea scopurilor propuse.

Principiile sistemului „Anul de 90 de zile”

Sistemul "Anul de 90 de Zile" a fost creat de Todd Herman, antreprenor și orator american. La începutul carierei sale el a lucrat cu atleți americani care l-au "forțat" să elaboreze un sistem prin care atingi scopurile propuse rapid și eficient.

Unele din cele mai importante lucruri care trebuie să le înțelegem pentru a folosi timpul eficace sunt:

- Planificarea
- Alegerea celui mai important obiectiv
- Începerea de la cele mai dificile sarcini
- Ținerea sub control a timpului petrecut online
- Evaluarea progresului obținut

La momentul actual noi suntem bombardați cu idei și informație nouă care pot maximiza profitul întreprinderii. Este imposibil de implementat toate tendințele și strategiile noi apărute pe piață. După cum vedeți în figura 1, pentru a avea o afacere de succes trebuie să ne pricepem la următoarele cinci lucruri: marketing, tehnologii, oameni, finanțe și distribuție.

Îndeplinim scopurile propuse atunci când știm ce dorim, cum să o facem și de ce resurse avem nevoie. Dar pe lângă aceasta un antreprenor trebuie să știe să vândă, să se optimizeze și automatizeze procesele, să aleagă oamenii potriviți, să gestioneze finanțele de care dispune și desigur să știe cum să livreze produsele sale către clienți. Combinând toate aceste componente obținem claritate spre drumul succesului. Când ai un plan determinat în care se explică pas cu pas etapele ce trebuie parcurse devine mult mai ușor să îndeplinești scopurile propuse.



Fig.1. Pilonii întreprinderii de succes

Cum putem atinge performanță maximă în trei faze (fig.2)

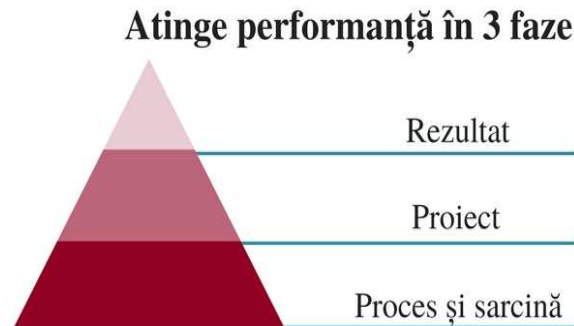


Fig. 2. Atinge performanță în 3 faze

Rezultat

Rezultatul dorit trebuie să fie concret și tangibil, spre exemplu "În luna mai vom vinde de 500 000 lei".

Specific+Acțiune Imediată+Tangibilitate= Claritate

Orișice scop propus trebuie să fie realizabil în următoarele 90 de zile. Scopul mai lung de 90 de zile deja devine misiune sau viziune. Scopurile scurte, până la 90 de zile, se obțin mai rapid și ne motivează să lucrăm mai bine și eficient.

Proiect

După ce ai determinat scopul tău pentru următoarele 90 de zile, el trebuie structurat în câteva proiecte cu o durată maximă de două săptămâni. Aceste proiecte trebuie să răspundă la întrebarea CUM, adică elaborăm o strategie de acțiune. Următoare fază este execuția. Metoda dată este efektivă deoarece ești concentrat asupra ceea ce poți face la momentul dat ca să atingi scopul propus. Având doar proiecte nu mai lungi de două săptămâni și ușor realizabile, ele motivează și creează un impuls.

- În următoarele două săptămâni (data) voi cerceta piața.
- În următoarele două săptămâni (data) voi îmbunătăți descrierea produsului.
- În următoarele două săptămâni (data) voi cerceta metodele care le pot implimenta pentru a îmbunătăți calitatea deservirii clienților, ș.a.

Proces și Sarcină

Cine+Ce+Când+Unde= Claritate

- Eu în fiecare zi voi spiona concurenții pe rețelele de socializare.
- Eu în fiecare zi voi îmbunătăți descriere a unui produs (lista produselor).
- Eu în fiecare zi voi citi un articol (site/carte) despre calitate și metode de îmbunătățire.
- După determinarea acestor trei elemente, introducem datele în tabelul 1.

Structura R.P.P.

Комратский Государственный университет
Научно-исследовательский центр «Прогресс»
Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ
по экономике
март – июнь 2018

Tabelul 1

Rezultat	Proiect	Proces și Sarcină
500 000 lei vânzări	Proiectul A În următoarele două săptămâni...	1.
		2.
		3.
	Proiectul B În următoarele două săptămâni...	1.
2.		
3.		

Această metodă este foarte eficientă deoarece atingerea scopurilor propuse te face mai încrezut în sine, iar vice-versa doar agravează situația. Aceste scopuri nu mai lungi de două săptămâni ne motivează să lucrăm mai bine. Executarea acestor micro plane este relativ ușoară și te îndeamnă să treci la următorul, pe când scopul "în luna mai vom vinde producție de 500 000 lei" este mult mai greu de atins și scade motivația. Această metodă poate fi folosită de orșicine, nu doar de persoane juridice. De succesul întreprinderii tale depinde starea psihologică a angajaților.

3. Anul de 90 de zile la întreprinderea S.R.L. "IKURA"

Ne-am propus ca scop să creăm un plan de acțiune pentru reînnoirea mijloacelor fixe a S.R.L. "IKURA" în următoarele 90 de zile.

Faza 1. Performanță înaltă. Programarea pentru succes

Faza 2. Construiește planul de acțiune. Creează planul și strategia pentru următoarele 90 de zile.

Faza 3. Executarea. Implementează planul și execută altul pentru următoarele 90 de zile.

Pentru a realiza planul dat avem nevoie să stabilim mijloacele fixe ce dorim să le procurăm și sursele financiare necesare. După analiza internă a întreprinderii am depistat de ce mijloace fixe avem nevoie. Aceste date sunt introduse în tabelul 2.

Implementarea Sistemului "Anul de 90 de Zile" S.R.L. "IKURA"

Concluzii

Sistemul "Anul de 90 de Zile" este relativ simplu de implementat și orșicine poate atinge performanță maximă datorită acestor tehnici. Sistemul dat este compus din trei faze: Rezultat, Proiect și Proces. Scopul dorit trebuie să fie clar și nu de o durată mai lungă de 90 de zile, apoi el trebuie descompus în proiecte mai mici cu o durată de două săptămâni. Astfel avem o viziune clară și atingem scopurile dorite. Nu depune jumătate din efort dacă nu ești mulțumit cu jumătate din rezultat.

După implementarea sistemului "Anul de 90 de Zile" la S.R.L. "IKURA" s-a mărit productivitatea și eficiența lucrătorilor. Scopul și punctul final erau clare, iar muncitorii și-au îndeplinit însărcinările mai rapid și eficient. Deci, implementarea acestui sistem la alte întreprinderi va avea aceleași rezultate.

Комратский Государственный университет
 Научно-исследовательский центр «Прогресс»
 Международный конкурс студенческих научно-исследовательских работ
 по экономике
 март - июнь 2018

Tabelul 2

Rezultat	Proiect	Proces și Sarcină
Obținerea surselor financiare	<i>Analiza utilajului</i> În următoarele două săptămâni analizăm starea utilajului la întreprindere și determinăm care trebuie reînnoit.	1. Analiza utilajului existent la întreprindere 2. Efectuarea calculului 3. Determinarea necesarului de mașini unelte ce trebuie reînnoite 4. Elaborarea planului de acțiuni
	<i>Credit</i> În următoarele două săptămâni vom împrumuta sursele financiare necesare	1. Aplicarea dosarului financiar 2. Pregătirea și încheierea contractului de credit. 3. Acordarea creditului
Procurarea utilajului	<i>Procurarea utilajului</i> În următoarele două săptămâni vom alege produsele și vom transfera banii întreprinderii.	1. Contactăm întreprinderea de la care vom efectua cumpărătura 2. Alegem utilajele Presă pentru a îndoi materialul Instalații de laminare Aparate pentru perforare Echipament de sudare (semi-automat) Piston compresor tip Kaeser Compresor portabil Camera de sablare cu nisip Cabina de vopsire 3. Plasăm comanda și așteptăm livrarea
Instalarea utilajului	<i>Primirea utilajului</i> Odată ce primim utilajul îl vom instala în secția de prelucrare.	1. Primirea utilajului 2. Imatricularea utilajului 3. Transportarea în secția de prelucrare 4. Instalarea propriu-zisă 5. Testarea și reglarea utilajului 6. Prelucrarea primei piesei 7. Ajustarea 8. Exploatarea utilajului
	<i>Instalarea și testarea utilajului</i> Utilajul va ajunge la întreprindere treptat, deci respectiv instalarea lui va avea loc treptat. În total va dura o lună.	

BIBLIOGRAFIE

1. <https://www.90dayyear.com/> (Vizitat 15.10.2017)
2. <https://www.performanta.com/> (Vizitat 27.10.2017)
3. Global Leader in High Performance, Todd Herman, 2012