



Chestionar Performanță Triplă

Instrucțiuni privind completarea chestionarului Performanță Triplă

Proiectul UseWine (<http://www.usewine-project.com/>) este finanțat de Comisia Europeană prin programul Erasmus+.

Obiectivul proiectului este sprijinirea IMM-urilor din regiunile rurale cu activitate principală de producere și comercializare a vinului și a dezvoltării demersuri privind dezvoltarea durabilă prin utilizarea modelului Performanță Triplă.

Acest chestionar a fost creat cu scopul de a evalua situația actuală a producătorilor și distribuitorilor de vinuri privind dezvoltarea durabilă utilizând modelul PT. Chestionarul de auto-evaluare conține 70 de afirmații: dvs. trebuie numai să specificați dacă sunteți de acord sau nu, cu afirmația respectivă. **Dacă sunteți de acord scrieți '1' și dacă nu sunteți de acord cu afirmația respectivă scrieți '0'.**

Vă rugăm să vă asigurați, că ați evaluat toate afirmațiile. După ce ați completat chestionarul, salvați-l și trimiteți-ne înapoi la următoarele adresă de e-mail: fskati@sec.ro și advise@sec.ro.

După ce am prelucrat toate datele, facem un raport privind chestionarele de auto-evaluare și vă trimitem rezultatele cercetării. Raportul va conține o interpretare a chestionarului de auto-evaluare completată de dvs. și va evidenția activitățile pe care le considerați importante privind planurile de dezvoltarea durabilă ale organizației dvs. După finalizarea acestei etape ale cercetării noastre, vă vom trimite o copie a raportului privind rezultatele cercetărilor despre producătorii de vinuri din Franța, Cipru, Spania, Portugalia, Polonia, Marea Britanie și Austria.

VĂ RUGĂM SĂ VĂ ASIGURAȚI CĂ RAPORTUL ORGANIZAȚIEI DVS. ESTE CONFIDENȚIALĂ ȘI NU VA FI DISTRIBUITĂ NIMĂNUI.

Dacă aveți întrebări vă rugăm să ne contactați la următoarele adrese de e-mail: fskati@sec.ro, advise@sec.ro.

Vă mulțumim pentru sprijinul și timpul acordat.



Erasmus+



Numele firmei:

Data completării:

Chestionar de evaluare Performanță Triplă - UseWine

Pilon 1: Profit

Dacă sunteți de acord cu afirmația notați cu 1. Dacă nu sunteți de acord cu afirmația notați 0.

Strategie

1. Avem un plan de afaceri scris, clar și bine definit.
2. Știm foarte clar unde vrem să fie afacerea noastră peste 3 ani
3. Dăm prioritate creșterii profitului, nu numai creșterii cifrei de afaceri.
4. Suntem angajați să conducem afacerea noastră într-un mediu prietenos și în mod durabil.
5. Revizuirem cu rutină performanța noastră actuală în raport cu obiectivele de afaceri

Acord = 1
Dezacord = 0

Finanțe

1. Am identificat resursele de care avem nevoie pentru a atinge obiectivele afacerii noastre.
2. Monitorizăm veniturile și cheltuielile noastre lunare în raport cu bugetele oficiale.
3. Avem o estimare privind cash flow atât pentru acest an, cât și pentru anul viitor.
4. Monitorizăm în mod regulat profitul produselor noastre.
5. Dacă avem surplus de numerar, știm exact cum să investim în afacerea noastră.

Marketing & Vânzări

1. Evaluăm în mod regulat punctele noastre puternice și slabe.
2. Am evaluat amenințările și oportunitățile cu care s-a confruntat afacerea noastră în ultimele 12 luni.
3. Avem o strategie de marketing clar și bine definit.
4. Am revizuit și am actualizat baza de date a clienților noștri privind ultimele 12 luni.
5. Avem o pagină de web care este actualizată în mod regulat (cel puțin lunar).
6. Folosim instrumentele social media pentru a promova afacerea noastră (de ex. Facebook, Pinterest)
7. Avem un plan pentru anul viitor, pentru a crește vânzările noastre.
8. Am revizuit și actualizat materialele noastre promoționale privind ultimele 12 luni.
9. Am comunicat cu cei top 10 clienți în ultimele 6 luni.

Inovație & Progres

1. Avem planuri scrise, clare privind introducerea produselor noi.
2. Avem cunoștințe reale despre punctele slabe și puternice ale concurenței afacerii noastre.
3. Căutăm în mod regulat idei și produse noi.
4. Am dezvoltat cu succes fluxuri noi de venituri, care nu au legătură cu producerea și distribuția de vinuri (de ex. Eco-turism, ghiduri turistice cu rute de interes viticultură, artizanat).
5. Căutăm în mod constant căi de îmbunătățire a produselor și performanțelor noastre.

Pilon 2: Oameni

Responsabilitate Socială

1. Suntem angajați și sprijinim activitățile și evenimentele privind comunitățile locale.
2. Sprijinim economia locală prin angajarea localnicilor.
3. Găzduim evenimente pe podgoria/în crama noastră pentru a implica comunitatea locală.
4. Luăm în considerare opinia localnicilor când luăm decizii care pot avea impact asupra mediului.
5. Luăm în serios comunitatea noastră și responsabilitatea socială.

Oamenii & Competențe

1. Angajații noștri înțeleg foarte bine unde va fi afacerea noastră în 3 ani.
2. Ca proprietari/manageri participăm la cursuri de formare profesională.
3. Dăm încredere tuturor celor care doresc să îmbunătățească performanța afacerii noastre.
4. Dăm feedback în mod regulat angajaților noastre privind performanța lor.
5. Avem o fișă a postului scrisă și bine definită pentru toți angajații.
6. Asigurăm curs de protecția muncii pentru toți angajații.
7. Avem un program eficace de inițiere a angajaților (de ex. roluri și responsabilități, protecția muncii)
8. Identificăm în mod regulat nevoile de perfecționare a angajaților (de ex. legal, tehnic, competențe manageriale)
9. Avem o politică de protecția muncii corespunzătoare afacerii noastre.

Stakeholderi

1. Înțelegem perfect opiniile clienților noștri privind problemele de mediu.
2. Promovăm politica noastră de mediu și de sustenabilitate clienților noștri.
3. Înțelegem ce impact are performanța noastră de mediu asupra afacerii noastre.
4. Avem relații profesionale cu podgorii/crame și proprietarii afacerilor locale.
5. Suntem membrii unor sau a mai multor asociații de producerea de vinuri.
6. Facem timp pentru a comunica în mod regulat cu membrii cheie a stakeholderilor noastre.
7. Deținem înregistrări detaliate și precise pentru o asigura transparență.
8. Avem un proces de asigurare a calității, care acoperă fiecare pas a procesului de producere a vinului.
9. Evaluăm în mod regulat performanța distribuitorilor/furnizorilor noștri. (de ex. logistica, împachetarea, transportarea)

Pilon 3: Planetă

Managementul ecosistemului

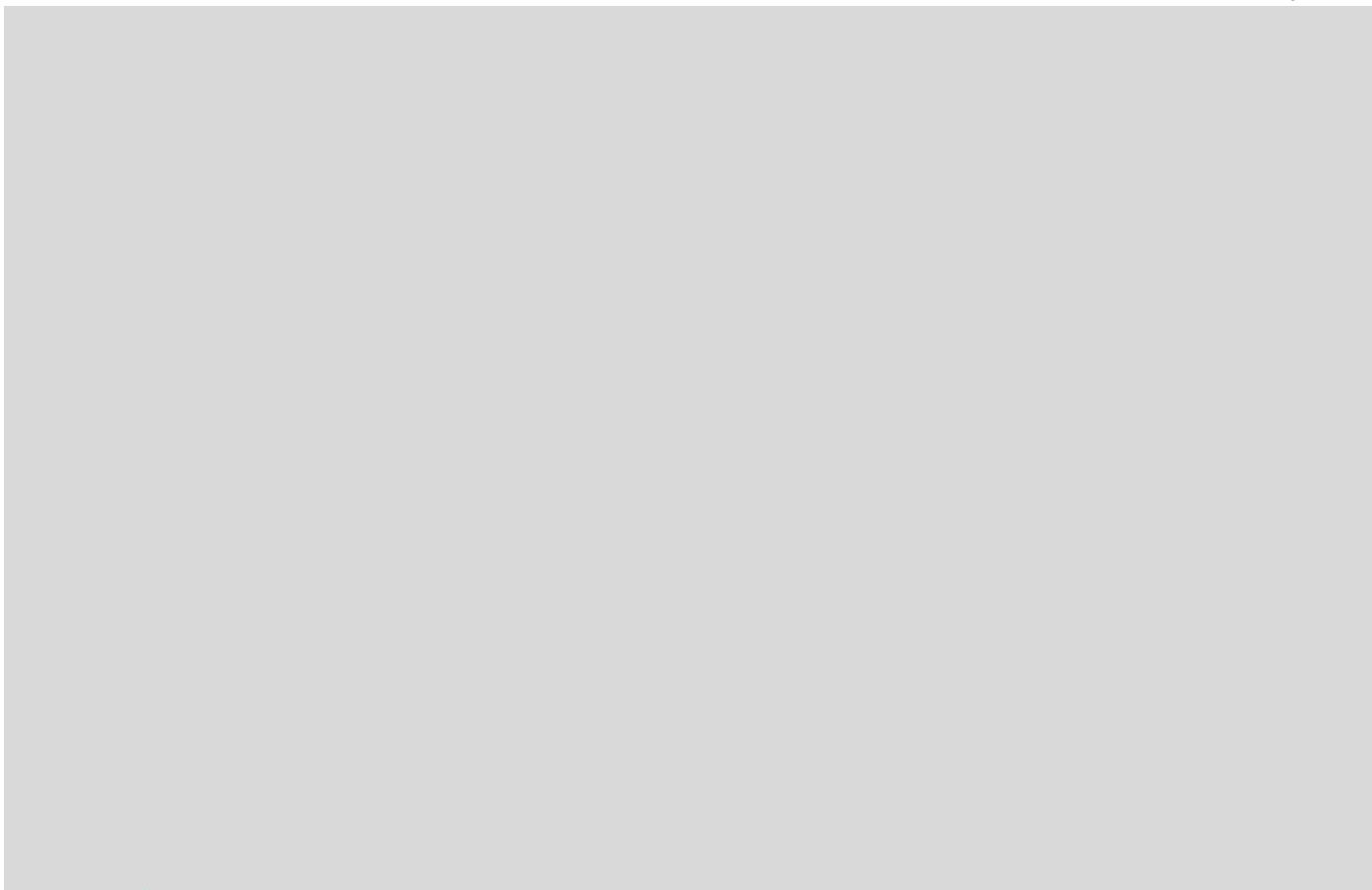
1. Știm ce deșeuri generăm în fiecare etapă al afacerii noastre.
2. Revizuiim și actualizăm în mod regulat planurile noastre privind reducerea și reciclarea deșeurilor.
3. Căutăm în mod regulat materiale și procese mai puțin dăunătoare mediului.
4. Înlăturăm deșeurile într-un mod ecologic.
5. Avem o politică de reciclare care se aplică la toate sectoarele afacerii noastre.
6. Folosim diverse măsuri pentru monitorizarea impactului afacerii noastre asupra mediului.
7. Avem o politică de mediu și sustenabilitate scrisă.
8. Suntem devotați să protejăm și menținem ecosistemul local.
9. Avem un plan managerial sprijinit prin documente privind deșeurile.

Producția de vinuri

1. Avem un plan managerial privind asigurarea cultivării unei vițe de vie de calitate
2. Facem analize în mod regulat pentru a crește calitatea vinului/recoltei noastre.
3. Utilizăm fertilizare (organică sau neorganică) atunci și unde este absolut necesar.
4. Am investit în plante și echipamente noi de producția a vinului în ultimele 24 de luni.
5. Folosim tehnologia pentru a monitoriza și îmbunătăți eficiența producției.
6. Avem un plan managerial privind asigurarea și creșterea calității aprovizionării și resurselor naturale
7. Controlăm calitatea recoltei/vinului mai degrabă prin metode culturale/mecanice și nu prin utilizarea substanțelor chimice.
8. Avem înregistrări scrise despre toate activitățile legate de managementul substanțelor chimice.
9. Folosim substanțe chimice numai atunci și acolo unde este strict necesar.

Managementul resurselor

1. Avem un plan scris prin care se specifică normele și activitățile necesare pentru reducerea energiei folosite.
2. La achiziționarea unor plante și echipamente noi luăm în considerare și eficiența energetică.
3. Am revizuit consumul energiei la toate sectoarele afacerii noastre birouri, producția, transportul)
4. De curând folosim cât mai des surse energetice regenerabile (de ex. solar, vânt, carburanți bio)
5. Examinăm în mod regulat robinetele, conductele, sistemul de irigație și alte dispozitive de fixare a apei privind scurgerea.





Raportul UseWine Performanță Triplă (PT)

Raport Confidențial elaborat pentru:

0

Date:

00/01/1900



Rezultate Performanță Triplă (PT)

Rezultat final de PT USEWINE

0%

Pilon	Rezultat Pilon	Domenii de afaceri	Descrierea afacerii:	Situația actuală
Pilon 1: Profit	0%	Strategie	are o strategie clară și un plan de afaceri care include sustenabilitatea	C
		Finanțe	planifică și gestionează resursele financiare pentru a oferi un plan de afaceri	C
		Marketing și Vânzări	înțelege clar piața și cum să comercializeze și să promoveze produsele sale	C
		Inovație și Progres	caută în mod activ oportunități noi și promovează inovația și progresul	C
Pilon 2: Oameni	0%	Responsabilitate Socială	ia în serios responsabilitatea socială, ia măsuri în mod regulat pentru a-și îndeplini obligațiile sale în acest sens	C
		Oamenii și Competențe	sprijină angajații și performanța acestora folosind diverse strategii de resurse umane	C
		Clienții	se angajează și ia măsuri pentru a înțelege și a satisface nevoile clienților	C
Pilon 3: Planeta	0%	Managementul Ecosistemului	se angajează la un set de strategii care reduce la minim impactul activităților sale asupra ecosistemului	C
		Producția de vin	îmbină metodele contemporane de producerea vinului cu cele tradiționale	C
		Managementul Resurselor	maximalizează utilizarea eficientă a resurselor sale pentru a oferi un plan de afaceri	C

Explicații:

rezultatul PT USEWINE:

Rezultatul PT privind afacerea dvs. în ansamblu exprimat în procente

Rezultat Pilon:

Rezultatul companiei dvs. pentru fiecare pilon PT în parte exprimat în procente

Probleme de afaceri:

Instrumentul PT UseWine analizează compania dvs. în 9 domenii de afaceri

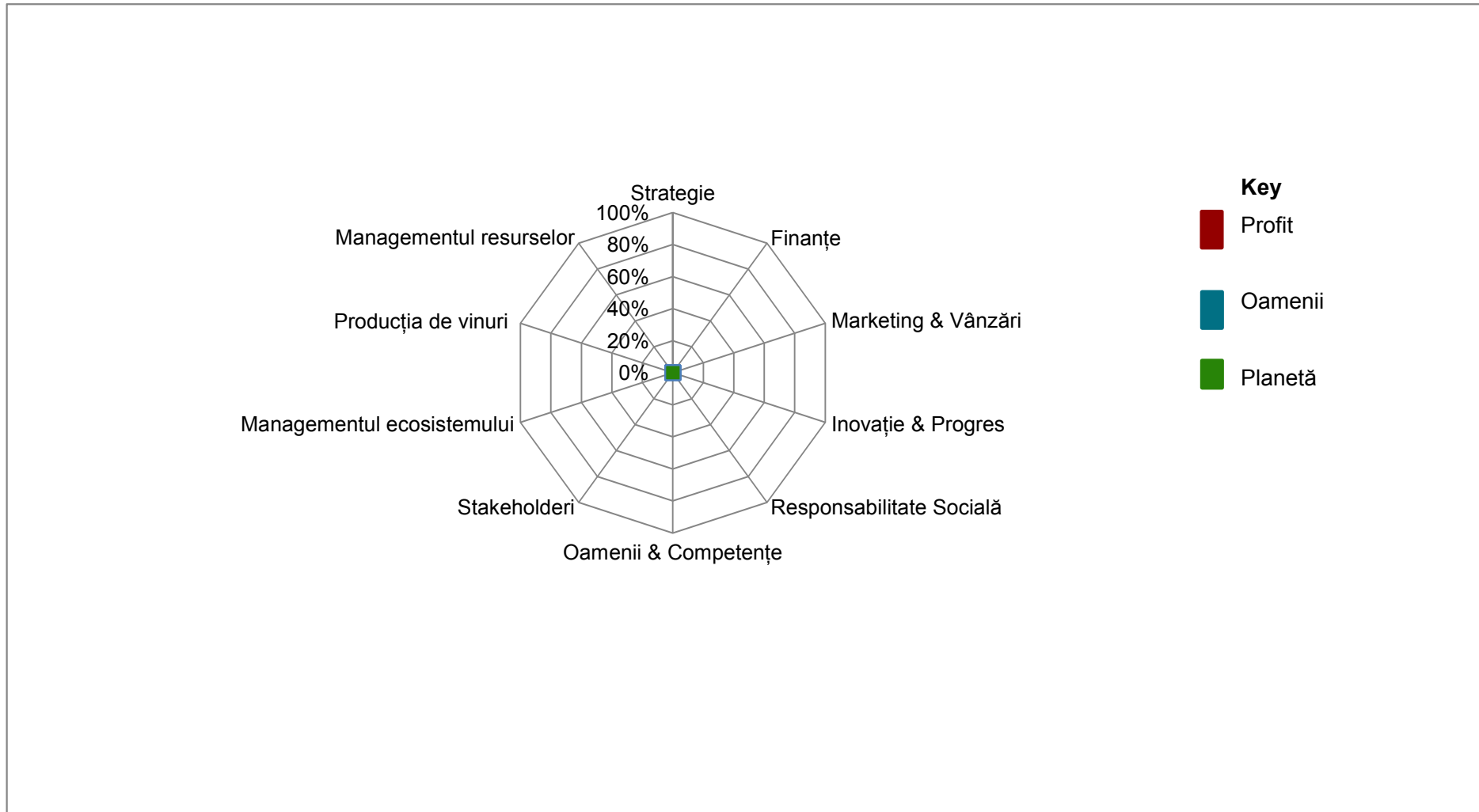
Situația curentă:

Compania dvs. a fost clasată în fiecare domeniu de afaceri pe baza răspunsurilor dvs. din chestionar

- A** sugerează că sunteți în topul clasamentului și că lucrați să progresați și mai mult
- B** sugerează că aveți pe ce să vă bazați și că recunoașteți că există motiv de progres
- C** sugerează că recunoașteți că există motiv de a introduce îmbunătățiri

Harta Performanță Triplă (PT)

Mai jos este un rezumat grafic privind rezultatul pentru fiecare domeniu de afaceri.



Pilon: Profit

Domeniu de afaceri: Strategie

Rezultat PT USEWINE:

C

Caracteristici cheie ai unei afaceri tip Performanță Triplă:

- Știu unde vor să fie în următoarele 3-5 ani și au planuri care sprijină aceste aspirații.
- Au o strategie și un plan de afaceri bine definite, care au fost implementate în mod constant cel puțin timp de 12 luni.
- Au un plan de afaceri care descrie planuri clare, bine gândite și acțiuni luând în considerare profitabilitatea și cifra de afaceri.
- Au integrat în strategia lor de afaceri sustenabilitatea și activități ecologice, care se reflectă și în misiunea, viziunea respectiv cultura companiei.
- Împărtășesc planurile și strategiile cu toți angajații și cu ceilalți stakeholders, ca de ex. vecini, clienți și alții.
- Performanța companiei este revizuită în mod regulat în comparație cu planul de afaceri, și se aplică schimbări dacă este nevoie pentru a atinge obiectivele afacerii.

Provocări tipice pentru afaceri de tip A

- Crearea unei culturi pe baza viziunii și planului de afaceri ale companiei/firmei
- Luarea deciziilor bazate pe un set de măsuri de performanță
- Se bazează pe succesele din trecut și din prezent
- Revizuirea planurilor pentru a asigura că obiectivele privind profitul și vânzările au fost atinse.
- echilibrarea deciziilor de afaceri cu probleme de sustenabilitate
- menținerea momentului și persistenței de a merge înainte pentru a îndeplini planurile

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- Implementarea planului de afaceri
- Monitorizarea și actualizarea planului de afaceri în funcție de performanță
- Împărtășirea planurilor cu angajații și alte persoane
- Obținerea unor angajamente de la alte persoane față de planurile tale
- Conducerea și gestionarea de proiecte de schimbare
- Confruntarea cu rezistența la schimbare din partea managerilor și angajaților

Provocări tipice pentru afaceri de tip C

- Recunoașterea valorii/potențialului de a oficializa planurile
- Dezvoltarea unei viziuni de afaceri clare, pe termen mediu/lung
- A crea timp pentru planificarea și scrierea unui plan de afaceri
- A elabora un plan de afaceri scris cu strategii și activități clare
- A accepta nevoia de schimbare și noi practici de afaceri

Pilon: Profit

Domeniu de afaceri: Financiar

Rezultat PT USEWINE:

C

Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:

- Au sisteme și proceduri clar definite și bine elaborate pentru a administra cu succes bugetul și financiarul
- Au identificat resursele necesare pentru a sprijini implementarea strategiei firmei și planului de afaceri
- Monitorizează venitul și cheltuielile în relație cu bugetul, cu posibilitate de rectificare dacă este cazul
- planifică și administrează fluxul de numerar pe termen scurt și pe termen mediu/lung.
- Cunoșc și monitorizează profitabilitatea diferitelor produse și servicii, și le folosesc la luarea unor decizii.
- Au o strategie de investiții pe termen mediu/lung pentru a dezvolta și îmbunătăți performanța de afacerii

Provocări tipice pentru afaceri de tip A:

- Pregătirea unui plan de investiții pe termen lung
- Identificarea surselor de finanțare posibile pentru finanțarea planurilor propuse
- Perfecționarea și raționalizarea sistemului informațional managerial
- Monitorizarea tendințelor și performanțelor financiare
- Ajustarea operațiilor bazate pe date exacte și actuale

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- Luarea unor decizii grele/neplăcute pe baza unor argumente financiare
- Utilizarea unor măsuri de rectificare în lumina performanței financiare
- Implementarea unei game de rapoarte și controale financiare
- Administrarea capitalului de lucru pentru a finanța operațiuni
- Asigurarea fluxului de numerar necesar pentru a finanța planul de afaceri

Provocări tipice pentru afaceri de tip C

- Înțelegerea proceselor și conceptelor de "financiar" și "buget"
- Pregătirea unui buget precis și realist
- Analiza înregistrărilor financiare pentru a asigura informația necesară planificării și luarea de decizii.
- Conceperea și implementarea unui sistem financiar simplu, practic și efectiv
- Pregătirea unei estimări privind fluxul de numerar pe termen scurt și lung.

Pilon: Profit

Domeniu de afaceri: Marketing & Vânzări

Rezultat PT USEWINE:

C

<p>Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cunosc și înțeleg foarte bine obiectivul de piață și au un plan clar despre cum să promoveze afacerea lor • Au reflectat asupra punctelor tari, slabe (surse interne) și oportunităților (sursă externă) ale firmei după care au elaborat un plan pentru a valorifica punctele tari și oportunități față de puncte slabe și amenințări. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inițierea unei cercetări de piață pentru a găsi și a valorifica noi categorii de piață • Maximalizarea valorii oportunităților de relații cu publicul • crearea unor relații de lungă durată cu partenerii și stakeholderii • actualizarea brandului firmei și a resurselor de marketing • implementarea unei strategii pentru a-și crește prezența on-line a companiei
<ul style="list-style-type: none"> • Au o strategie de marketing bine definită, care folosește instrumente promoționale și de marketing tradiționale și digitale. • Au o identitate vizuală de firmă/brand care se reflectă în toate resurse de marketing, inclusiv pagina de web, pliante și broșuri. • Au planuri bine definite pentru a-și crește vânzările și a-și cere feedback în mod regulat de la clienți. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip B</p> <ul style="list-style-type: none"> • dezvoltarea și promovarea unui puternic brand de firmă • implementarea și administrarea unui plan de marketing • exploatarea unei date de baze privind clienții actuali și potențiali • obținerea de feedback în mod regulat de la clienți • expunerea produselor și împărtășirea succesului cu clienții • folosirea unor metode mai variate pentru promovarea afacerii
	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip C</p> <ul style="list-style-type: none"> • definirea punctelor tari și slabe ale firmei • înțelegerea amenințărilor și oportunităților posibile • pregătirea unui plan de vânzări realiste • crearea unui plan de marketing și oferte clare • pregătirea unui plan de marketing și resurselor de promovare cu costuri eficiente • înțelegerea nevoilor de piață și a clienților

Pilon: Profit

Domeniu de afaceri: Inovație & Progres

Rezulta PT USEWINE:

C

Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:

- Caută în mod constant modalități de a îmbunătăți performanțele de afaceri, de a simplifica sistemele și procesele, și de a îmbunătăți calitatea și eficiența.
- Acordă timp pentru a afla cum își pot exploata tehnologiile și trendurile de piață noi, pentru a-și crește și dezvolta afacerea lor.
- Caută oportunități noi pentru a dezvolta noi fluxuri de producție și a crește vânzările, datorită fluxului de producție actuale
- În loc să introducă produse și servicii noi pe piață, ei au planuri privind îmbunătățirea produselor și serviciilor existente

Provocări tipice pentru afaceri de tip A

- identificarea și acționarea pe baza tendințelor și oportunităților apărute
- cunoașterea modalităților de îmbunătățirea productivității și eficienței
- înțelegerea modalității de dezvoltare și de lansare a produselor noi
- exploatarea granturilor și parteneriatelor pentru a sprijini inovația
- elaborarea planurilor de viitor pentru 3 – 5 ani

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- revizuirea și îmbunătățirea sistemelor și proceselor existente
- Identificarea și eliminarea blocajelor și a zonelor de deșeurii
- definirea unor fluxuri de numerar noi și alternative, și a unor produse noi
- învățarea despre metode și tehnologii noi de producție
- alocare de timp și resurse pentru inovație și progres
- exploatarea unor tehnologii pentru a administra și sprijini performanța afacerii

Provocări tipice pentru afaceri de tip C

- utilizarea feedbackului clienților pentru îmbunătățirea produselor și serviciilor
- cercetări privind produsele și serviciile concurenței
- elaborarea unei liste privind problemele și îmbunătățirile necesare, activitățile prioritare
- identificarea soluțiilor de scurtă durată cu efect de câștig prompt/rapid
- consultarea cu angajații și alte persoane privind ideile și sugestiile lor.

Pilon: Oameni

Domeniu de afaceri: Responsabilitate socială

Rezultat PT USEWINE:

C

Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:

- Iau în serios responsabilitățile lor sociale și sunt sensibili la nevoile și opiniile vecinilor și comunității locale
- Sunt proactivi în ceea ce privește investiția lor în timp și resurse cu scopul de a promova relații bune cu vecinii și comunitatea locală și regională.
- Scopul lor este de a promova o mai bună înțelegere a afacerii lor, operațiunilor și a activităților printr-o serie de activități, și metode de promovare și de comunicare.
- Se angajează în și sprijină evenimentele și activitățile comunității locale, localnicilor și afaceriilor/organizațiilor locale.
- Iau în considerare punctul de vedere și opiniile comunității locale/regionale, atunci când iau decizii care pot avea efect asupra comunității locale/regionale.

Provocări tipice pentru afaceri de tip A

- Încurajarea comunității locale/regionale de a vizita site-ul firmei
- Lobby și influențarea politicii comunității locale/regionale
- Sprijinirea evenimentelor și inițiativelor comunității locale/regionale
- Obținerea de feedback privind opinia comunității despre firma dvs.
- Maximalizarea valorii de a construi o relație excelentă cu comunitatea locală/regională

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- găsirea timpului necesar pentru relații și întâlniri cu vecinii
- intrarea în relații și comunicarea cu comunitatea locală/regională în mod regulat
- împărtășirea planurilor și activităților cu localnicii, mai ales atunci când acestea pot avea efect asupra firmei
- găsirea modalităților de a construi relații cu vecinii provocatori
- atragerea oamenilor pe nivel local/regional să ocupe locurile de muncă vacante la firmă

Provocări tipice pentru afaceri de tip C

- recunoașterea importanței dezvoltării relațiilor cu diferiți actori pe plan local și/sau regional
- înțelegerea punctelor de vedere și îngrijorărilor oamenilor din comunitatea locală/regională
- angajament față de comunitatea locală/regională și consultare cu acesta privind problemele și deciziile
- înțelegerea a ceea ce înseamnă a fii un vecin bun

Pilon: Oameni

Competențe

Rezultat PT USEWINE:

C

<p>Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recunosc, prețuiesc și investesc în dezvoltarea și competența oamenilor din afacerea lor, prin utilizarea unor diverse strategii de resurse umane. • Împărtășesc planurile și viziunile lor privind evoluția afacerii lor în viitor cu angajații și oferă date actualizate privind progresul. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fiind recunoscut ca "investitor în oameni" • Dezvoltarea unei culturi de performanță și de îmbunătățire continuă • Implementarea unui șir de planuri privind forța de muncă umană • Promovarea oamenilor și oferirea unor responsabilități sporite • Investiție în propria dezvoltare personală, tehnică și profesională
<ul style="list-style-type: none"> • Asigură o clară viziune asupra conducerii afacerii și direcției în care se așteaptă evoluția oamenilor, performanța lor actuală și modalități de îmbunătățire a performanțelor. • Oferă un mediu de lucru sigur și sănătos, pentru oamenii care asigură cunoștințele și competențele necesare pentru a atinge obiectivele de performanță ale afacerii, în concordanță cu politica și practicile de sustenabilitate ale firmei. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip B</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conformarea oamenilor cu managementul responsabilității • pregătirea și implementarea unui plan privind forța de muncă umană • Folosirea unor diverse instrumente și tehnici de management • Managementul motivației, performanței și conflictului • dezvoltarea unui sistem de muncă sigură • Conceperea și punerea în aplicare a proceselor și a unui sistem efectiv de resurse umane
<ul style="list-style-type: none"> • Asigură comunicarea cu oamenii în mod regulat și într-o manieră, care sprijină și dezvoltă cultura și valorile firmei. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip C</p> <ul style="list-style-type: none"> • recunoașterea importanței valorificării și dezvoltării oamenilor • înțelegerea modului de conducere și de management a echipelor și indivizilor • Cunoașterea modului de a defini și de a răspunde nevoilor de formare • Conștientizarea legislației și cerințelor acestuia, privind sănătatea și siguranța • Acces și participare la dezvoltarea personală

Pilon: Oamenii

Domeniu de afaceri: Stakeholderi

Rezultat PT USEWINE:

C

<p>Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se angajează să ia măsuri și să înțeleagă, unde anume este posibil, practic, a satisface nevoile diferitelor grupuri stakeholders (de ex. clienți, furnizori, comunitatea locală / regională și altele) 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip A</p> <ul style="list-style-type: none"> • implementarea unui plan de management a stakeholderilor • influențarea sectorului/industriei și/sau politicii și inițiativei regionale • Obținerea unor premii și standarde de calitate recunoscute pe plan național și intern • Evaluarea performanței furnizorilor și negocierea unor contracte noi • Îmbunătățirea calității și performanței lanțului de furnizori • Știind ce impact are performanța de mediu asupra afacerii
<ul style="list-style-type: none"> • Acordă timp să înțeleagă punctul de vedere a clienților și a problemelor de mediu, și cere în mod regulat feedback privind eficiența politicii și performanței firmei. • Lucrează cu alte afaceri locale/regionale, asociații, grupuri comunitare sau organisme reprezentative interesate de probleme de mediu și de sustenabilitate. • Utilizează un proces de asigurare a calității, care acoperă toate domeniile de activitate ale afacerii și iau măsuri de rectificare dacă e cazul. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip B</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pregătirea și implementarea unor planuri pentru a răspunde la nevoile stakeholderilor • transmiterea obiectivelor de mediu și de sustenabilitate al firmei către clienți • cooperare cu alți producători local de vinuri și industrie/sector, agenții/autorități. • cunoașterea modului în care se elaborează un sistem de asigurare a calității • managementul performanței furnizorilor
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluează performanța furnizorilor și se obligă la trasabilitate și asigurarea calității. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip C</p> <ul style="list-style-type: none"> • este interesat de opiniile oamenilor din afara afacerii • identificarea stakeholderilor cheie ale afacerii • acordare de timp pentru clădirea unor rețele cu alții din industria/sectorul dvs. • înțelegerea impactului firmei asupra mediului • cunoașterea opiniei clienților firmei privind problemele de mediu

Pilon: Planetă

Domeniu de afaceri: Managementul ecosistemului

Rezultat PT USEWINE:

C

<p>Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au o politică de mediu și de sustenabilitate scrisă, sprijinită de diverse planuri și procese, care reduc la minim impactul afacerii asupra ecosistemul local/regional. • Au un management de deșeuri și planuri de reciclare clar documentate și aplică toate pasurile practicabile pentru a desfășura afacerea lor într-un mod sustenabil. • Caută, în mod regulat, metode pentru a crește eficiența și a reduce daunele cauzate de materialele și procesele dăunătoare mediului. • Folosesc diverse măsuri pentru a monitoriza impactul afacerii asupra mediului, se angajează să protejeze și să păstreze ecosistemul local/regional. 	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip A</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caută, în mod regulat, metode de a reduce la minim impactul afacerii asupra mediului • adoptă noi și bune practici de mediu în cadrul afacerii • dezvoltă o cultură care sprijină și promovează sustenabilitatea • identifică strategii noi pentru a reduce deșeurile, a crește reciclarea și a proteja, susține și îmbunătăți ecosistemul local
	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip B</p> <ul style="list-style-type: none"> • documentarea practicilor și politicilor de lucru • căutarea metodelor de protecție și conservare al ecosistemului local • introducerea unor noi instalații, echipamente și practici de lucru • măsurarea și monitorizarea impactului afacerii asupra mediului • schimbarea practicilor și conduitelor obișnuite
	<p>Provocări tipice pentru afaceri de tip C</p> <ul style="list-style-type: none"> • înțelegerea impactului afacerii asupra mediului • conștientizarea problemelor și practicilor de mediu și de sustenabilitate • pregătirea unui plan de management de mediu • angajamentul de a schimba și adopta noi practici și metode de lucru • implicarea și motivarea angajaților de a încerca noi metode lucru

Pilon: Planetă

Domeniu de afaceri: Producția de vinuri

Rezultat PT USEWINE:

C

Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:

- Au un plan de management al solului, nutriției și a pesticidelor, pentru a spijini creșterea unor vițe de vie sănătoase și a crește randamentul recoltelor.
- Utilizează și investează în tehnologii și proceduri moderne alături de cele tradiționale pentru a sprijini producția de vinuri.
- monitorizează în mod regulat podgoria/crama privind paraziții și maladii, analizează în mod regulat vița de vie pentru a crește calitatea vinului și recoltei.
- Controlează buruienii și paraziții, îmbunătățesc calitatea solului/recoltei prin folosirea deșeurilor organice reciclate, utilizează mijloace mecanice mai degrabă, decât erbicide, pesticide și îngrășăminte.

Provocări tipice pentru afaceri de tip A

- dezvoltarea unui sistem de management de informații pentru a monitoriza tendințele și performanța
- utilizarea unui management de informații pentru a sprijini luarea unei decizii
- identificarea beneficiilor financiare și nu numai ca urmare a modificărilor proceselor de producție
- împărtășirea și raportarea privind performanța de mediu, pentru oamenii din interiorul și din afara afacerii
- Crearea unei afaceri de vinuri de lungă durată, sustenabilă care generează un profit sănătos, un produs de calitate și respectă ecosistemul local/regional.

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- pregătirea și implementarea unor planuri privind domeniile specifice care necesită îmbunătățire.
- conceperea și efectuarea unor inspecții și practici respectiv strategii de prevenție
- implementarea unui sistem de evidență pentru a raporta acțiuni, progres și îmbunătățiri
- îmbunătățirea producției, recoltei și productivității
- efectuarea unor schimbări fără a crea stăbituri financiare

Provocări tipice pentru afaceri de tip C

- reducerea dependenței în folosirea erbicidelor, pesticidelor și fertilizării
- înțelegerea celor mai noi metode și tehnici privind managementul paraziților și malarilor.
- investiții în instrumente și echipamente noi
- schimbarea și/sau actualizarea metodelor tradiționale de producție
- a acorda timp pentru evaluarea procedurilor actuale, pentru a identifica domeniile care necesită îmbunătățiri

Pilon: Planetă

Domeniu de afaceri: Managementul resurselor

Rezultat PT USEWINE:

C

Caracteristici cheie a unei afaceri tip PT:

- Străduiesc în continuu să maximalizeze utilizarea eficientă a resurselor pentru a furniza planurile și obiectivele afacerii
- Revizuie utilizarea energiei sub toate aspectele afacerii și au un plan, care stabilește obiectivele și activitățile pentru monitorizarea și reducerea energiei utilizate
- Folosesc surse de energie regenerabile și iau în considerare eficiența energetică atunci când achiziționează instrumente și echipamente noi
- Au planuri de menținere și de inspecție privind toate instalațiile, mașinile și echipamentele, verifică sistemele de apă și de irigație pentru a elimina pierderile prin scurgere.

Provocări tipice pentru afaceri de tip A

- Creșterea surselor de energie reînnoite
- Conceperea unor planuri de lungă durată privind utilizarea instalațiilor cu energie eficientă, precum și sistemului de irigații și echipamente.
- Monitorizarea energiei folosite și a deșeurilor evacuate
- colaborare cu vecinii și alte persoane, pentru a împărtăși resurse atunci când este posibil

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- investiție în instalații, echipamente și mașinării mai eficiente
- identificarea și prioritatea strategiilor pentru a reduce utilizarea energiei
- reflectare asupra modalităților privind utilizarea unor surse de energie alternative
- planificarea și implementarea menținerii planurilor pentru toate instalațiile și echipamentele
- determinarea și utilizarea indicatorilor cheie de performanță privind folosirea energiei

Provocări tipice pentru afaceri de tip B

- Înțelegerea modului de reducere a consumului de energie
- Cunoașterea surselor de energie de reînnoire
- Stabilirea unor obiective și acțiuni pentru reducerea consumului de energie

Stabilirea priorităților

Pilon	Rezultat Pilon	Domeniu de afaceri	Descrierea afacerii Description - The business:	Statut	Prioritate*
Profit	0%	Strategie	are o strategie clară și un plan de afaceri care include sustenabilitatea	C	
		Finanțe	planifică și gestionează resursele financiare pentru a oferi un plan de afaceri	C	
		Marketing și Vânzări	înțelege clar piața și cum să comercializeze și să promoveze produsele sale	C	
		Inovație și Progres	caută în mod activ oportunități noi și promovează inovația și progresul	C	
Oameni	0%	Responsabilitate Socială	ia în serios responsabilitatea socială, ia măsuri în mod regulat pentru a-și îndeplini obligațiile sale în acest sens	C	
		Oamenii și Competențe	sprijină angajații și performanța acestora folosind diverse strategii de resurse umane	C	
		Clienții	se angajează și ia măsuri pentru a înțelege și a satisface nevoile clienților	C	
Planetă	0%	Managementul Ecosistemului	se angajează la un set de strategii care reduce la minim impactul activităților sale asupra ecosistemului	C	
		Producția de vin	îmbină metodele contemporane de producerea vinului cu cele tradiționale	C	
		Managementul Resurselor	maximalizează utilizarea eficientă a resurselor sale pentru a oferi un plan de afaceri	C	

* Prioritate privind activitatea. Apreciați fiecare domeniu de afaceri de la 10 la 1, unde 1 = prioritar în cea mai mică măsură, 10 = prioritar în cel mai mare măsură

Domeniu de afaceri: Strategie

Rezultat PT USEWINE: 0%



<u>Actiune</u>	<u>Termen</u>	<u>Responsabil</u>	<u>Data revizuirii și progres</u>