

Függelék

A GOOGLE-FORRADALOM 12 PONTJA

Csak a legjobbakat válaszd!

Minden vállalat azt állítja, hogy csak a legjobbakat veszi fel. De a Google így is tesz, sokat fektet a munkaerő-toborzásba, és a legjobb intézményekben végzeteket célozza meg. Alapelve: a jó minőségű kollégák kivívják a többiek tiszteletét, akiket arra ösztönöznek, hogy igyekezzenek az ő teljesítményüket elérni.

Kedvezz a belső motivációnak!

A problémamegoldás öröme, a kollégák megbecsülésének kivívása és megtartása sokkal erősebb motivációt jelent, mint a pénzkeresés iránti vágy. Több munkára ösztönöz, arra, hogy bizonyítsuk kreativitásunkat, és arra, hogy tartsuk be a munkahelyi közösség szabályait.

Csak kis csapatokat alkoss!

A kis csapatok csökkentik a koordinációs költségeket (nincs szükség köztes hierarchiára), megkönnyítik a kommunikációt és a tanulást (gyorsabban tanulunk egy kollégától, ha folyamatosan vele vagyunk).

Használd a technológiát a koordinációhoz!

A technológia rendszeres használata korlátozza a vezetőség beavatkozását, kedvez a kollégák különféle feladatai megismerésének, valamint az ismeretek megosztásának a kommunikáció és az archiválás révén.

A svájci bicska

A kínálat különböző funkcióinak elkülönítésével minden úgy fejleszthető, hogy nem megy a többi termék teljesítményének rovására. Ez a megoldás elősegíti a gyors innovációt.

A mérnökök munkaidejük 20%-át saját munkákra fordítják

Ha lehetőséget adunk a mérnököknek, hogy munkaidejükben személyes projekteiken dolgozzanak, akkor növeljük az állás vonzerejét, és megakadályozzuk, hogy érdekes projekteket elhagyjanak vagy cégen kívül fejlesszenek.

Árveréses díjszabás

A folyamatos árverések mindig „jó” árakat eredményeznek (a kínálatnak és a keresletnek megfelelően), és fölöslegessé teszik az árakról készített tanulmányokat, valamint kiküszöbölik az ügyfelek tiltakozását.

Minden körülmények között a felhasználó az első!

A felhasználó elégedettsége a vállalat első számú prioritása. Ha egy termék kielégíti a felhasználókat, akkor megtalálható a logikus eszköz annak nyereségessé tételére.

A mérések megsokszorozása

A rendkívül szigorú mérési rendszer, amely a felhasználók viselkedéséről sokkal pontosabb információkat gyűjt, mint a közvéleménykutatások és a felmérések, lehetővé teszi a közvetlen reagálást, és olyan termékek kifejlesztését, amelyek a legközelebb állnak a felhasználói gyakorlathoz.

A felhasználók viselkedésére vonatkozó adatok széles körben való terjesztése

Ritka, hogy egy vállalat ennyi digitális adatot használjon, még hozzá egyáltalán nem a központosítás szolgálatában: ezeket az adatokat széles körben terjesztik. Az adatok alapul szolgálnak a mérnökök eszmecseréjéhez, és kialakítják az egzaktság kultúráját.

Az értékesítés automatizálása

Az értékesítés teljes körű automatizálása csökkenti a kereskedelmi tevékenység költségeit, és sokkalta szélesebb ügyfélkör elérését teszi

lehetővé, amelyet hagyományos értékesítési technikával nem tudnánk elérni.

A közösségek jóindulatának kiaknázása

A közösségek megléte a vállalati szervezet egyik alapköve: a közösségek hozzájárulnak a vállalat jó híréhez, nem engedik, hogy hibázzon, tájékoztatják arról, mi történik a környezetében, és ingyen bocsátanak a rendelkezésére szakértelmet és erőforrásokat.