

בחברה בינונית המחשבה כי תהליכי הייצור, המכירות, השירות והניהול נמצאים תחת מוטת שליטה יחידה הם אשלייה מסוכנת.  
 בחינת אסטרטגיה לחברה ניתנת ליישום בחברות בינוניות על ידי שינוי "והקטנה" של הכלים והתהליכים כדי להתאימם לפרופורציות הארגוניות - מטריאליות ואנושיות.  
 לפני ביצוע מהלכים חוצי ארגון של שיפורים והתייעלות רצוי לבצע שלב מקדים - האבחון האסטרטגי - Strategic Audit - שנועד להגדיר בחדות את מטרות מהלכי השיפור ואת פוטנציאל ההצלחה, ולהתוות מסגרות והגדרות לתכנית העבודה של מהלכי השיפור.

### שלב ראשון: בחינת גורמי חוץ

מגמות שוק	המתחרים	צרכי הלקוחות
התאמות בלבד שינויים בסיסיים מהירות השינוי	המתחרים המוכרים המתחרים הצפויים	פרטו לפי היקפים פרטו לפי רווחיות צפי השתנות הלקוח צפי התאמה ללקוח

### שלב שני: התאמת מערכות פנימיות

שירות ו-CRM	תהליכי הייצור	המוצרים שלנו
בקרת תלונות לקוח ייזום פעולות	רמת העידכון התאמה למהירות השינוי	פרטו לפי היקפים פרטו לפי רווחיות מוצרים "בקנה"

### שלב שלישי: אמצעים ודרכים

הסמים	שדרת הניהול	שיתוף ידע
פיזיים טכנולוגיים אנושיים	באולמות הייצור מטה החברה הנהלה	קיום שפה אחת משוב פנימי שאיבת ידע פנימי

### שלב רביעי: בניית התכנית

תכנון כספי	אחריות	יעדים
תכנית כספית מפורטת בחינת רגישות מודל הבקרה	הקצאת אחריות ניהולית אישית	הגדרת היעדים הקצאת יעדים