PLANUL Q4-26 · DRAFT PENTRU VALIDARE

Scaling Up Bono

Planul de execuție Q4-26 / Q1-27, scris ca și cum Verne Harnish ar aplica Scaling Up la Bono: o cifră, cinci pietre, un tablou, un ritm.

Owner · Bogdan · Draft de validat · Actualizat 19 septembrie 2026

> Sursa vie, cu comentarii: Claude Doc. Materialele din spate: folderul `retreat-q3-2026/analiza` (retreat, viziune, handoff, SalarEasy).

Scrisoare către echipa Bono

Bogdan, echipă. Am citit tot: documentul de viziune din aprilie, jurnalul Dublin, Bono Way, cele unsprezece transcripturi ale retreatului, analizele de după. Verdictul meu e simplu și e o veste bună. Nu aveți o problemă de talent și nu aveți o problemă de tehnologie. Aveți o problemă de execuție, și execuția se repară cu rutină. Rutina te eliberează.

Semnul cel mai clar e acesta: ați plecat de la retreat cu șase date de lansare. 1 nov, 1 dec, 15 dec, 31 dec, 15 ian, „ianuarie". O companie cu o prioritate are o dată. O companie cu șase date nu are prioritate, are speranțe. Nimeni din echipă nu a spus „nu știm să scriem cod". Toți au spus, cu cuvinte diferite, același lucru: nu știm ce înseamnă gata, nu știm cine răspunde de fluxul întreg, întrebările despre date nu primesc răspuns în aceeași zi.

În Scaling Up vorbesc despre trei bariere care opresc o companie să crească. Le aveți pe două.

1. **Leadership.** Munca liderului e predicție și delegare. Bogdan, tu prezici bine. Ai spus în martie unde se duce piața și ai avut dreptate. Dar delegi prin prototip și prin conversații cu Claude pe care nimeni altcineva nu le vede. Trei din patru lucruri pe care le-ai spus despre viziune stau în locuri unde colegii nu ajung. Nu e o problemă de claritate. E o problemă de distribuție. Se repară în două săptămâni.

2. **Infrastructură scalabilă.** Nu vorbesc de servere. Vorbesc de sisteme de lucru: cine ce decide, ce cifre stau pe masă în fiecare săptămână, cum circulă o informație de la contabil la inginer în aceeași zi. Aveți opt fluxuri de date între sisteme și niciunul nu are owner, format și un loc unde să vezi o firmă trecând prin el. Asta e infrastructura care lipsește.
3. **Piața.** Aici stați bine. Piața e prost servită, clienții sunt sunați la telefon și se bucură. Ștacheta e jos. Nu vă bateți cu piața, vă bateți cu voi.

Ce urmează în acest document e Scaling Up aplicat la Bono, în ordinea în care trebuie făcut: Priorități, Date, Ritm. O singură cifră critică pentru trimestru. Cinci pietre, cu nume pe fiecare. Un tablou pe care îl vede toată lumea joi și vineri. Un huddle zilnic de 15 minute și o ședință săptămânală care discută doar unde cifrele nu merg. O hartă a funcțiilor și una a proceselor, cu un singur nume pe fiecare rând.

Ați mai făcut asta. La Bookster ați scalat cu aceeași metodă. Nu învățați ceva nou. Vă reamintiți ce știți și îl aplicați la o echipă care acum lucrează în module paralele și se întâlnește o dată pe trimestru ca să constate că nu se leagă.

Trei reguli înainte să citiți mai departe. Unu: mai puțin înseamnă mai mult; dacă totul e prioritar, nimic nu e. Doi: dacă nu are cifră, nu s-a întâmplat. Trei: ritmul ședințelor este planul de comunicare; nu există altul.

Cele 4 Decizii: unde e Bono azi

Scaling Up se reduce la patru decizii pe care fiecare companie trebuie să le ia bine: Oameni, Strategie, Execuție, Cash. Am notat Bono pe fiecare, cu dovezile din ce ați scris și spus. Nota e de la 1 la 5. Sub 3 înseamnă că decizia lipsește, nu că e slabă.

DECIZIA	ÎNTREBAREA LUI VERNE	NOTA	DOVADA
Oameni	Sunt oamenii potriviți pe scaunele potrivite, și toată lumea știe cine răspunde de ce?	2	Oameni buni, scaune neclare. Vlad: rolurile PO/PM/IT sunt „blur”. Chris: „nu putem lua o decizie fără să-l întreb pe Bogdan”. Prodi pe patru scaune. Opt fluxuri de date fără owner. Un singur om construiește cap-coadă cu AI.
Strategie	Puteți spune în trei propoziții cine e clientul, ce promiteți și de ce câștigați?	3	Bogdan poate: clientul micro, promisiunea „peace of mind”, câștigăm prin cost de operare de opt ori mai mic. Echipa nu poate încă: viziunea e 71% în memoria lui Claude și în transcripturi. Strategia e bună și nedistribuită.
Execuție	Aveți o prioritate, cifre pe masă săptămânal și un ritm de ședințe care le discută?	1	Șase date de lansare. Nicio cifră critică. Ședințele de status povestesc ce s-a făcut. Q3: 19 proiecte în paralel, două luni efective, prima pe alt produs. Termenul s-a mutat după întârziere, nu înainte.
Cash	Știți ciclul de conversie a banilor și cât costă să serviți o firmă pe lună?	n/a	În afara acestui plan, la cererea lui Bogdan. O singură cifră intră totuși, pentru că e strategie, nu finanțe: costul de operare per firmă pe lună. E „becul de 1 euro”.

Concluzia: Strategia e la 3 și se ridică la 4 cu distribuție, nu cu gândire nouă. Oamenii se ridică la 4 cu două hărți și o listă de decizii per om. Execuția e locul unde se câștigă sau se pierde trimestrul, și pornește de la 1. De aceea planul e 70% Execuție.

Un cuvânt despre ce nu e problema. Nu e arhitectura. Folder sau bază de date e o alegere de transport; Prodi a spus-o clar, „nu contează transportul, contează formatul”. Nu e AI-ul; Claude a făcut în o oră ce cerea o zi, de fiecare dată când a avut context. Nu e volumul de muncă; opt colegi se eliberează în Q4. E coordonarea.

Strategia pe o pagină (OPSP)

Planul strategic pe o pagină ține toată strategia într-un singur loc, de la valorile care nu se schimbă la pietrele trimestrului. L-am completat din ce a scris și a spus

Bogdan. Ce e marcat „decizie Bogdan" nu există încă și trebuie scris de el până pe 26 sep. Restul e al vostru, doar l-am pus la un loc.

Coloana 1: cine suntem (nu se schimbă)

ELEMENT	BONO	SURSA
Scop (de ce există m)	Să ajutăm oamenii să aibă o viață mai bună: o afacere fără stres administrativ și un loc de muncă de care ești mândru.	viziunea, apr 2026
Valori	Îndrăgostiți de Bono · Buni cu oamenii · Lucrăm smart cu AI · De încredere · Zâmbim mereu	viziunea, apr 2026
Regula de aur	Nu facem mișto niciodată. Nu de ANAF, nu de client, nu de coleg.	viziunea, apr 2026
Clientul de bază	Freelancerul sau antreprenorul mic, 25–45 de ani, SRL micro, singur sau cu 1–2 angajați. Firma e instrumentul lui de a încasa. Nu vrea să înțeleagă contabilitatea.	decizie 1 iun
BHAG (10 ani)	Cel mai recomandat serviciu de contabilitate din România: 100.000 de firme, recomandate „la o cafea", nu prin reclamă.	„100 de mii de clienți", retreat; „cea mai iubită", viziune

Coloana 2: promisiunea de brand și de ce câștigăm (3 ani)

Verne cere trei promisiuni de brand, fiecare cu o cifră care se măsoară săptămânal, și una dintre ele cu garanție. Prima e a lui Bogdan din aprilie. Celelalte două există ca intenție și le lipsește cifra. Asta e prima decizie.

PROMISIUNEA	KPI-UL PROMISIUNII	STARE
„Dacă n-am luat legătura cu tine, e în regulă." Peace of mind.	% firme cu luna închisă și taxele afișate până pe 20 ale lunii următoare	de măsurat din noiembrie
„Nu completezi nimic. Aprobi."	câmpuri cerute clientului pe lună, țintă sub 3	de măsurat din noiembrie
„Un om îți răspunde în X."	timpul până la răspuns uman	**decizie Bogdan: X și orele de acoperire**
Garanția	Ce oferim când ratăm o promisiune	**decizie Bogdan**

Profit per X. Fiecare companie are un numitor care îi conduce deciziile. Pentru Bono e **costul de operare per firmă pe lună**. „Becul de 1 euro”: același bec, o optime din cost, printr-o arhitectură de proces, nu prin oameni mai ieftini. Se măsoară în atingeri umane per firmă pe lună. Azi e necunoscut; ținta pe trei ani e sub 1.

Factorul X. Avantajul care e greu de copiat nu e softul de facturare, oricine îl face în două luni cu AI. E lanțul automat de la document la notă contabilă cu bifa contabilului, cu cost de operare de opt ori sub piață. Prodi a spus că filozofia e acceptată de toți dar „nu o trăim”. Factorul X se trăiește în cifra de mai sus, în fiecare săptămână.

Ținte pe 3 ani (2029): 50.000 de abonați (cifra lui Bogdan de la retreat) · cost de operare per firmă sub o zecime din prețul lunar · sub 1 atingere umană per firmă pe lună · fiecare flux din cele opt automat, cu contabilul ca poartă, nu ca operator.

Coloana 3: anul următor (până la 30 sep 2027)

ȚINTA	CIFRA
Firme cu contabilitate lunară închisă prin Bono	500
Fluxuri automate cap-coadă din cele opt	6 (rămân manuale reprezentarea și onboardingul complex)
Atingeri umane per firmă pe lună	sub 3
Echipe care livrează independent, fără Bogdan și fără Prodi în buclă	3
Timp de la nevoie scrisă la producție pentru un ecran	sub 3 săptămâni

Coloana 4: trimestrul (22 sep → 19 dec)

Tema, cifra critică și cele cinci pietre sunt în secțiunea următoare. Le pun aici doar ca să se vadă că OPSP-ul se citește de la stânga la dreapta: valorile nu se schimbă, promisiunile se măsoară, anul are cinci cifre, trimestrul are una.

Cifra critică: **firme cu o lună de contabilitate închisă prin Bono, cu bifa contabilului.** 4 pe 1 nov. 10 pe 15 dec. 50 pe 31 mar.

Prioritățile: o cifră, o temă, cinci pietre

Dacă nu ai o cifră critică, nu poți spune „nu”. Tot ce a mers prost în Q3 vine de aici: 19 proiecte, fiecare cu owner, niciunul cu o cifră comună. Trimestrul acesta are o singură cifră și cinci pietre. Tot ce nu servește cifra așteaptă.

Cifra critică

Firme cu o lună de contabilitate închisă prin Bono, cu bifa contabilului.

DATA	ȚINTA	CE ÎNSEAMNĂ
1 nov	4	firme interne sau prietenoase; luna octombrie închisă prin fluxurile 1, 4 și 5
15 dec	10	clienți reali, cu factură, extras și cheltuieli trecute prin Bono; luna noiembrie închisă
31 mar	50	cifra trimestrului următor, se confirmă la retreatul din decembrie

De ce această cifră și nu „lansat”: „lansat” se poate declara. O lună închisă cu bifa contabilului nu se poate declara, se poate doar face. Trece prin toate cele opt fluxuri sau arată exact care lipsește.

Cifra de contrabalans: atingeri umane per firmă pe lună. Fără ea, cele 10 firme se pot închide cu zece oameni care lucrează manual, și ați lansat SOLO din nou. Ținta la 15 dec: sub 15 atingeri per firmă. Ținta la 31 mar: sub 5. Se numără de contabilul de serviciu, un rând pe zi.

Tema trimestrului: „Prima lună închisă”

O temă transformă cifra în ceva ce echipa vede în fiecare zi. Un tablou pe perete la birou și un canal Slack cu același nume. Zece căsuțe, una per firmă. O căsuță se colorează când contabilul a bifat luna. Când sunt zece colorate, echipa sărbătorește, în seara aceea, nu la retreat. Chris ține tabloul. Nu costă nimic și e cel mai puternic instrument de aliniere pe care îl aveți.

Cele cinci pietre

O piatră e o prioritate de trimestru cu un owner, o cifră și o dată. Un owner, nu doi. Cinci pietre pentru companie, nu cinci per om. Le-am ordonat după dependență:

fără prima, celelalte nu se pot verifica.

#	PIATRA	OWNER	AL DOILEA	GATA ÎNSEAMNĂ	DATA
1	Opt contracte de date, aprobate	Prodi	Cristi	Fiecare din cele 8 fluxuri are un document de 2 pagini: format, câmpuri, transport, owner, cadență, aprobat de Prodi și de un contabil. Un flux fără contract nu se implementează.	2 oct
2	Fluxurile 1, 4 și 5 cap-coadă pe o firmă sintetică	Vlad	Alex	Firma sintetică „Micro-TVA-1” emite factură, are salarii, i se calculează taxele în SAGA și taxele apar în Dublin, fără nicio atingere manuală în afara bifei contabilului. Demonstrat joi, la demo.	23 oct (poarta)
3	Dublin citește din contracte, nu din mock	Chris	Octav	Cele 9 pagini Dublin afișează date reale din firma sintetică; fiecare cifră are rândul ei în handoff. Prodi: „Dublin în trei săptămâni”.	17 oct
4	Iris manual, fluxul 3	Bogdan	Raluca	O cheltuială fotografiată ajunge notă contabilă în SAGA prin Iris manual, cu triaj, în aceeași zi. Handoff scris pentru automatizare.	15 oct
5	Zece firme reale onboardate, cu contabil	Alexandra	Otilia · Adina	10 firme cu împuternicire, cont, extras și contabil alocat prin Avorep; onboarding manual, la birou, cu lista pașilor scrisă după primele 3.	15 nov

Două observații pe listă. Bogdan e owner pe o piatră. În Scaling Up fondatorul nu ar trebui să fie pe drumul critic, și Bogdan a spus-o singur: „mă bag prea mult peste fiecare”. Accept excepția până pe 15 oct, pentru că Iris e singura piatră unde el are contextul. Din 16 oct, Iris are alt owner și Bogdan trece la categorii. A doua: nu există piatră „Nucleu”. Nucleul e rezultatul pietrei 1, nu un proiect separat. Când cele opt contracte există, Nucleul e locul unde se respectă. Așa se închide și disputa folder sau bază de date: contractul spune formatul, Prodi alege transportul.

Poarta de 23 oct

La cinci săptămâni de la start, o singură ședință de o oră răspunde la patru întrebări cu da sau nu: contractele există și sunt aprobate; fluxurile 1 și 4 rulează pe firma sintetică; Dublin citește din contracte; Avorep a închis septembrie pentru firmele interne. Patru da înseamnă că 15 dec rămâne. Două nu înseamnă că data se mută la 15 ian, se spune în aceeași zi, tuturor, și nu se mai discută. Termenul se mută înainte, nu după.

Ce nu facem în acest trimestru

Lista de „nu” e mai importantă decât lista de „da”. Nu facem: onboarding automat, reprezentare ANAF automată, OpenBanking, plată de taxe din Dublin, TVA la înființare, stocuri, aplicație nativă, Vertigo dincolo de ce cere închiderea lunii, Nucleu cu 214 tabele, personalizare, Vox automat. Fiecare din ele are un loc în anul următor. Niciuna nu ajută cifra critică.

Datele: ce stă pe masă în fiecare săptămână

Ce se măsoară se face. Ce se măsoară și se pune pe masă în fața tuturor se face repede. Bono a măsurat în Q3 ore și taskuri, a posteriori, dintr-un tracker pe care nimeni nu-l actualiza. Acum măsurăm înainte, puțin și vizibil.

Tabloul de joi (același, în fiecare săptămână)

CIFRA	CINE O ADUCE	VERDE	ROȘU
Firme cu luna închisă (cifra critică)	Chris	pe curba 4 → 10	sub curbă două săptămâni la rând
Atingeri umane per firmă, săptămâna trecută	contabilul de serviciu	scade față de săptămâna trecută	crește
Contracte aprobate din 8	Prodi	conform planului din piatra 1	un contract în discuție mai mult de 3 zile
Fluxuri verzi pe firma sintetică din 8	Vlad	+1 la două săptămâni	același număr trei săptămâni
Întrebări despre date fără răspuns la finalul zilei	Cristi	0	mai mult de 2
Planuri așteptând aprobare mai mult de 2 zile	Chris	0	oricâte
Ce s-a livrat joi (demo)	fiecare owner	ceva demonstrabil per piatră	„aproape gata”

Șapte cifre, o pagină, produsă automat unde se poate (SuperBono, agentul de evidență) și confirmată de om în cinci minute. Dacă producerea tabloului ia mai mult de 30 de minute pe săptămână, tabloul e prea complicat.

Cifra fiecărui om

Bogdan a spus-o singur la retreat, citându-mă: „fiecare om, când pleacă seara acasă, să aibă one number”. Bono Way are deja cifrele; le păstrez și le leg de piatra fiecăruia.

CINE	CIFRA LUI	PIATRA
Prodi	% planuri aprobate în sub 2 zile; % PR-uri aprobate fără modificări de la el	1
Vlad	fluxuri verzi pe firma sintetică	2
Alex	roboți SAGA care rulează fără intervenție, din 8	2
Chris	% ore explicate; tabloul livrat joi la 15:00, 13 din 13 săptămâni	3, tablou
Octav	ecrane Dublin cu handoff complet, din 9	3
Cristi	întrebări despre date închise în aceeași zi; contracte cu bifa contabilului	1
Bogdan	cheltuieli trecute prin Iris manual în aceeași zi; apoi, din 16 oct, decizii de categorie luate în 48 h	4
Alexandra	firme onboardate; 1:1 făcute lunar cu fiecare	5
Teo	taskuri create înainte de a fi lucrate, %	3
Raluca · Otilia	firme cu luna bifată; cifre greșite găsite înainte de client	cifra critică
Adina	timp de răspuns la client, din noiembrie	promisiunea 3

Numele sunt alocate de mine din retreat și din Bono Way. Bogdan le corectează într-o singură trecere, nu în trei.

Feedbackul săptămânal de la clienți și colegi

În Scaling Up, fiecare lider vorbește săptămânal cu un client și un coleg și aduce ce a auzit la ședință. La Bono, până la lansare, clienții sunt cele 4 firme interne, apoi cele 10. Regula: în fiecare săptămână, un om din echipă stă 20 de minute cu un client și notează trei lucruri: ce a încercat, unde s-a împiedicat, ce a spus cu cuvintele lui. Notele intră în canalul temei, nu în DM. Bogdan a cerut de un an „feedback de la oameni reali”, și Alexandra a propus la retreat o firmă fictivă cap-coadă. Ambele intră aici.

De la colegi: la finalul ședinței de vineri, un tur de Start / Stop / Keep, 30 de secunde de om. Nu se discută pe loc. Chris le strânge, Consiliul le citește marți.

Regula datelor

Trei reguli, din Bono Way, păstrate: fiecare rând are sursă; tăcerea nu e dată; agentul propune, omul confirmă. Și una nouă: o cifră care nu a fost pe tablou trei săptămâni la rând se scoate din tablou. Tablourile cresc singure dacă nu le tai.

Ritmul: bătaia inimii

Ritmul ședințelor este planul de comunicare al companiei. Nu există altul. Bogdan a spus la retreat: „Comunicarea noastră e defectuoasă. Nu ne vedem, nu discutăm, presupunem o groază de chestii.” Răspunsul nu e mai multă comunicare. E aceeași comunicare, la aceeași oră, cu aceleași cifre. Fiecare ședință de mai jos are o oră, o durată, o agendă și un singur motiv. Cine nu are ce spune tace și ședința se termină mai devreme.

RITUAL	CÂND	CÂT	CINE	AGENDA	DE CE EXISTĂ
Huddle zilnic	luni–vineri 09:30	15 min, în picioare sau pe video	toți cei de pe cele 5 pietre	1. Ce ai livrat ieri, ce livrezi azi, o propoziție. 2. Cifra ta. 3. Unde ești blocat.	Blocajele se văd în 24 h, nu vineri. Nu se rezolvă în huddle; se rezolvă după, între cei doi care trebuie.
Sesiunea de contracte	luni–vineri 10:00, până pe 2 oct	60 min	Prodi, Cristi, Chris, Vlad, contabilul de serviciu, Bogdan doar când e chemat	Un flux pe zi: format, câmpuri, transport, owner, cadență. Se termină cu contractul scris și semnat de doi.	Decizia retreatului. Se oprește pe 2 oct. Dacă nu s-a terminat, piatra 1 e roșie și se spune joi.
Demo de joi	joi 16:00	45 min	toată echipa, inclusiv contabilii	Fiecare owner de piatră arată ce merge pe firma sintetică. Fără slide-uri. Ce nu se poate arăta nu s-a livrat.	„Ce s-a livrat joi” e singura cifră care nu se poate falsifica.
Ședința săptămânală	vineri 10:00	60 min	ownerii de pietre + Chris	1. Tabloul, 5 min, doar roșu și galben. 2. O singură temă mare, 40 min, aleasă marți. 3. Who-What-When. 4. Start/Stop/Keep, 30 s de om.	Discutăm doar unde cifrele nu merg. Nu există „status”. Bogdan nu participă, citește tabloul și WWW-ul.
Consiliul	marți 09:00	45 min	Prodi, Chris, Alexandra; Bogdan invitat o dată la	1. Ce cifră nu merge și cine o ia. 2. Ce decizie așteaptă și de la cine. 3. Tema de vineri. 4. Ce se	Cei trei owneri conduc operaționalul. Bogdan intervine pe

RITUAL	CÂND	CÂT	CINE	AGENDA	DE CE EXISTĂ
			două săptămâni	schimbă în proces.	categorii, nu pe caz.
Contabilul de serviciu	zilnic, prin rotație săptămânală	pe parcursul zilei	Raluca, Otilia, Cristi	Răspunde la orice întrebare despre date în aceeași zi. Numără atingerile umane. Bifează lunile închise.	Prodi: „de două săptămâni întreb pe fiecare în parte". Se termină azi.
Retrospectiva lunară	ultima vineri din lună, în locul ședinței	90 min	toată echipa	Ce a mers, ce nu, ce schimbăm în proces; o regulă nouă maximum.	Regulile se scriu din ce a mers, nu înainte. Aici se naște Bono Way v2.
Poarta	23 oct, 10:00	60 min	Consiliul + Bogdan + ownerii	Patru întrebări, da sau nu. Data de lansare se confirmă sau se mută, o singură dată.	O companie are o dată.
Retreatul trimestrial	17–18 dec	2 zile	toată echipa	OPSP-ul pe pagină, cifra trimestrului următor, pietrele Q1, cele patru întrebări despre oameni.	Retreatul nu e locul unde afli că nu se leagă. E locul unde alegi următoarele cinci pietre.

Regulile huddle-ului

Verne le repetă de treizeci de ani pentru că funcționează: aceeași oră, în fiecare zi, fără excepție; începe la fix, chiar dacă lipsește cineva; în picioare; fiecare vorbește sub un minut; nimic nu se rezolvă în huddle; cine e blocat spune numele omului de care are nevoie, nu „de IT". Huddle-ul se ține și când Bogdan e în Suedia și când Prodi e în concediu. Dacă nu se ține două zile la rând, Chris o spune marți la Consiliu.

Ce dispare

Weekly-urile pe proiect. Ședințele de status. Thread-urile de Slack în care se ia o decizie fără să se spună „concluzia e că facem asta”. DM-urile cu cereri de aprobare. Pauza de lectură rămâne; Bogdan nu participă, cum a spus.

Regula lui Who-What-When

Fiecare ședință se termină cu trei coloane: cine, ce, până când. Nu „echipa”, nu „săptămâna viitoare”. Un nume, un verb, o dată. Chris le scrie în canalul temei în cinci minute după ședință. Vinerea următoare se citesc primele. Un WWW nefăcut fără explicație e o discuție de Consiliu, nu un reproș în public.

Oamenii: un nume pe fiecare rând

Două hărți rezolvă majoritatea problemelor de „cine decide”. Harta funcțiilor (FACe) spune cine răspunde de fiecare funcție a companiei. Harta proceselor (PACe) spune cine răspunde de fiecare proces care traversează funcțiile. Bono are prima în Bono Way. A doua lipsește complet, și a doua e exact lista celor opt fluxuri de la retreat.

Harta funcțiilor (FACe), Produs și IT

FUNCȚIA	CINE	CIFRA FUNCȚIEI	DECIDE SINGUR
Product: nevoia, prioritățile, cifra critică	Bogdan	pietrele au owner și cifră; decizii de categorie în 48 h	ce intră în trimestru; ce se taie
Product operațional: contracte, reconciliere, analiza fluxurilor	Cristi	contracte cu bifa contabilului; întrebări despre date închise în ziua respectivă	ce câmp înseamnă ce
Inginerie: arhitectură, calitate, aprobarea planurilor	Prodi	% planuri aprobate în sub 2 zile; % deploy-uri făcute de altcineva	transportul; regulile de cod; când un plan se oprește
Livrare: fluxurile pe firma sintetică, integrarea SAGA	Vlad	fluxuri verzi din 8	ordinea implementării
Operare SAGA și roboți	Alex	roboți fără intervenție din 8	când rulează roboții
Proces, evidență, tablou, ritm	Chris	tabloul joi la 15:00, 13/13; % ore explicate	formatul cifrelor; agendele
Design și handoff Dublin	Octav	ecrane cu handoff complet din 9	ce e „conform DS”
Oameni și onboarding firme	Alexandra	firme onboardate; 1:1 lunar	rotația rolurilor; cine primește ce proiect
Contabilitate operațională (Avorep)	Raluca	luni bifate; cifre greșite prinse înainte de client	ce e corect contabil
Testare pe firmă reală	Otilia	defecte găsite înainte de demo	ce se testează întâi
Customer service	Adina	timp de răspuns; escaladări	tonul răspunsului, în vocea Bono
PM pe proiect	Teo	taskuri create înainte de a fi lucrate	ce cazuri limită intră în spec
Legal și înființări	Alexandra cu Carmen Peli	împuterniciri semnate	–

Cele patru întrebări, puse azi

1. **Mai mult de un om pe un scaun?** Product are doi (Bogdan, Cristi). E în regulă cât timp Cristi are contractele și Bogdan are categoriile. Nu amândoi pe același flux.
2. **Un om pe mai multe scaune?** Prodi: arhitectură, aprobare, review, deploy, plus Nucleu. Rămâne pe aprobare și arhitectură. Deploy-ul și review-ul de cod trec la Vlad și la agent. Chris: proces și PM pe Dublin. Teo preia PM-ul pe Dublin din noiembrie.
3. **Scaune goale?** Contabilul de serviciu, până azi. Owner-ul Iris din 16 oct. Owner-ul fluxului 2 (extras și reconciliere) e Cristi ca produs, dar nu are inginer alocat. Acesta e singurul scaun pentru care aș angaja: un inginer mid pe fluxurile 2 și 5, din noiembrie, nu înainte de poartă. Nu recomand a doua angajare în acest trimestru.
4. **L-ai reangaja cu entuziasm?** Întrebarea lui Alexandra, la 1:1-urile din octombrie și la retreatul din decembrie, cu răspuns scris.

Harta proceselor (PACe), cele opt fluxuri

Un proces are un owner cap-coadă. Nu owner-ul unei bucăți. Owner-ul răspunde că firma sintetică trece prin flux și că cifra fluxului e verde joi. Numele vin din retreat; două rânduri au propunerea mea, marcată.

#	FLUXUL	OWNER CAP-COADĂ	AL DOILEA	CIFRA FLUXULUI	STARE LA 19 SEP
1	Factură emisă → Nucleu → SAGA	Vlad	Teo	facturi ajunse în SAGA fără atingere, %	Facturare există; lipsește generatorul XML lunar și recipisa
2	Extras: încasări și plăți	Cristi (produs) · inginer de alocat	Alex	linii de extras potrivite automat, %	fără owner tehnic; reconcilierea nu e estimată
3	Cheltuieli: bon, factură primită	Bogdan până pe 15 oct, apoi **propunere: Chris**	Raluca	documente devenite notă contabilă în aceeași zi, %	Iris manual în lucru
4	Salarii → SAGA	Alex	Vlad	state de plată importate fără atingere, %	95% gata; testat luni
5	Taxe: SAGA → Nucleu → Dublin	Vlad	Cristi	taxe afișate corect în Dublin, verificate de contabil, din 5 categorii	exportul din SAGA lipsește; 8 din 30 de taxe negăsite
6	Onboarding firmă	Alexandra	Octav	zile de la semnare la prima lună închisă	manual, la birou
7	Declarații și recipise	Raluca	Alex	declarații depuse la termen, %	un om descarcă și depune; rămâne manual
8	Reprezentare	–	–	–	în afara acestui trimestru; nu primește owner ca să nu primească nici efort

Regula pentru fiecare rând: contractul fluxului (piatra 1) e scris de owner cu agentul și aprobat de Prodi și de un contabil în aceeași zi. Un rând fără contract pe 2 oct e roșu pe tablou.

Echipe independente, nu un grup

Bogdan a întrebat cum se proiectează IT-ul pentru trei sau patru echipe independente. Răspunsul din Scaling Up e același ca răspunsul din Integral: o echipă e independentă când are un flux întreg, un contract aprobat la capete, o firmă sintetică pe care să-l demonstreze și un om care răspunde de el joi. Fluxurile 1 și 5 sunt o echipă (Vlad, Teo, Cristi). Fluxul 4 e o echipă (Alex, Vlad ca al doilea). Fluxul 3 e o echipă (Bogdan, apoi Chris, cu Raluca). Onboardingul e o echipă (Alexandra, Octav, Otilia, Adina). Patru echipe, patru fluxuri, un tablou. Nu se întâlnesc între ele decât joi și vineri. Asta e echipa, nu grupul.

Team of One

Un singur om în echipă construiește azi cap-coadă cu AI. Ceilalți fac analiză și prototip, sau execută cu aprobare. Nu se rezolvă cu un training. Se rezolvă cu o regulă: fiecare owner de flux își livrează contractul și primul demo cu agentul, singur, din template-ul lui Prodi, până pe 23 oct. Cine se blochează spune la huddle numele omului de care are nevoie. Alexandra notează cine a trecut pragul. Cifra ei pe trimestru: patru oameni care au livrat un flux cap-coadă cu agentul, nu unul.

Comunicarea și alinierea: o singură voce

Alinierea nu se obține cu un document de viziune. Se obține când fiecare om din companie poate răspunde la trei întrebări fără să se uite nicăieri. Testul se face la huddle, prin sondaj, o dată pe săptămână, la un om ales la întâmplare.

1. Care e prioritatea numărul unu a companiei în acest trimestru? (Răspuns corect: zece firme cu luna închisă până pe 15 dec.)
2. Care e cifra ta și cum stă azi?
3. Ce promitem clientului? (Răspuns corect: dacă n-am luat legătura cu tine, e în regulă.)

Când trei oameni la rând răspund corect la toate trei, sunteți aliniați. Până atunci, nu sunteți, indiferent câte documente există.

Viziunea, distribuită, nu rescrisă

Analiza de azi a arătat că viziunea lui Bogdan există în 273 de enunțuri consecvente, dar trei sferturi stau în memoria lui Claude, în transcripturi și într-un folder personal. Nu e nevoie de o viziune nouă. E nevoie de trei pagini, în trei locuri:

PAGINA	CE CONȚINE	FORMAT	CINE O CITEȘTE	CÂND E GATA
Bono, de ce și pentru cine	scop, valori, clientul, promisiunile cu cifre, cum vorbim, ce nu facem; cele 9 decizii ale lui Bogdan	4 pagini, scrise de Bogdan la persoana I, publicate pe bonoway	toată firma, candidații, contabilii parteneri	3 oct
Regulile produsului	45 de reguli generale extrase din jurnalul Dublin, fiecare cu principiul pe care îl servește și un „așa da / așa nu”	o pagină web și același text ca skill pentru agenți; BRAND.md adus la zi	produs, design, inginerie, agenții	17 oct
Bono Way v2	cele 10 reguli, ritmul de mai sus, hărțile, bono-handoff ca pas 5	rescris de echipă la retrospectiva din octombrie, din ce a mers	IT și produs	31 oct

Regula de legare: fiecare regulă de produs citează principiul de serviciu pe care îl servește. „Ținte de 44 de pixeli” fără „aprobare, nu introducere” e un gust. Cu legătura, e o regulă pe care Octav o poate extinde singur la un caz nou.

Valorile trăite, nu afișate

O valoare există când e citată într-o decizie. La fiecare demo de joi, ultimul minut e o poveste: cineva spune unde a văzut în săptămâna aceea una din cele cinci valori sau regula de aur, la un coleg, cu nume. Treizeci de secunde. Fără poveste, valorile sunt un poster. Cu o poveste pe săptămână, în 13 săptămâni echipa are 13 exemple concrete a ce înseamnă „buni cu oamenii” la Bono.

O singură voce spre client și spre echipă

Toate deciziile ies pe un singur canal, cel al temei, în trei rânduri, scrise de cine a luat decizia, în aceeași zi. „Concluzia e că facem asta” se spune explicit; Bogdan a cerut-o la retreat și toți au acceptat. Ce nu e în canal nu s-a decis. DM-ul e pentru

întrebări, nu pentru decizii. Regula se aplică și lui Bogdan, mai ales lui Bogdan: o decizie luată în chat cu Claude nu există până nu are trei rânduri în canal.

Rolul fondatorului

Bogdan, aici vorbesc direct cu tine. Ai două funcții în acest trimestru și niciuna nu e să construiești ecrane.

Prima e să decizi cele nouă lucruri pe care numai tu le poți decide, până pe 26 sep: prețul și ce e inclus; ce spunem și în cât timp când greșim; timpul de răspuns uman; canalul cu clientul; ce cerem la onboarding; clienții străini și numele agenților; regula de arbitraj între produs și IT; fraza care împacă wow și Dacia; trei rânduri de design system. O oră de discuție, nu de scris. Fără ele, echipa va decide în locul tău și apoi îi vei spune că nu e Bono.

A doua e să ții poarta. Pe 23 oct pui cele patru întrebări și accepți răspunsul. Dacă răspunsul e „două nu", data se mută la 15 ian și tu ești primul care o spune, calm, fără să cauți vinovați. Termenul se mută înainte, nu după. Ai spus la retreat că ai investit „ca într-un startup modern" și ai cheltuit „ca unul clasic". Poarta e unde se vede care din cele două ești.

Ce nu faci: nu intri la ședința de vineri, nu aprobi specificații, nu implementezi când e coadă la Prodi, nu deschizi un flux nou. Excepția Iris se termină pe 15 oct. Ai spus singur: „dacă omul spune că o face el, lasă-l s-o facă el." Asta e tot ce trebuie să faci în 13 săptămâni, și e mai greu decât să construiești Dublin.

Checklistul Rockefeller Habits, aplicat la Bono

Zece obiceiuri. Companiile care le au pe toate zece execută. Companiile care au trei se ceartă la retreat. Am notat fiecare obicei cu starea de azi și cu ce se face în primele 30 de zile. Nu încercați să le faceți pe toate deodată; ordinea de mai jos e ordinea în care le atacați, și primele trei sunt suficiente pentru octombrie.

#	OBICEIUL	AZI	ÎN 30 DE ZILE	CINE
1	Echipa de conducere e sănătoasă și aliniată: se cunosc, se ceartă constructiv, se întâlnesc săptămânal	parțial: Consiliul de marți există în Bono Way, dar nu a funcționat; „două viziuni” numite la închidere	Consiliul se ține 4 din 4 marți; Bogdan și Prodi au o oră, o dată, pe regula de arbitraj (decizia 7)	Alexandra
2	Toată lumea e aliniată pe prioritatea numărul unu a trimestrului	nu: șase date, nicio cifră	cifra critică și tema pe perete; testul celor 3 întrebări trece la 3 oameni la rând	Chris
3	Ritmul de comunicare e stabilit și informația circulă repede și precis	nu: „nu ne vedem, presupunem”	huddle 20 din 20 de zile; demo de joi 4 din 4; WWW după fiecare ședință	Chris
4	Fiecare parte a organizației are o persoană responsabilă	parțial: FACe în Bono Way; PACe inexistent	ambele hărți completate și publicate; 8 fluxuri, 7 owneri	Alexandra, Prodi
5	Feedbackul de la colegi e strâns continuu pentru a identifica obstacole	nu	Start/Stop/Keep vineri; 1:1 lunare; blocajele din huddle numărate	Alexandra
6	Feedbackul de la clienți e strâns la fel de frecvent ca datele financiare	nu: zero clienți reali; „feedback de la oameni reali” cerut de un an	4 firme interne folosesc Dublin din 1 nov; o conversație de 20 min pe săptămână, notată în canal	Adina, Otilia
7	Valorile și scopul sunt vii în organizație	parțial: scrise frumos în aprilie, necitite	pagina „de ce și pentru cine” publicată; o poveste pe săptămână la demo	Bogdan
8	Fiecare angajat poate spune ce trebuie să facă săptămâna asta pentru prioritatea trimestrului	nu	cifra fiecărui om pe tablou; WWW citit vineri	Chris
9	Toată lumea are un tablou cu cifre pe	nu: tracker neactualizat, ore a	tabloul de joi cu 7 cifre, produs automat,	Chris

#	OBICEIUL	AZI	ÎN 30 DE ZILE	CINE
	care îl vede și îl înțelege	posteriori	confirmat de om în 5 minute	
10	Planurile și performanța companiei sunt vizibile pentru toți	parțial: Bono Way publicat, dar planul real e în chat	OPSP-ul pe o pagină pe perete și pe bonoway; poarta de 23 oct anunțată azi cu cele 4 întrebări	Bogdan

Scorul de azi: 0 din 10 complete, 4 parțiale. Scorul-țintă la 23 oct: 5 complete (2, 3, 4, 8, 9). La retreatul din decembrie: 8. Obiceiurile 1 și 7 durează mai mult de un trimestru; se măsoară, nu se forțează.

Un avertisment din experiență: companiile care își fac tabloul frumos și huddle-ul la fix, dar nu au un owner pe fiecare proces, obțin ședințe disciplinate despre probleme pe care nu le rezolvă nimeni. La Bono obiceiul 4 e cel care schimbă jocul, și de aceea piatra 1 e contractele, nu Dublin.

Cursa de 13 săptămâni: 22 sep → 19 dec

Un trimestru are 13 săptămâni. Fiecare are un singur lucru care trebuie să fie adevărat vineri. Dacă nu e adevărat, se spune vineri, nu peste trei săptămâni. Tabelul e planul; tot restul documentului e cum îl ținem.

SĂPT.	DATELE	CE E ADEVĂRAT VINERI	PIATRA	SEMNAL ROȘU
1	22–26 sep	Huddle-ul a pornit luni. Sesiunea de contracte a trecut prin fluxurile 1 și 4. Contabilul de serviciu numit. Cele 9 decizii ale lui Bogdan scrise în canal. Tema pe perete.	1	Bogdan nu a decis; huddle sărit
2	29 sep–3 oct	Opt contracte scrise, aprobate de Prodi și de un contabil. Firma sintetică „Micro-TVA-1" creată în SAGA de Alex. Pagina „de ce și pentru cine" publicată. Primul demo de joi.	1	un contract în discuție de peste 3 zile
3	6–10 oct	Ciclul săptămânal pornit: build luni–miercuri, demo joi, planificare vineri. Fluxul 4 (salarii) verde pe firma sintetică. Fluxul 1: XML-urile lunii generate din Facturare.	2	„aproape gata" la demo
4	13–17 oct	Iris manual închide o cheltuială în aceeași zi (15 oct). Dublin citește 3 pagini din contracte, nu din mock. Regulile produsului publicate. Bogdan predă Iris.	3, 4	Iris fără handoff scris
5	20–24 oct	**Poarta, 23 oct.** Fluxurile 1, 4 și 5 verzi pe firma sintetică. Dublin pe 9 pagini din contracte. Avorep a închis septembrie pentru firmele interne. Data confirmată: 15 dec sau 15 ian.	2, 3	două nu la poartă
6	27–31 oct	Patru firme interne intră în Bono: factură, extras, cheltuieli, salarii. Retrospectiva lunară; Bono Way v2 scris din ce a mers. Fluxul 3 automat începe (owner nou).	5	firmele interne nu au date reale
7	3–7 nov	**1 nov: 4 firme cu octombrie închis și bifat.** Primele conversații de 20 min cu clienți interni, în canal. Inginer alocat pe fluxul 2.	cifra critică	sub 4
8	10–14 nov	Onboardingul primelor 3 firme externe, la birou, cu lista pașilor scrisă după a treia. Reconcilierea extraselor: contract și prima demo.	5	onboardingul cere mai mult de o zi de om per firmă
9	17–21 nov	10 firme onboardate (15 nov). Fluxul 5: taxele apar în Dublin pentru toate 10. Atingeri umane per firmă numărate pentru prima lună.	5	atingeri per firmă peste 30

SĂPT.	DATELE	CE E ADEVĂRAT VINERI	PIATRA	SEMNAL ROȘU
10	24–28 nov	Toate cele 10 firme au noiembrie în lucru. Prima cifră de promisiune măsurată: câmpuri cerute clientului. Retrospectiva lunară.	cifra critică	o firmă fără extras
11	1–5 dec	Avorep închide noiembrie pentru primele firme. Declarațiile de decembrie pregătite (flux 7, manual). Timp de răspuns uman măsurat.	cifra critică	contabilul închide manual mai mult decât automat
12	8–12 dec	**10 firme cu noiembrie închis și bifat**, țintă 15 dec. Raportul trimestrului pe o pagină: cifra, atingerile, cele 5 pietre.	cifra critică	sub 10
13	15–19 dec	**Retreatul, 17–18 dec.** OPSP-ul revizuit, cifra Q1 (50 pe 31 mar), pietrele Q1, cele patru întrebări despre oameni. Sărbătorirea temei în seara de 18.	–	retreatul discută cauze în loc de pietre

Ce ține cursa pe șină

Trei lucruri, și nu sunt tehnice. Unu: huddle-ul zilnic, 65 din 65 de zile; e singurul loc unde un blocaj de marți se vede marți. Doi: demo-ul de joi, fără slide-uri; ce nu rulează pe firma sintetică nu s-a livrat. Trei: poarta, o singură dată; după 23 oct nu se mai discută data, se discută doar cifra.

Ce se întâmplă dacă poarta zice „nu”

Data devine 15 ian. Cifra rămâne 10 firme, cu decembrie închis în loc de noiembrie. Nimic altceva nu se schimbă: același huddle, același demo, aceleași pietre, aceleași nume. Bogdan a spus că preferă ianuarie ca să evite un bilanț în plus; dacă poarta zice „nu”, preferința lui și realitatea coincid și nimeni nu a pierdut nimic. Dacă poarta zice „da”, aveți 10 firme înainte de Crăciun și retreatul din decembrie e primul din istoria Bono care începe cu o cifră, nu cu o cauză.

Bariera 2 după lansare: platforma pentru 100.000 de abonați

Nu construiți acum platforma pentru 100.000. Construiți sistemul de lucru care poate construi acea platformă. Diferența e tot ce contează în Q1. Companiile care sar direct

la arhitectura de 100.000 înainte să aibă 10 clienți sunt companiile care nu ajung la 100.

Dar Verne nu ignoră infrastructura. A doua barieră a creșterii e lipsa sistemelor scalabile, și în software asta înseamnă exact ce spunea Prodi: suprafața de date. Iată cum se transformă „platformă pentru 100.000" în cifre pe care le puteți urmări din ianuarie.

Cele cinci cifre ale scalării

CIFRA	CE MĂSOARĂ	LA 10 FIRME (DEC)	LA 50 (MAR)	LA 500 (SEP 2027)	LA 100.000
Atingeri umane per firmă pe lună	costul de operare, în forma cea mai cinstită	sub 15	sub 5	sub 3	sub 0,5
Fluxuri automate cap-coadă din 8	câte procese nu au un om în buclă în afara bifei	3	5	6	8
Timp de la eveniment la ecran	prospețimea datelor, tema mare parcată în august	la închiderea lunii	zilnic	sub o oră	sub un minut pentru ce a inițiat clientul
Firme per contabil	cât duce poarta umană	10	50	250	2.000, cu contabilul ca auditor, nu operator
Ore de inginerie per flux nou	cât costă să adaugi al nouălea flux	necunoscut	măsurat	în scădere	template + agent, sub o săptămână

Fiecare din aceste cifre are un owner din ianuarie și apare pe tablou o dată pe lună. Când o cifră nu se mișcă două luni, ea devine piatră de trimestru. Așa se construiește platforma: nu dintr-un plan de arhitectură pe doi ani, ci dintr-o cifră care refuză să se miște și primește un owner.

Ce trebuie să fie adevărat tehnic, în ordinea în care doare

Nu sunt inginer și nu vă spun cum. Vă spun ce întrebări pune un board când o companie cu 500 de clienți vrea 100.000, ca să le aveți răspunsul înainte să vi le pună cineva.

1. **Un singur loc unde stă adevărul fiecărei firme, cu schema versionată.** Azi e SAGA pe un laptop la birou, cu roboți. La 500 de firme roboții pe laptop sunt un risc de continuitate. Întrebarea Q1: ce se întâmplă când laptopul se strică vineri seara? Răspunsul e o piatră Q1, nu un ADR.
2. **Fiecare flux are un test care rulează singur pe firme sintetice.** Regula 9 din planul v2: un bug repetat produce o firmă sintetică de regresie. La 100.000 aveți nevoie de o sută de firme sintetice care rulează în fiecare noapte, nu de zece. Costul e mic dacă începeți în octombrie cu una.
3. **Izolarea între firme și jurnalul a cine a văzut ce.** Auditul Nucleului a găsit retenția și izolarea doar în PRD-ul Dublin. La 10 firme nu contează. La primul client care e firmă de avocatură contează în prima zi.
4. **Cine e chemat noaptea și cu ce cifră.** Un serviciu de contabilitate care afișează „de plată la stat" are nevoie de cineva care știe în 15 minute dacă cifra e greșită. Din martie, un om de gardă pe săptămână, prin rotație, cu un singur tablou.
5. **Costul de infrastructură per firmă.** Se măsoară din ianuarie, lunar, alături de atingerile umane. Împreună sunt „becul de 1 euro" în cifre.

Regula build vs buy pentru 100.000

Integral o are scrisă și o recomand: construim doar ce e diferențiator. Diferențiatorul Bono e lanțul de la document la notă contabilă cu bifa contabilului și experiența clientului. Nu e facturarea, nu e semnătura, nu e OpenBanking-ul, nu e chatul. Pentru tot ce nu e diferențiator, regula lui Bogdan: „găsesc soluția cu 0,3 euro pe document și după aia mă apuc de implementare". La 100.000 de firme, fiecare componentă construită în casă fără să fie diferențiator e un om în plus pe statul de plată pentru totdeauna.

Ce se decide la retreatul din decembrie, nu acum

Arhitectura Nucleului dincolo de contracte. Câte echipe, pe ce fluxuri, în Q1. Dacă a doua angajare e inginer sau contabil-operator. Dacă mobile web e suficient până la 500. Toate au un răspuns mai bun cu 10 firme reale decât cu zero. Un singur lucru

se decide acum: că se vor decide atunci, cu cifre, nu la un retreat unde fiecare vine cu o cauză.

Primele 10 zile și ce cerem de la fiecare

Un plan care nu începe luni nu e un plan. Iată ce se întâmplă în primele zece zile lucrătoare, 22 sep → 3 oct, cu nume și zi. Dacă vreo linie nu s-a întâmplat, se spune la huddle-ul de a doua zi, nu vineri.

ZI	DATA	CE SE ÎNTÂMPLĂ	CINE
1	luni 22 sep	Primul huddle, 09:30, 15 min. Sesiunea de contracte începe cu fluxul 4 (salarii): e cel mai aproape de gata și dă echipei prima victorie. Contabilul de serviciu numit pentru săptămână.	Chris, Cristi, Alex
2	marți 23 sep	Primul Consiliu, 09:00. Tema pe perete și canalul Slack „prima-luna-inchisa". Fluxul 1 în sesiunea de contracte.	Prodi, Chris, Alexandra
3	miercuri 24 sep	Fluxul 5 în sesiune. Alex începe firma sintetică „Micro-TVA-1" în SAGA. Octav începe handoff-ul pe „De plată" cu template-ul bono-handoff.	Cristi, Alex, Octav
4	joi 25 sep	Primul demo de joi, 16:00, chiar dacă e mic: fluxul 4 pe firma sintetică sau contractul lui citit cu voce tare. Prima poveste despre o valoare.	toți
5	vineri 26 sep	Prima ședință săptămânală, 10:00: tabloul (cu ce există), tema mare = cele 9 decizii ale lui Bogdan, citite și scrise în canal. WWW. Start/Stop/Keep.	ownerii; Bogdan pentru decizii, apoi iese
6	luni 29 sep	Fluxurile 2 și 3 în sesiune. Bogdan predă lui Alexandra pagina „de ce și pentru cine" în draft.	Cristi, Bogdan
7	marți 30 sep	Consiliul: cine e roșu pe contracte și cine îl ajută. Fluxul 6 în sesiune.	Consiliul
8	miercuri 1 oct	Fluxul 7 în sesiune. Prodi confirmă fezabilitatea reconcilierii lângă Nucleu, cum a promis pe 31 aug.	Prodi, Cristi
9	joi 2 oct	Opt contracte aprobate de Prodi și de un contabil, sau lista celor care nu sunt, cu numele blocajului. Demo. Sesiunea de contracte se închide.	Prodi, Cristi
10	vineri 3 oct	Ședința săptămânală: piatra 1 verde sau roșie, spus cu voce tare. Pagina „de ce și pentru cine" publicată. Din 6 oct, ciclul săptămânal complet.	Chris, Bogdan

Ce cerem de la Bogdan

1. Cele 9 decizii, până vineri 26 sep, în canal, în trei rânduri fiecare.
2. Pagina „de ce și pentru cine", 4 pagini, la persoana I, până pe 3 oct. Materia primă există; e o zi de scris, nu o săptămână.
3. Iris manual până pe 15 oct, cu handoff scris, apoi predat.

4. Poarta pe 23 oct: patru întrebări, un răspuns, o dată.
5. Absența de la ședința de vineri și de la aprobări. Prezența la Consiliu o dată la două săptămâni și la demo-ul de joi când vrea, ca spectator.

Ce cerem de la Prodi

1. Opt contracte aprobate până pe 2 oct. Un contract se aprobă sau se respinge în aceeași zi, cu motivul în două rânduri.
2. Alegerea transportului pentru fiecare contract fără să redeschidă formatul. Folderul e acceptabil pentru șase luni dacă formatul e declarat.
3. Deploy-ul și review-ul de cod predate lui Vlad și agentului până pe 17 oct. Cifra lui: 70% PR-uri aprobate fără modificări de la el în 3 luni.
4. O oră cu Bogdan, o dată, pe regula de arbitraj. Nu la retreat.

Ce cerem de la Chris

Tabloul joi la 15:00, 13 din 13. WWW în cinci minute după fiecare ședință. Tema pe perete. Huddle-ul ținut și când lipsește oricine. Dublin citind din contracte pe 17 oct. Fluxul 3 din 16 oct, dacă acceptă propunerea.

Ce cerem de la Cristi, Vlad, Alex, Octav, Alexandra

Fiecare are o piatră sau e al doilea pe una. Cifra fiecăruia e în secțiunea Datele. Regula comună: contractul și primul demo se livrează cu agentul, singur, din template; cine se blochează spune un nume la huddle, nu „IT-ul”.

Ce cerem de la contabili (Raluca, Otilia, Cristi)

Un răspuns la orice întrebare despre date în aceeași zi, prin rotație. Bifa pe fiecare lună închisă. Numărul atingerilor umane, un rând pe zi. Refuzul de a lăsa o cifră greșită să ajungă la client, chiar dacă întârzie demo-ul.

O ultimă vorbă

Bogdan, ai scris în aprilie: „Dacă spunem că facem ceva până vineri, o facem până vineri. Dacă nu putem, sunăm joi seară, nu sâmbătă dimineață.” E cea mai bună definiție a ritmului pe care am citit-o de la un fondator. Tot ce e în acest document e

acea propoziție aplicată la 13 vineri la rând. Nu aveți nevoie de mine. Aveți nevoie să vă țineți de ce ați scris.

Anexe: șabloanele

Șase șabloane, fiecare pe o pagină sau mai puțin. Se copiază, nu se adaptează. Adaptarea e cum mor șabloanele.

A. OPSP-ul Bono pe o pagină

```
SCOP         Să ajutăm oamenii să aibă o viață mai bună.
VALORI       Îndrăgostiți de Bono · Buni cu oamenii · Lucrăm smart cu AI · De încredere · Zâm
REGULA       Nu facem mișto niciodată.
CLIENTUL     Antreprenorul mic, SRL micro, care nu vrea să înțeleagă contabilitatea.
BHAG         100.000 de firme, cel mai recomandat serviciu de conta din RO.

PROMISIUNI   1. Dacă n-am luat legătura cu tine, e în regulă.   KPI: % firme cu luna închisă
             2. Nu completezi nimic. Aprobi.                    KPI: câmpuri cerute pe lună,
             3. Un om îți răspunde în [X].                      KPI: timp până la răspuns um
PROFIT/X     Cost de operare per firmă pe lună (atingeri umane per firmă).

3 ANI        50.000 abonați · sub 1 atingere/firmă/lună · 8 fluxuri automate
1 AN         500 firme · 6 fluxuri automate · sub 3 atingeri · 3 echipe independente · nevoie
TRIMESTRU    Tema: Prima lună închisă. Cifra: firme cu luna închisă cu bifa contabilului. 4 l
PIETRE       1 Contracte (Prodi, 2 oct) · 2 Fluxuri 1+4+5 (Vlad, 23 oct) · 3 Dublin din contr
             4 Iris manual (Bogdan, 15 oct) · 5 Zece firme onboardate (Alexandra, 15 nov)
NU FACEM     onboarding automat · reprezentare ANAF · OpenBanking · plată taxe · stocuri · na
```

B. Who-What-When

```
| Cine (un nume) | Ce (un verb, un rezultat) | Până când (o dată) | Făcut |
|---|---|---|---|
| Alex | firma sintetică Micro-TVA-1 există în SAGA cu luna august închisă | 30 sep | |
```

C. Agenda huddle-ului zilnic (15 minute, 09:30)

```
Tur, sub un minut de om, în aceeași ordine în fiecare zi:
1. Ce am livrat ieri. Ce livrez azi. (o propoziție fiecare)
2. Cifra mea azi.
```

```
3. Sunt blocat de: [numele omului]. (sau „nu sunt blocat”)
Nimic nu se rezolvă în huddle. Cei doi se văd imediat după.
Vineri, în plus: sondajul celor 3 întrebări, la un om ales la întâmplare.
```

D. Agenda ședinței săptămânale (60 minute, vineri 10:00)

```
00-05  Tabloul. Doar roșu și galben. Fără explicații, doar „cine o ia”.
05-45  O singură temă mare, aleasă marți la Consiliu. Cu decizie la final: „concluzia e că f
45-55  Who-What-When: se citesc cele de săptămâna trecută, se scriu cele noi.
55-60  Start / Stop / Keep. 30 de secunde de om. Fără discuție.
După:  WWW în canal în 5 minute. (Chris)
```

E. Tabloul de joi (o pagină, produs joi 15:00)

```
PRIMA LUNĂ ÎNCHISĂ                                  săptămâna N din 13 · [data]
Firme cu luna închisă:      [n] / țintă curentă [4|10]   ■■■□□□□□□□
Atingeri umane / firmă:     [n]  (săpt. trecută [n])      ↓ verde  ↑ roșu
Contracte aprobate:         [n] / 8
Fluxuri verzi (sintetică):  [n] / 8
Întrebări date fără răspuns la finalul zilei, săpt. asta: [n]
Planuri în așteptare > 2 zile: [n]
Livrat joi la demo:  P1 [da/nu] · P2 [da/nu] · P3 [da/nu] · P4 [da/nu] · P5 [da/nu]
```

F. Poarta de 23 oct

```
| Întrebarea | Da / Nu | Dovada |
|---|---|---|
| Opt contracte aprobate de Prodi și de un contabil? | | link |
| Fluxurile 1 și 4 rulează pe firma sintetică fără atingere? | | demo din [data] |
| Dublin citește din contracte pe cele 9 pagini? | | URL |
| Avorep a închis septembrie pentru firmele interne? | | bifa contabilului |
Patru da → 15 dec. Două sau mai multe nu → 15 ian, anunțat azi, de Bogdan, tuturor.
```

Surse: documentul de viziune Bono (apr 2026), Bono Way v1 (sep 2026), transcripturile retreatului 17–18 sep 2026, planul AI Native v2 (19 sep), analizele 02–07 din folderul retreat-q3-2026, Verne Harnish, *Scaling Up* (2014) și *Mastering the Rockefeller Habits* (2002).

The Bono Way · v0.1 · 19 septembrie 2026 · pregătit de Claude pentru Bogdan; capitolele se rescriu de owner-ii lor. Sursa: repo „Bono Waiy", Markdown.