

	MAŁY WPŁYW (OPERACYJNE)	DUŻY WPŁYW (STRATEGICZNE)
LUDZIE	np. podpisanie umowy z trenerem prowadzącym szkolenie	np. zatrudnienie nowego członka zespołu
PIENIĄDZE	np. zakup drukarki	np. ustalenie nowego budżetu rocznego
TREŚĆ	np. ustalenie terminu wydarzenia	np. rozpoczęcie działalności w nowym obszarze
INNE		