



Автоматизация задач performance management с использованием программного продукта "1С:Управление по целям и КРІ"

Белов Александр, Сочи

Давайте знакомиться!



**Александр
Белов**

ТопФактор
ADVANCED PERFORMANCE SYSTEM

- Автоматизация системы целевого управления (Performance management) -10 лет
- Более 19 000 проданных лицензий 1С:Управление по целям и KPI
- Десятки проектов реорганизации систем управления и автоматизации

Задачи Performance management

Performance management (управление эффективностью)

— комплекс процессов и инструментов (не только HR):

- Декомпозиция целей (от стратегических целей компании к индивидуальным целям работников);
- Связь с функциональными планами и консолидация данных по KPI;
- Оценка персонала и управление компетенциями;
- Вознаграждение по результатам;
- Планирование мотивационных мероприятий в соответствии с результатами работы сотрудников;
- Планирование карьеры сотрудников.

HR-служба часто является инициатором внедрения

Тиражный продукт

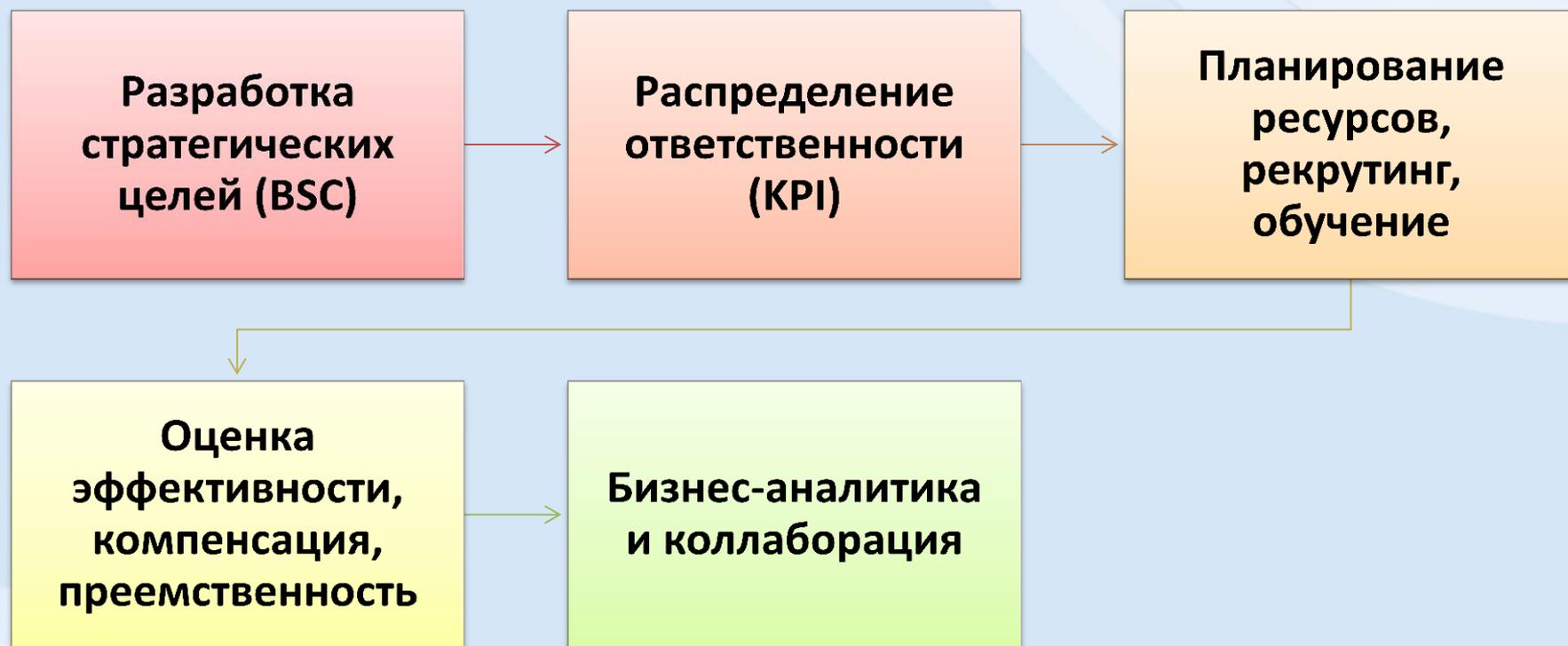


Программный продукт «1C:Управление по целям и KPI» инструмент стратегического и оперативного управления

- Продано более 19000 лицензий
- Разработан на платформе 1C:Предприятие 8
- Тиражируется фирмой «1С» как решение 1C:Совместно, сертиф. «1C:Совместимо»

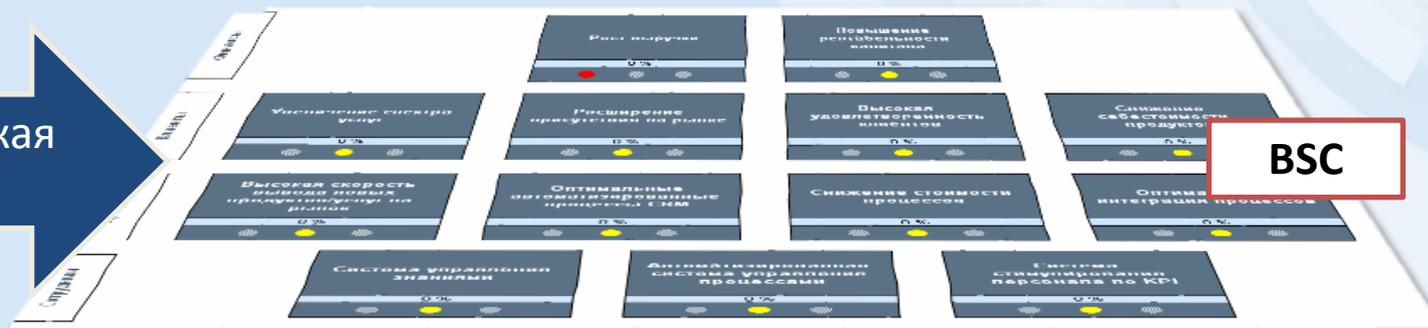
Быстрое и низкозатратное внедрение системы управления по целям связано с высокой популярностью 1C:Предприятие и легкой интеграцией с системой оперативного учета

Концепция Enterprise Performance Management



Уровни управления и виды панелей бизнес-показателей

Стратегическая панель



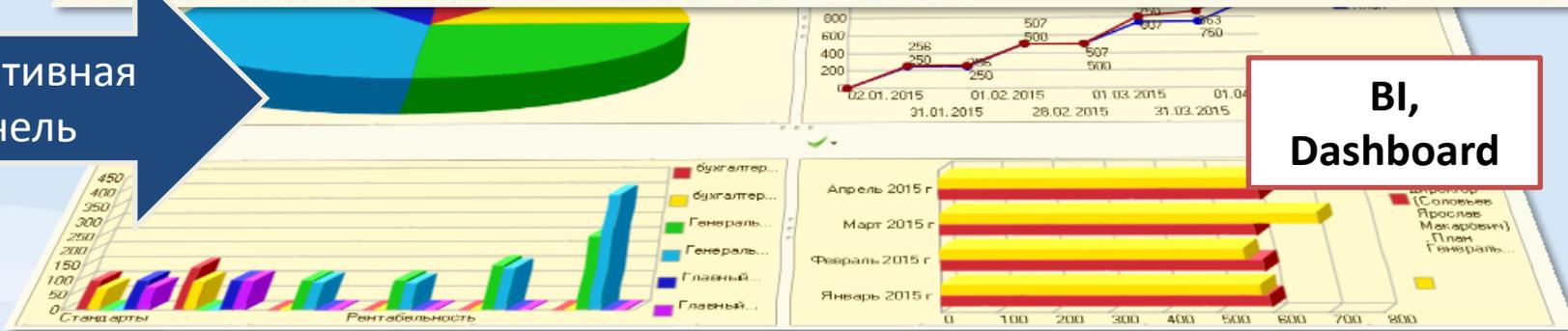
Тактическая панель

Цели	Целевой показатель	Вис	План	Факт	Прогноз	Выполнено, %	KPI	Анализ
1. Аттестация: Абсолютный прирост...	SMART-задачи	10	20	20	100	100	10	
2. Продажи клиентов:	Коммерческие расходы	25	150	143	143	104,9	25,2	
	Маржинальность - коммерческий...	10	100	93	93	93	9,3	
	Отклонение по срокам исполнен...	40	250	250	250	100	40	
3. Финансы: Продажи ПО:	Рентабельность	15	100	91	91	91	13,7	
Итого		100					95,2	

Генеральный директор

MBO, KPI

Оперативная панель



Единый регистр, хранящий информацию по показателям в разрезе аналитик

Портал сотрудника – взаимодействие с руководителями (collaboration performance) и «геймификация» (gamification) целевого управления

Рабочий стол | Портал сотрудника

Портал сотрудника

Навигатор: Июль 2014 г. | Периодичность: Месяц | Объект управления: Генеральный директор (Соловьев Ярослав Макарович)

Матрица показателей

Изменить планы | Перенести планы | ✔ ✘ Планы не утверждены

Целевой показатель	Вес	План	Факт	Прогноз	Выполнено, %	КПР	Ан
Вмененные расходы	25	250	248	248	100,8	25,2	
Коммерческие расходы	25	150	165	165	90,9	22,7	
Маржинальность - коммерческий выигрыш	25	100	158	158	158	39,5	
Рентабельность	25	100	126	126	126	31,5	
Итого	100					118,9	



Соловьев Я.М.
Генеральный директор

118,9%

Задачи на контроле

Не утвержденные | Не проверенные | Осталось дней: 0

Выполнить	Задача	Ед. изм.	Вес	Факт	Утв.	Выпол.	Пров.
31.07.2014	Подготовка отчета для стратегической сессии	ч	59	59	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Мои смарт-задачи

Не утвержденные | Не проверенные | Осталось дней: 0

Выполнить	Задача	Ед. изм.	Вес	Факт	Утв.	Выпол.	Пров.
31.07.2014	Подготовить отчет	ч	3		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31.07.2014	Провести переговоры с клиентом	ч	95	95	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
31.07.2014	Организация стратегической сессии	ч	10		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Маршруты процедуры оценки и планирования

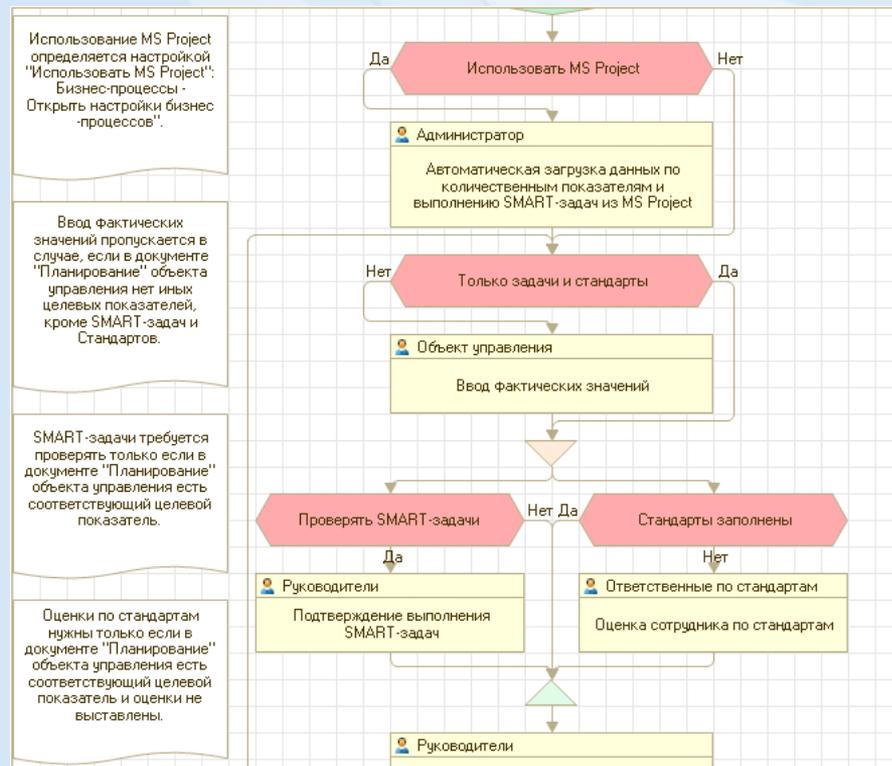
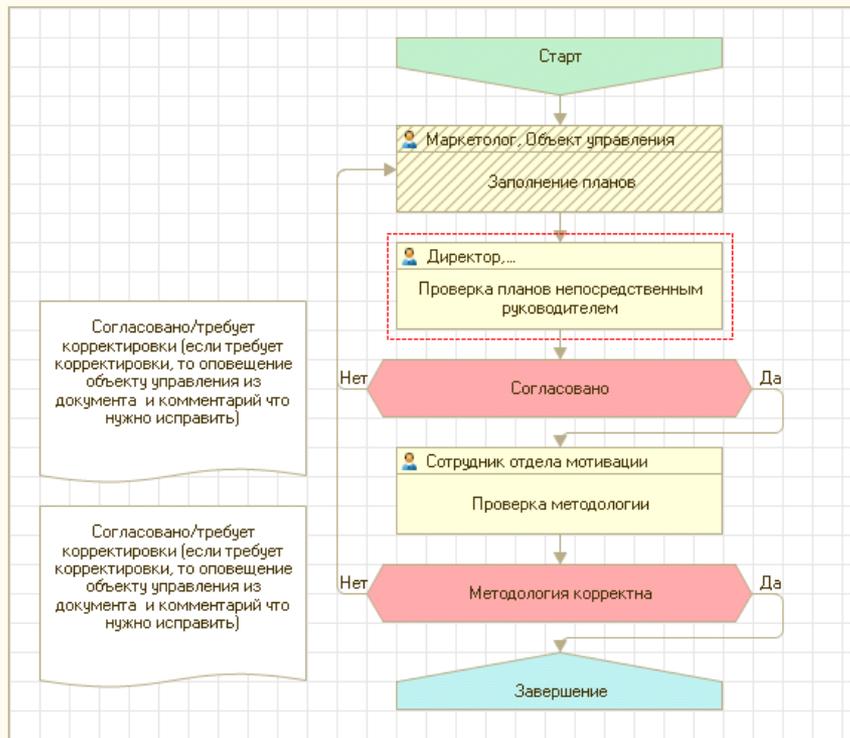
БП "Планирование" 000000049 от 01.01.2017 0:00:00

Стартовать и закрыть

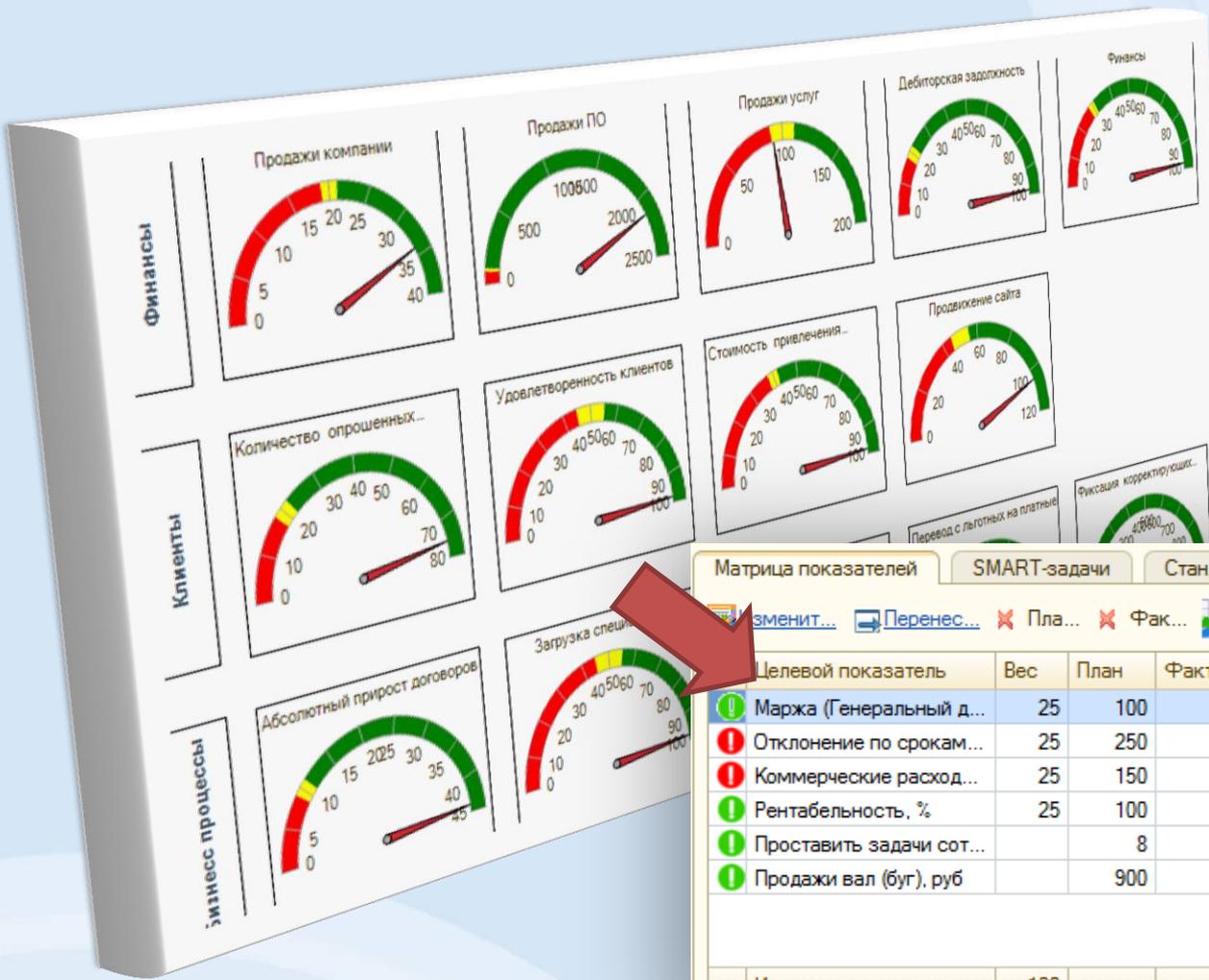


Номер: 000000049 от: 01.01.2017 0:00:00

Стартован: Завершен: Планы на Январь 2017 г. для Маркетолог (Дарма Ольга Юрьевна)



Наглядная связь с общими целями



Матрица показателей SMART-задачи Стандарты Премия

[Изменит...](#) [Перенес...](#) [Пла...](#) [Фак...](#) [Скрыть с ве...](#) [Актуально](#)

Целевой показатель	Вес	План	Факт	Выполнено, %	КПР	Анализ
🟢 Маржа (Генеральный д...	25	100	102	102	25,5	
🔴 Отклонение по срокам...	25	250	275	110	27,5	
🔴 Коммерческие расход...	25	150	156	96,2	24,1	
🟢 Рентабельность, %	25	100	114	114	28,5	
🟢 Проставить задачи сот...		8	21	262,5		
🟢 Продажи вал (буг), руб		900	755	83,9		
Итого		100			105,6	



Соловьев Я.М.
Генеральный директор

105,6%

Стратегическая карта в развороте

Стратегическая карта для: Директор (Белов Александр)

Цель, Стандарт, SMART-задача	Целевой показатель	Сотрудник	Февраль 2017 г.			Март 2017 г.			Апрель 2017 г.			
			План	Факт	Результат	План	Факт	Результат	План	Факт	Результат	
Маркетинг	Мероприятия по маркетингу	Количество участников вебинаров/семинаров	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	50			50	53	106,00	50	70	140,00
	Получение входящих лидов	Входящие запросы МВО	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	55	17	30,90	55	30	54,60	32	32	100,00
		средняя стоимость входящего запроса	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	800	1 150	69,60	800	1 093	73,20	800	1 119	71,50
	<i>Реализовать проект по продвижению видео-контента в сети, срок - 31.05.2017 (ПРОЕКТ)</i>		Директор (Белов Александр Германович)									
	Продвижение сайта	Бюджет на контекстную рекламу	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	20 000	19 563,94	102,20	20 000	22 800,28	87,70	20 000	11 471,8	174,30
		Количество переходов с контекстной рекламы в Интернет	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	1 200	2 053	171,10	1 200	2 176	181,30	1 200	1 231	102,60
		Количество просмотров сайта	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	15 000	10 477	69,90	15 000	15 184	101,20	15 000	12 497	83,30
		Количество уникальных посетителей сайта	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	6 000	4 700	78,30	6 000	2 424	40,40	6 000	4 539	75,70
	Удовлетворенность клиентов	Удовлетворенность клиентов работой ЛК	Консультант КРІ (Гречко Дарья Сергеевна)	90	95,19	95,19	90	75	75,00	90		

Количественные и качественные критерии

Стандарты
(Оценка)

KPI
(Измерение)

Задачи
(Проверка)



БОНУС

Индивидуальные цели и KPI

Генеральный директор
Соловьев Ярослав
Макарович



Сентябрь 2015 г.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ



128,1 %

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



74 700 руб.

[Детали...](#)

Наименование показателя	Вес	% выполнения
Проставить задачи сотрудникам		262,5
Продажи вал (буг)		83,9
Рентабельность	25	114
Коммерческие расходы	25	96,2
Маржа	25	102
Отклонение по срокам выполнения работ по проекту в соответствии с графиком производства работ	25	110

SMART-задачи: стратегические и оперативные

Панель SMART-задач

Навигатор Март 2015 г. Периодичность: Месяц ... Объект управления: Главный бухгалтер (Пушкарева Валентина И ...

Не утвержденные Не проверенные Просроченные Заблокированные Осталось дней:

Выполнить	Задача	Ед. изм.	Вес	Факт	Утв.	Выпол.	Пров.	Объект управления (представление)
13.03.2015	Провести мониторинг работы бухгалтерии	ч	1	1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Генеральный директор (Соловьев Ярослав Макарович)
13.03.2015	Согласование возможностей и предложений по оптимизации штата бухгалтерии	%	1	1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Главный бухгалтер (Пушкарева Валентина Ивановна)
17.03.2015	Проработать состав соц. пакета, внедрить соц. пакет	ч	2	2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Генеральный директор (Соловьев Ярослав Макарович)
31.03.2015	создать 10 видео-уроков по процессам взаимодействия ОП и МК	ч	10	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	директор по продажам (Кукушкин Петр Сергеевич)
30.12.2015	Предоставить документы в бухгалтерию	ч	10	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	менеджер по продажам (Казначеевский Владимир Сергеевич)
30.04.2015	Подготовить базу для работы пользователей	%	50		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	менеджер по работе с клиентами (Сорокина Ирина Викторовна)
31.03.2015	Обеспечить подготовку презентаций к ССП 2015	ч	10	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	менеджер по продажам (Дроздов Иван Сергеевич)
31.03.2015	Получить (вычислить) данные по объём закупок через других участников рынка	%	10	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
31.03.2015	Описание схемы сопровождения поставки товара из Германии с юр. Т.з, стоимость, оценка	ч	10	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Делегирование задачи

SMART-Задачи – это действия, которые ведут к достижению КРІ. Это мероприятия, инициативы поручения, этапы проектов, вехи.

Регулярная оценка персонала. 360 градусов

Оценки объекта управления

Июль 2015 г. Периодичность: Месяц

Стандарт	Вес	Оцен...	КПР
Предоставление отчетов в Директорат	30	100	30
Выполнение плана по переоборудованию площадей	20	120	24
Соблюдение правил внутреннего документооборота	30	50	15
Соблюдение правил по взаимодействию с внутренними службами	20	120	24
	100		93

Ответственный Оценка



Вес оценки, % - 100

выше ожидаемого

[Просмотр оценок вложенных периодов](#)

Комментарий: <...>

- Оценки от коллег и руководителя;
- Выполнение правил и стандартов
- Оценка профессиональных компетенций
- Получение обратной связи

Процедура регулярных оценок

Кого? На основе чего?

Кто?

Как?

Почему?



N	Физическое лицо	Стандарт	Ответственный	Оценка	Комментарий	Дата
1	Пшеницына Инна Владимиро...	Своевременность выплаты зарплаты	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
2	Пшеницына Инна Владимиро...	Оценка руководителем	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
3	Пшеницына Инна Владимиро...	Юридическое сопровождение	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
4	Зюбина Екатерина Евгеньевна	Клиентоориентированность	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
5	Зюбина Екатерина Евгеньевна	Соблюдение корпоративных стандартов	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
6	Зюбина Екатерина Евгеньевна	Регламент организации тренинга	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
7	Дарма Ольга Юрьевна	Оценка руководителем	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
8	Дарма Ольга Юрьевна	Публикации в социальных сетях	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
9	Дарма Ольга Юрьевна	Публикации новостей на сайтах	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
10	Дарма Ольга Юрьевна	Качество оформления рекламы	Директор	Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому	просьба заняться документами СМК - насущная ...	01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Ниже ожидаемого	Затянули со взаимодействием с 1С, просьба уск...	01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому	Нужно в ноябре "подтянуть интерфейс"	01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...
				Соответствует ожидаемому	Обязательно узнавать о заключении договора И...	01.10.20...
				Соответствует ожидаемому		01.10.20...

Оценки по стандартам для сотрудника: Директор по персоналу (Быстрова Светлана Олеговна)

Критерий	выдающее ся поведение	1	2	3	4
Заккрытие вакансий	0 %	0 %	33,33 %	0 %	0 %
Ведение отчетности	0 %	0 %	33,33 %	0 %	0 %
Контроль работы сотрудников	0 %	0 %	33,33 %	0 %	0 %

Вознаграждение по результатам

Ведомость начислений сотрудников: Форма отчета

Начало: 01.07.20 Конец: 31.07.20 Объекты управления: Бухгалтер; Главный бухгалтер; Менеджер по продажам

Сотрудник	Премия по итогам	Итого
	Сумма	Сумма
бухгалтер (Глухова Анастасия Сергеевна)	29 100,00	29 100,00
Генеральный директор (Соловьев Ярослав Макарович)	103 600,00	103 600,00
Главный бухгалтер (Пушкарева Валентина Ивановна)	50 050,00	50 050,00
директор по продажам (Иванов Александр)	42 432,00	42 432,00
	38 395,00	38 395,00
	25 050,00	25 050,00
	288 627,00	288 627,00

Начисление	Представление	Формула	Сумма
Все начисления			
Премия по итогам			
Итоговый КТР	[Итоговый КТР]	[ПР:Итоговый КТР]*[ПР:Фикс Сумма]/100	103 600,00
Фикс Сумма	[Фикс Сумма]		103 600,00
			100 000,00



- Интерактивная настройка начислений через формулы
- Прозрачный расчет бонуса для сотрудника.
- Интеграция с 1С:ЗУП

Комплект отчетности по итогам Performance review

SMART-задачи

Январь 2017 г.



Всего **22**

Учт

№	SMART-задача / Критерий выполнения	Состояние
1	Алабуга. Отложенная премия. Разобраться в порядке работы со SMART-задачами и отложенной премией при наличии у делигированной SMART-задачи Вызова.	пров. 100

Отчет

2 Алабуга. Оценка нового ТЗ.

Стандарты

Январь

Результат **100 %**

Выстав

Клиентоориентированность

Проявление лояльности к клиентам компании

Оценка	Ответственный
Соответствует ожидаемому	Белов Александр Германович

Корректное сохранение информации в CRM-системе

- Не заносить в CRM-систему Событий-недозвонов, т.е.
- Получить на первом этапе от клиента следующую информацию:
 - отрасль компании (в карточке клиента)
 - Какие есть задачи у клиента (оптимизация деятельности)
 - в каком регионе находится клиент (в карточке клиента)
 - количество работающих сотрудников \ количество для
 - должность сотрудника, который обращается в компанию (руководителя)
 - по какой обратился рекламе (какой был запрос)

Оценка	Ответственный
--------	---------------



Соловьев Ярослав Макарович

Генеральный директор

Дата рождения:

Дата назначения: 27 мая 2014 г.

Пол: Мужской

Подразделение:

ИНН:

Филиал: Волгоградский

Табельный номер:

Руководитель:

Карьера сотрудника



Дата приема в организацию: 27 мая 2014 г.

Принят	Уволен	Должность	Подразделение	Руководитель
27.05.2014	по н/в	Генеральный директор		

Отработано всего: 1 год, 7 месяцев, 4 дня

Матрица показателей



КПР 93,9%

Плановые значения:
Фактические значения:

утверждены
не утверждены

Целевой показатель	Вес	План	Факт	Вып.,%	Комментарий
Выручка по корпоративным клиентам	20	250	245	98	
Продажи вал	10	100	117	117	
Количество новых клиентов	10	100	99	99	
Рентабельность	15	100	109	109	
Коммерческие расходы	25	150	149	99,3	

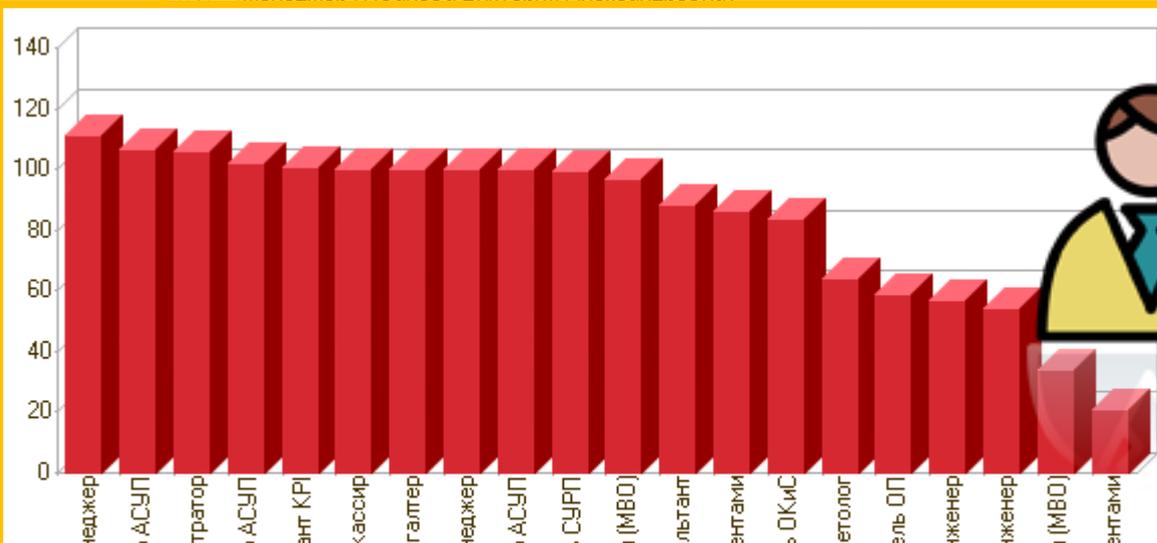
Формирование рейтингов для выявления HiPo-сотрудников

Рейтинг сотрудников



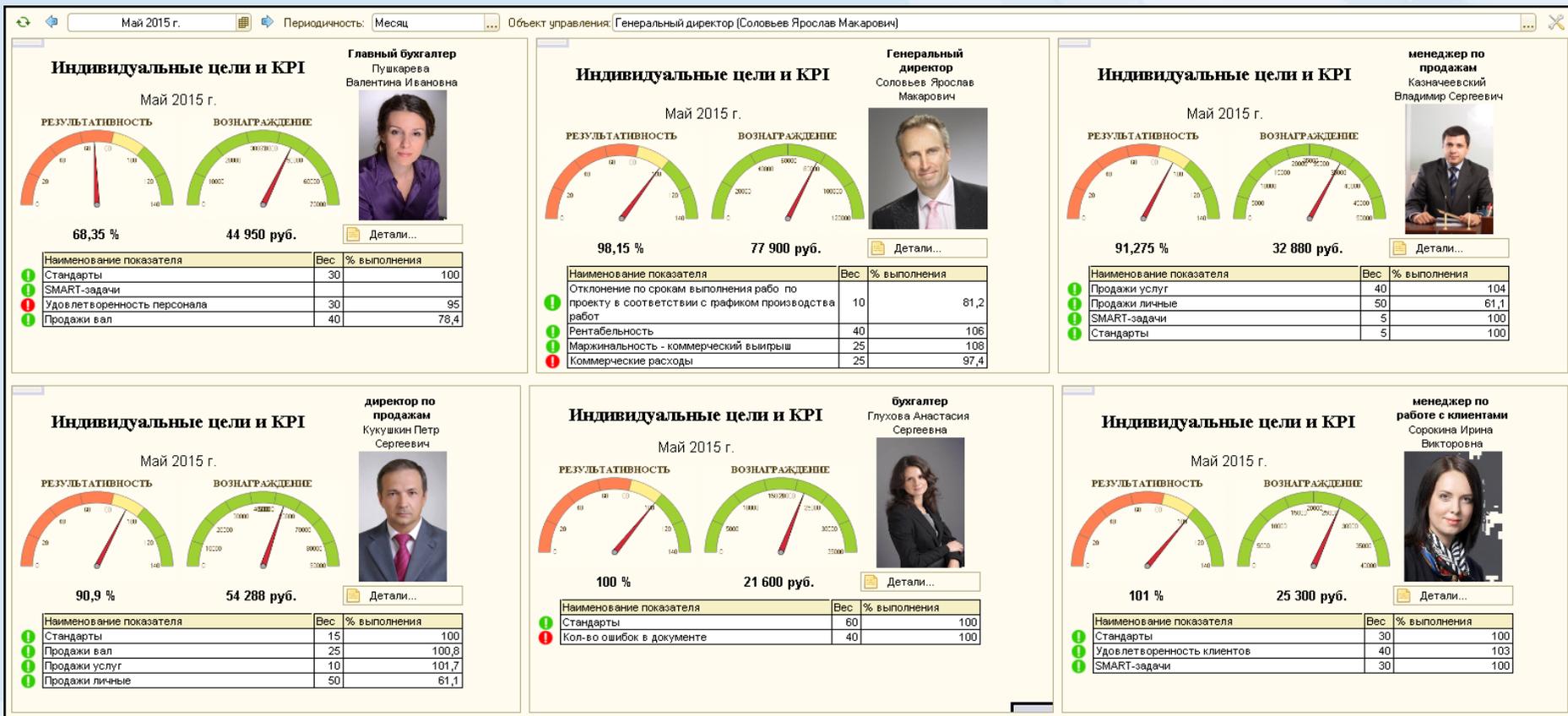
Структурное подразделение	КПД
Целевой показатель	
Ед. изм.	План
Вес	Факт

Отдел внедрения(Калуженин Владимир Александрович)	126,88
Офис-менеджер(Филиппова Алина Федоровна)	120
Менеджер (Иванова Виктория Александровна)	112,33



Определение высокоэффективных сотрудников и тех, кого целесообразно включать в кадровый резерв

Результаты работы команды за период



Отчет по реализации плана развития компетенций

№	Этап			SMART-задача	Дата	Выполнить до	Дней до выполнения	Статус				Итого		
	Этап	Начало этапа	Конец этапа					У	В	П	Просрочено	План	Факт	
№	Объект Управления	Физическое лицо		Наименование задачи										
	Должность													
1													24,00	16,00
1	Инженер АСУП	Левшин Андрей Андреевич		Прорешать не менее 5 задач из разных разделов и передать на проверку преподавателю	06.02.2017	28.02.2017	(2)	✓	✓	✗	✗		11,00	11,00
2	Инженер АСУП	Хамдард Анна Владимировна		Прорешать не менее 5 задач по специалисту из разных блоков	07.02.2017	28.02.2017	(2)	✓	✗	✗	✓		4,00	
3	Менеджер по работе с клиентами (МВО)	Крупенина Татьяна Ивановна		Сдать экзамен на знание программных продуктов для работы (CRM, KPI, Документооборот, почта) - по видео инструкции	10.02.2017	28.02.2017	(2)	✓	✓	✓	✗		5,00	5,00
4	Менеджер по работе с клиентами (МВО)	Крупенина Татьяна Ивановна		Начать подготовку по системе менеджмента качества - срок сдачи экзамена - середина марта	10.02.2017	28.02.2017	(2)	✓	✗	✗	✓		4,00	
Итого												24,00	16,00	

Информация может быть доступна в разрезе периодов, дивизионов, команд

Аналитический отчет по проектам и группам задач

№	ОбъектУправления				Клиенты. Без оплаты		Клиенты. Оплачиваемые часы		Стратегические задачи		Итого		
	Должность	Физическое лицо			План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	
№	Проект				категории SMART-задач и их трудоемкость								
1	Директор	Капитанец Ольга Александровна							2,00	2,00	2,00	2,00	
2	Инженер АСУП						186,63	168,60			186,63	168,60	
3	Инженер АСУП	Бакумцев Илья Александрович			6,00	6,00	142,35	142,35			148,35	148,35	
4	Инженер АСУП	Хамдард Анна Владимировна					324,75	324,75			324,75	324,75	
1	Алабуга	проекты	Этап3	01.03.2016	17.03.2016			41,50	41,50			41,50	41,50
2	Биокад		Сопровождение	01.05.2016	24.05.2016			11,75	11,75			11,75	11,75
3	Проект Галс		Третий этап (опытная эксплуатация)	30.06.2016	30.12.2016			256,50	256,50			256,50	256,50
4	Риттал		Объединение с конфигурацией	01.09.2016	30.09.2016			15,00	15,00			15,00	15,00
5	Инженер АСУП	Долбин Алексей Витальевич					153,30	153,30			153,30	153,30	
6	Инженер АСУП	Левшин Андрей Андреевич			20,50	20,50					20,50	20,50	
7	Руководитель ОКИС	Фролова Ольга Александровна							16,00	12,00	46,00	38,00	
1	Стратегическая сессия (Франчайзинг)	Подэтап1		11.05.2016	12.05.2016			1,00		1,00			
2	Стратегическая сессия (Франчайзинг)	Подэтап2		11.05.2016	12.05.2016						5,00	1,00	
3	Стратегическая сессия (Франчайзинг)	Подэтап2		11.05.2016	12.05.2016			1,00	1,00	1,00	1,00		
4	Стратегическая сессия (Франчайзинг)	Подэтап4		11.05.2016	12.05.2016			5,00	5,00	5,00	5,00		
5	Стратегическая сессия (Франчайзинг)	Подэтап4		11.05.2016	12.05.2016			1,00	1,00	1,00	1,00		

На основе отчета возможно определить затраты трудовых ресурсов на проектах, получить представление о характере решаемых задач (по группам задач - аналитикам)

Аналитические отчеты по целевым показателям

Целевой показатель	Ноябрь 2015 г.			Декабрь 2015 г.			Январь 2016 г.			
	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	
Маржинальная прибыль	2 500,00	2 470,00	394,00	2 500,00	1 930,00	291,00	2 500,00	2 488,00	397,70	
Оборот	3 250,00	3 210,00	393,60	3 250,00	2 400,00	292,00	3 250,00	3 223,00	395,80	
Чистая прибыль	340,00	318,00	368,10	340,00	315,00	369,10	340,00	328,00	383,30	
Итого	6 090,00	5 998,00	1 155,70	6 090,00	4 645,00	952,10	6 090,00	6 039,00	1 176,80	
Функция	Ноябрь 2015 г.			Декабрь 2015 г.			Январь 2016 г.			
Целевой показатель	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	План	Факт		
Категории	Продукт									
Волгоградская область	Структура компании									
Маркетинг	Целевой показатель			Ноябрь 2015 г.			Декабрь 2015 г.			Январь 2016 г.
Маржинальная прибыль	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	
Заказы	менеджер (Белов Виктор Викторович)									
Посещения	1 000,00	1 000,00	100,00	1 000,00	950,00	95,00	1 000,00		1 000,00	
Оборот	менеджер (Чернов Павел Иванович)									
Заказы	1 250,00	1 250,00	100,00	1 250,00	1 150,00	92,00	1 250,00		1 250,00	
Посещения	менеджер (Асташев Игорь Иванович)									
Оборот	140,00	140,00	100,00	140,00	130,00	92,90	140,00		140,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Заказы	1 310,00	1 308,00	296,70	1 310,00	50,00	83,30	1 310,00		1 310,00	
Посещения	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	500,00	500,00	100,00	500,00			500,00		500,00	
Чистая прибыль	менеджер (Асташев Игорь Иванович)									
Заказы	750,00	750,00	100,00	750,00			750,00		750,00	
Посещения	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	60,00	58,00	96,70	60,00	50,00	83,30	60,00		60,00	
Чистая прибыль	менеджер (Асташев Игорь Иванович)									
Оборот	1 195,00	1 130,00	275,70	1 195,00	1 190,00	292,90	1 195,00		1 195,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	500,00	470,00	94,00	500,00	500,00	100,00	500,00		500,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	625,00	600,00	96,00	625,00	625,00	100,00	625,00		625,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	70,00	60,00	85,70	70,00	70,00	100,00	70,00		70,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	1 195,00	1 170,00	283,30	1 195,00	1 175,00	296,00	1 195,00		1 195,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	500,00	500,00	100,00	500,00	480,00	96,00	500,00		500,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	625,00	610,00	97,60	625,00	625,00	100,00	625,00		625,00	
Чистая прибыль	менеджер (Черников Павел Игоревич)									
Оборот	70,00	60,00	85,70	70,00	70,00	100,00	70,00		70,00	
Итого	6 090,00	5 998,00	1 155,70	6 090,00	4 645,00	952,10	6 090,00		6 090,00	

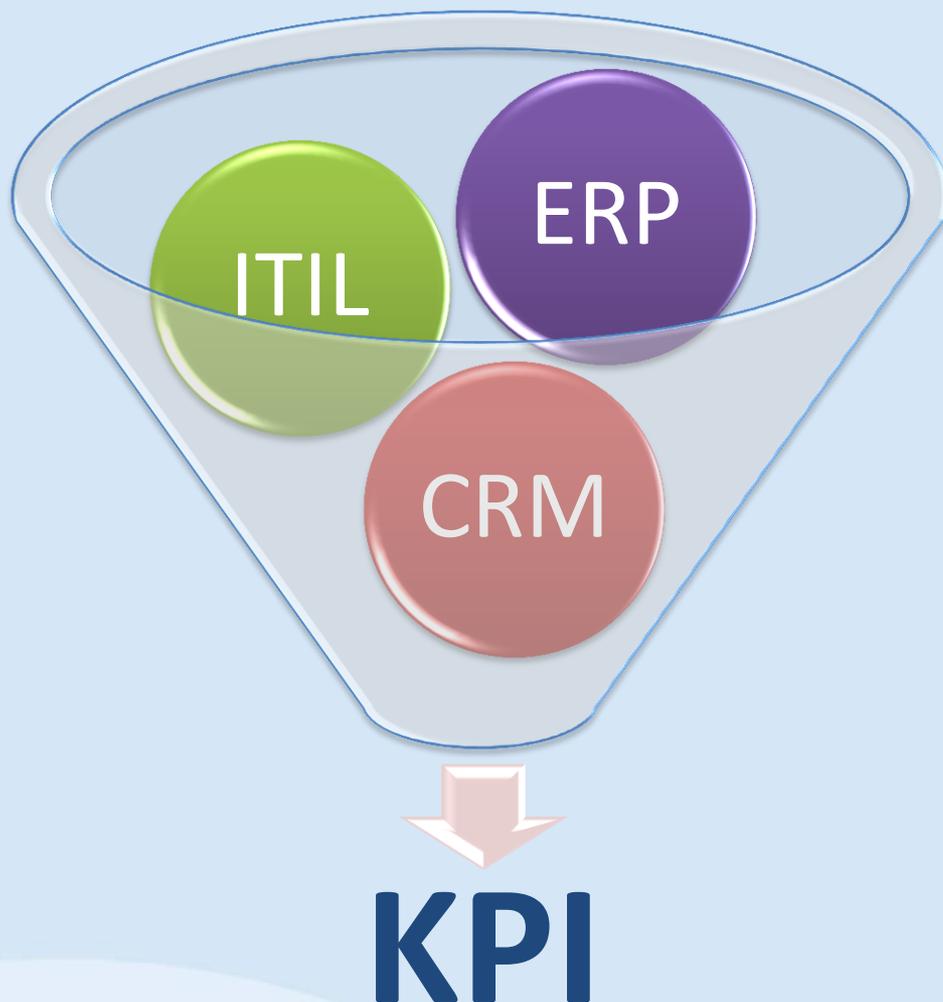


Создание решения по управлению эффективностью бизнеса (ERP, CRM)

Интеграция с ERP-системами

Автоматизированные инструменты управления - источники для КРІ



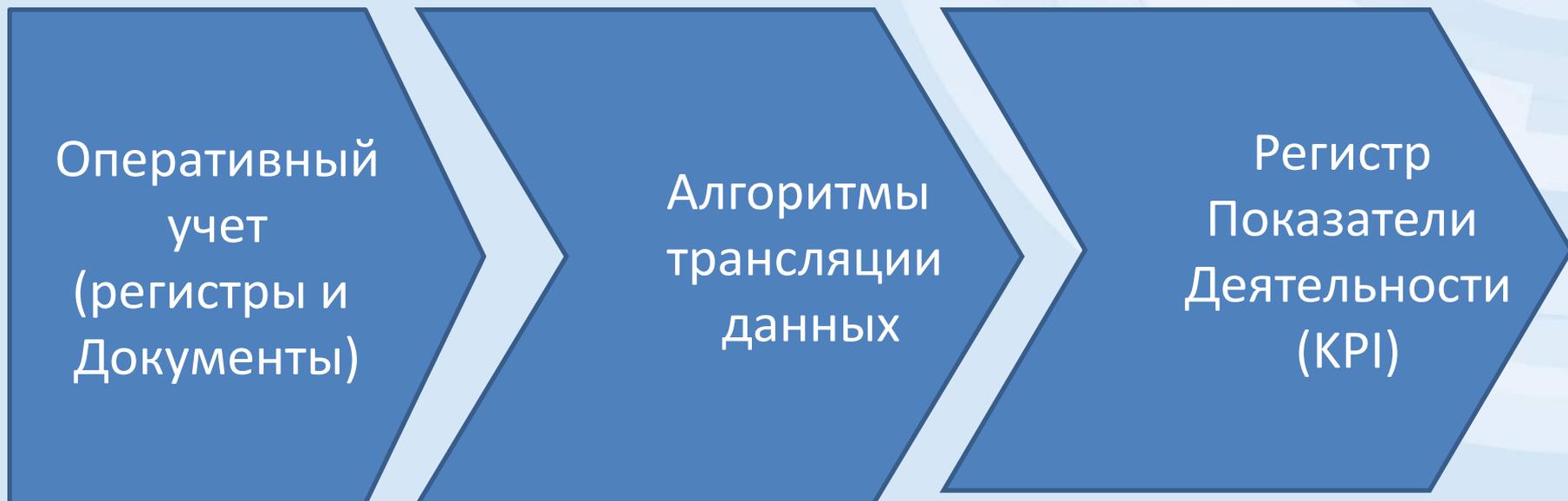


- Совместимо с 1С:ERP 2.0, 1С:CRM 2.0
- Используются модули БСП
- Возможна интеграция с любой базой на платформе 1С:Предприятие 8
- Планируется к реализации набор «шаблонных KPI» с выгрузкой из ITIL, ERP, CRM, PM и др.

Сбор показателей из учетных систем



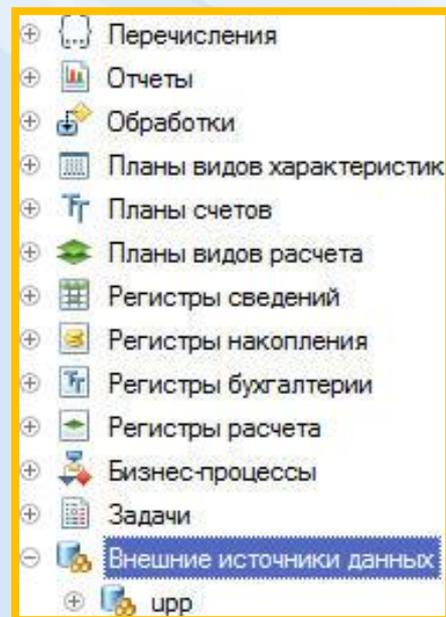
Трансляция факта из систем оперативного учета



Управление торговлей, Бухгалтерия, УПП,
любая конфигурация на Платформе
1С:Предприятие 8.2

Подключение внешних источников данных (External Data Source)

- Позволяют работать с внешними базами данных, не основанными на 1С:Предприятии;
- Внешний источник может получать данные из **ODBC-источников из СУБД Microsoft SQL Server, IBM DB2, PostgreSQL, Oracle Database, Microsoft Access, Excel, dBase, Paradox, Visual FoxPro;**
- Подключить многомерные источники данных:
 - Microsoft Analysis Services;
 - Oracle Essbase;
 - IBM InfoSphere Warehouse.
- Использовать для получения данных из:
 - Базы данных ERP (SAP, Oracle, Парус, Галактика);
 - Интернет-магазина (MySQL/MS SQL);
 - Загрузка данных из Excel;
 - Аналитика сайта (Яндекс.Метрика, Google Analytics).
- Настройка делается для каждой базы отдельно.



Элементы ЕРМ-системы (управление эффективностью бизнеса)

АНАЛИЗ
(BI)

Стратегия
(BSC)

Декомпозиция
целей

ФУНКЦ.
ПЛАН

КОНСО-
ЛИДА-
ЦИЯ КPI

ЗАДАЧИ И
ПРОЕКТЫ

ОЦЕНКИ
(360°)

BONUS
(премия)

Мони-
торинг

КОММУ-
НИКАЦИИ

PERFOR-
MANCE
REVIEW

УПРАВЛЕ-
НИЕ
КАРЬЕРОЙ

Преимущества ПП «Управление по целям и KPI»

- Новый класс систем - EPM (Управление эффективностью бизнеса);
- Программа-конструктор, позволяет моделировать систему оценки и KPI без участия программиста;
- Реализован опыт консультантов, методология подтверждена успешным использованием на сотнях компаний России, СНГ;
- Система постоянно развивается: реализовано более 5000 пожеланий пользователей;
- Платформа 1С:Предприятие 8 – наиболее современный инструмент для проектирования систем управления бизнесом;
- Автоматизированный обмен данными с другими системами;



Проект внедрения целевого управления

Опыт участия партнеров в проектах внедрения

Консалтинговый цикл

УЧЕБНЫЙ КУРС

ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ:
ПРИМЕНЕНИЕ КРІ, BSC
ОПЛАТА ПО РЕЗУЛЬТАТУ

Видео-методика
(методология)



Автоматизация
сбора данных,
оплата по КРІ



Рабочие сессии



Разработка
регламента

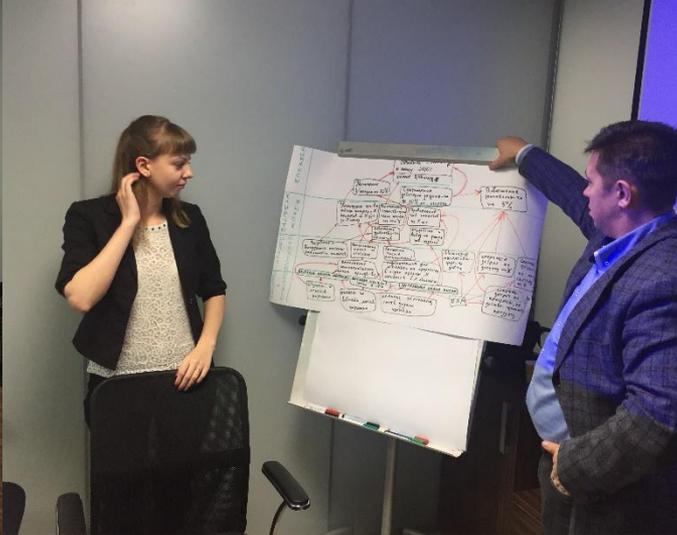


Кураторство
проекта



Настройка модели

topfactor.pro



Факторы успеха проекта*

1. Активное участие топ-менеджера или собственника;
2. Наличие менеджера проекта, который 60-80% времени занят этим проектом;
3. Обучение методологии руководителей;
4. Качественные данные по KPI;

* На основе анализа проектов за 6 лет

Спасибо за внимание!

Телефон + 7(495) 508-56-27

Онлайн-консультант

<http://topfactor.pro/>
belov@topfactor.pro