



КРІ-управление в ритейле: торговля и сетевой общепит

1С:Управление по целям и КРІ, редакция 2.0
Белов Александр, Москва

Давайте знакомиться!



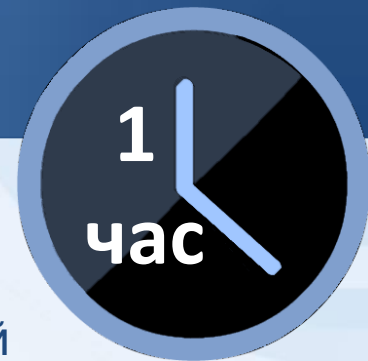
**Александр
Белов**

- Автор десятков публикаций на тему ЦУ, соавтор книги «1С-Консалтинг. Практика управления»
- Являюсь учредителем компании ТопФактор. Специализируемся на автоматизации HR-задач;
- На моем счету несколько десятков реализованных проектов реорганизации системы управления и автоматизации

Волгасофт и Топфактор:

- Несколько сотен проектов внедрения и автоматизации KPI-Управления
- Более 30 000 лицензий 1С:Управление по целям и KPI продано
- Несколько десятков опубликованных кейсов на сайте topfactor.pro

План мероприятия



- Пять причин низкой результативности сотрудников в ритейле и как с ними бороться;
- Контроль бизнеса в реальном времени: монитор показателей работы сети, стандартов работы торговых точек и персонала;
- Робот-управляющий: расчет прогноза выполнения плана, рассылка уведомлений по исполнению показателей;
- Управление персоналом с помощью KPI: количественные и качественные показатели.
- Геймификация достижения целей, система вознаграждения.
- Рост выручки торговой сети на 15%: обзор инструментов, которые работают на результативность
- Мобильное приложение для сотрудников и аудиторов;
- Автоматизация KPI-управления. Варианты загрузки данных по показателям из торговых систем;
- Факторы, способствующие успешному внедрению системы целевого управления.

Текучесть кадров в розничной торговле

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ, %

Источник: Antal Russia

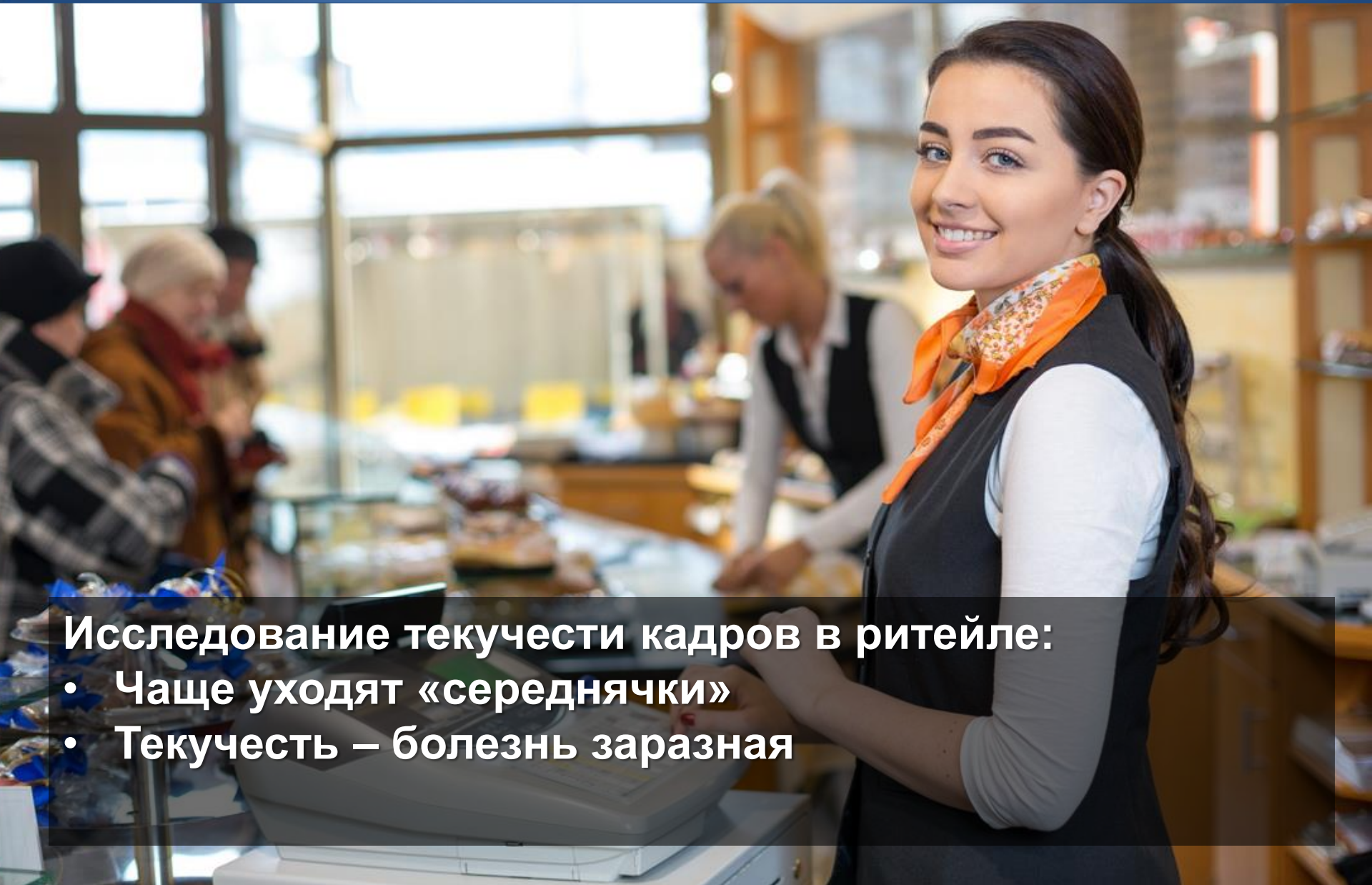


Причины текучести персонала

- Ошибки подбора (нет «профиля должности»);
- Плохая адаптация;
- Неудовлетворенность оплатой (уровень, справедливость);
- Неудовлетворенность условиями труда и графиком;
- Конфликты с руководством;
- Эмоциональная обстановка в коллективе;



Ключевой фактор текучести персонала



Исследование текучести кадров в ритейле:

- Чаще уходят «середнячки»
- Текучесть – болезнь заразная



Система управления персоналом и вознаграждение в ритейле

Справедливая и прозрачная система оплаты труда

Тиражный продукт

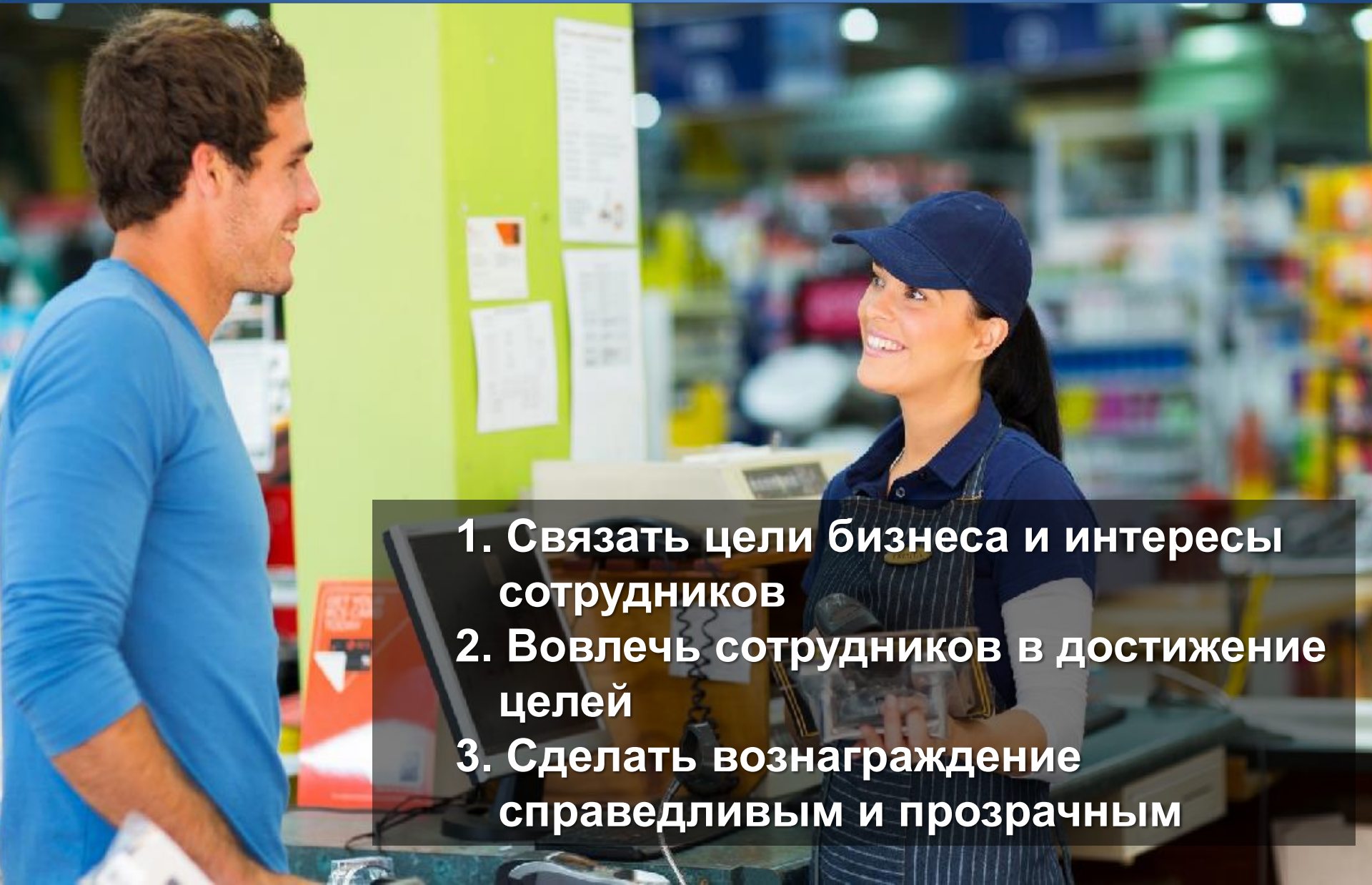


Быстрое и низкозатратное внедрение системы управления по целям связано с высокой популярностью 1С:Предприятие и легкой интеграцией с системой оперативного учета

Программный продукт «1С:Управление по целям и KPI» инструмент управления эффективностью персонала и бизнеса

- Продано более 30000 лицензий
- Разработан на платформе 1С:Предприятие 8
- Тиражируется фирмой «1С» как решение 1С:Совместно, сертиф. «1С:Совместимо»

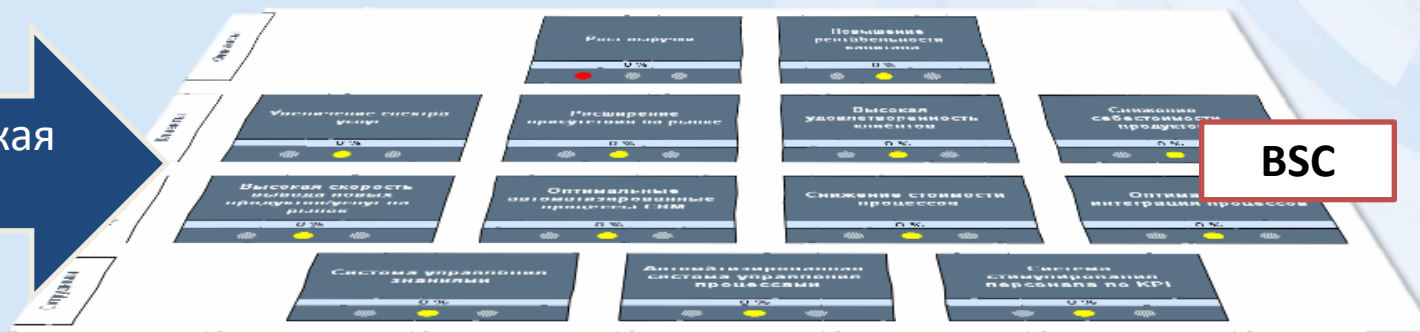
Все начинается от целей



1. Связать цели бизнеса и интересы сотрудников
2. Вовлечь сотрудников в достижение целей
3. Сделать вознаграждение справедливым и прозрачным

Уровни управления и панели бизнес-показателей

Стратегическая панель



BSC

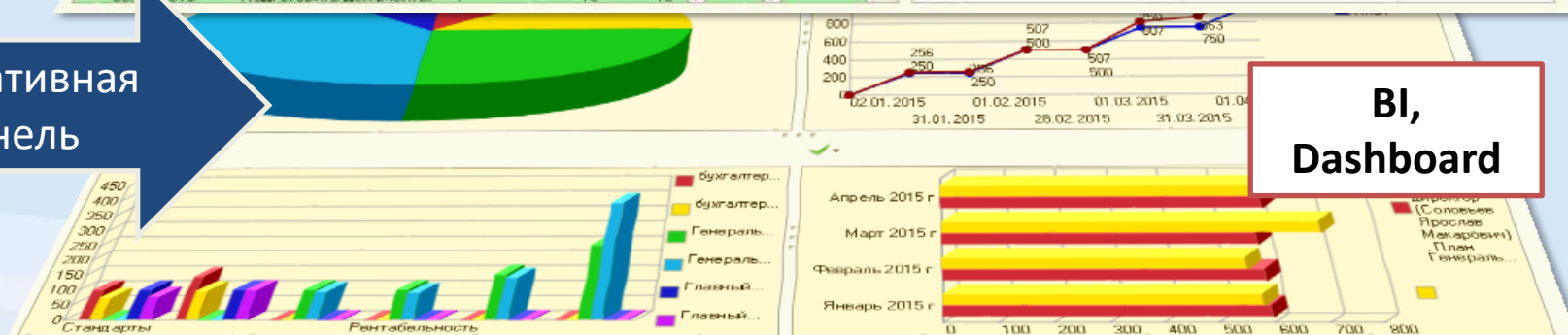
Тактическая панель

Цели	Целевой показатель	Вис	План	Факт	Прогноз	Выполнен, %	KPI	Анализ
1. Аттестация: Абсолютный прирост...	SMART-задачи	10	20	20	100	100	10	
2. Продажи компаний:	Коммерческие расходы	25	150	143	143	104,9	25,2	
	Маржинальность - коммерческий...	10	100	93	93	93	9,3	
	Отклонение по срокам выполнен...	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

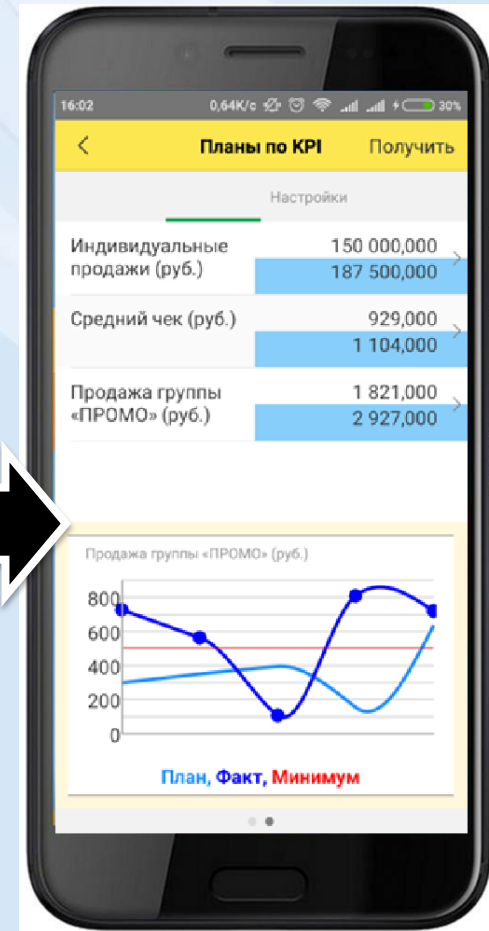
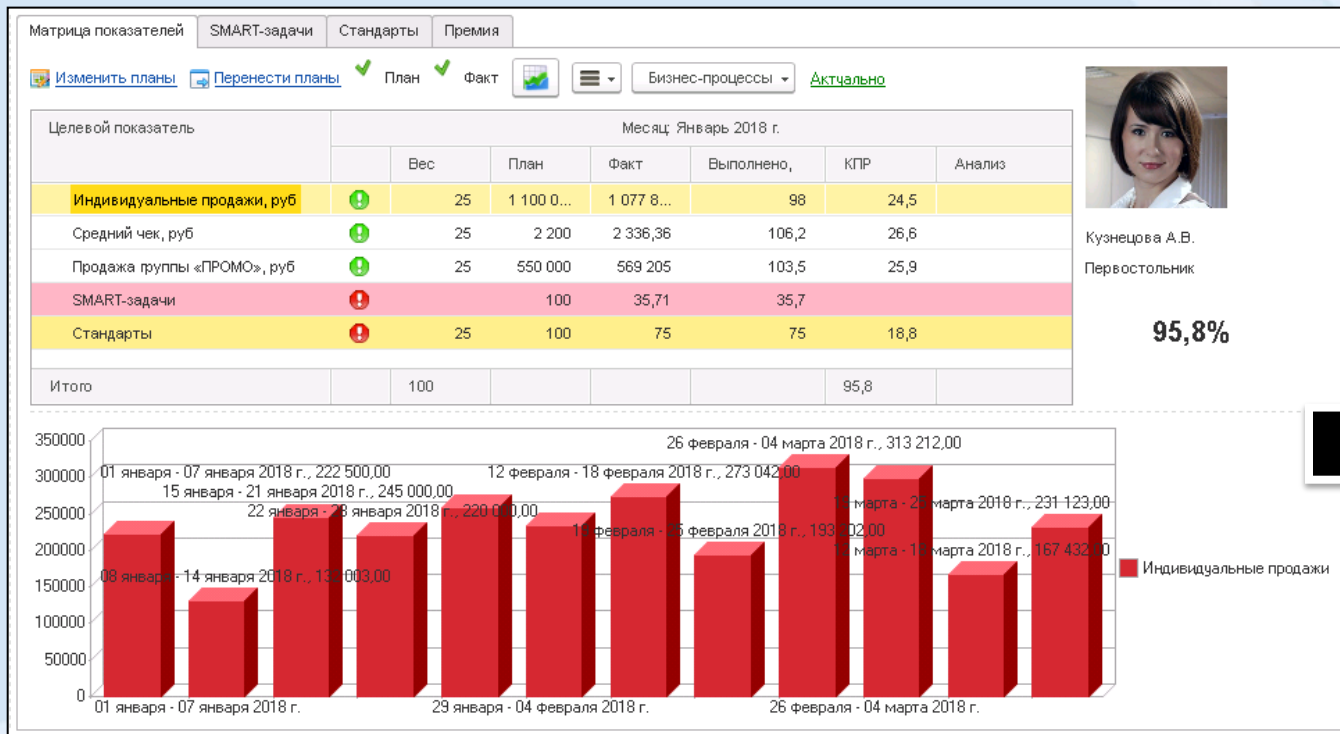
Оперативная панель



BI,
Dashboard

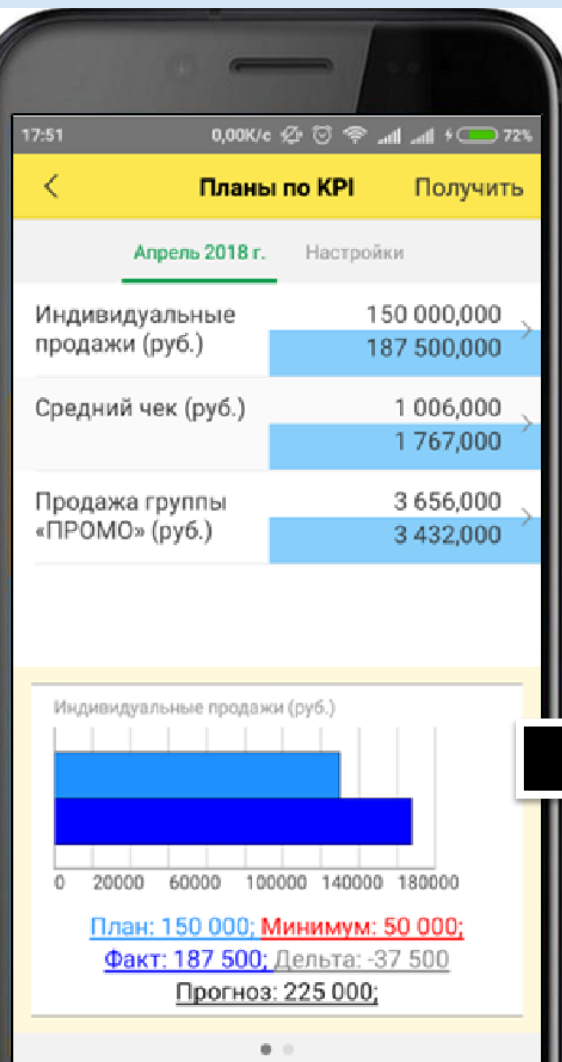
Единый регистр, хранящий информацию по показателям в разрезе аналитик

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



Ловушка №1 «Процент от продаж»

1. Без планов нет управления сотрудниками
2. Определять нужно не только ожидаемый результат, но и способ его достижения (поощряемое поведение)



13:18 0,00K/c 84%

Моя премия Получить

Апрель 2018 г.

Вид расчета	Расчет
Премия за выручку	26 133,33
Премия за средний чек	8 000,00
премия за продажу ПРОМО-товаров	3 200,00

$$\frac{[ЦП:Выручка]}{[ЦП:Выручка_01]} * [ЦП:Выручка] * 0,02$$

Структура компании Абросимов Михаил Сергеев...

Периодичность планирования Месяц

Количественные и качественные критерии

Стан-
дарты
(Оценка)

KPI
(Измере-
ние)

Задачи
(Проверка)



БОНУС

Индивидуальные цели и KPI

Январь 2018 г.

Первостольник
Малева Елена
Николаевна



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ



77,3 %

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



29 014,5 руб.

Детали...

Наименование показателя	Вес	% выполнения
SMART-задачи		
Стандарты	25	25
Индивидуальные продажи	25	89,5
Средний чек	25	95
Продажа группы «ПРОМО»	25	99

Матрица результативности продавца

Отчетный период
Январь 2018 г.

Структурное подразделение
ТЦ «Орджоникидзе»

ФИО сотрудника
Заблотский Д.М.

Грейд

Матрица результативности

Показатель	Единица измерения	Вес	Целевое значение			Фактическое достижение показателей			КПР
			Нижняя граница	План	Верхняя граница	Факт	Процент выполнения	Результат	
Средний чек	руб	10%	1 000	1 500	1 700	956	63,7%	-	6,4%
Объем продаж промо группы товаров	руб	15%	30 000	40 000	50 000	54 320	135,8%	-	20,4%
Выручка	руб	40%	300 000	445 000	545 000	353 302	79,4%	-	31,8%
Стандарты		30%	100	100	100	102	102%	-	30,6%
SMART-задачи		5%	-	100	-	100	100%	-	5%
		100%							94,2%

Задачи на месяц

Группа задач	Единица измерения	План	Факт	Выполнение	Статус	Начало выполнения	Срок выполнения	Комментарий к задаче
Пройти курс по работе с возражениями и сдать экзамен	час	16	16	100	Проверено	31.01.18	31.01.18	

Стандарты

Группа стандарта	Вес стандарта	Ответственный	Вес ответственного	Оценка ответственного	Комментарий к стандарту
Стандарт					
Раскладка товаров	20	Аудитор (Зоткина Марина Георгиевна)	100	ниже ожидаемого	Отсутствие ценников у части товаров
Исполнения стандартов сервиса	60	Аудитор (Зоткина Марина Георгиевна)	100	выше ожидаемого	Работа по скрипту во время проверки
Соблюдение трудовой дисциплины	20	Заведующая магазином (Пермякова Е.В.)	100	соответствует ожидаемому	

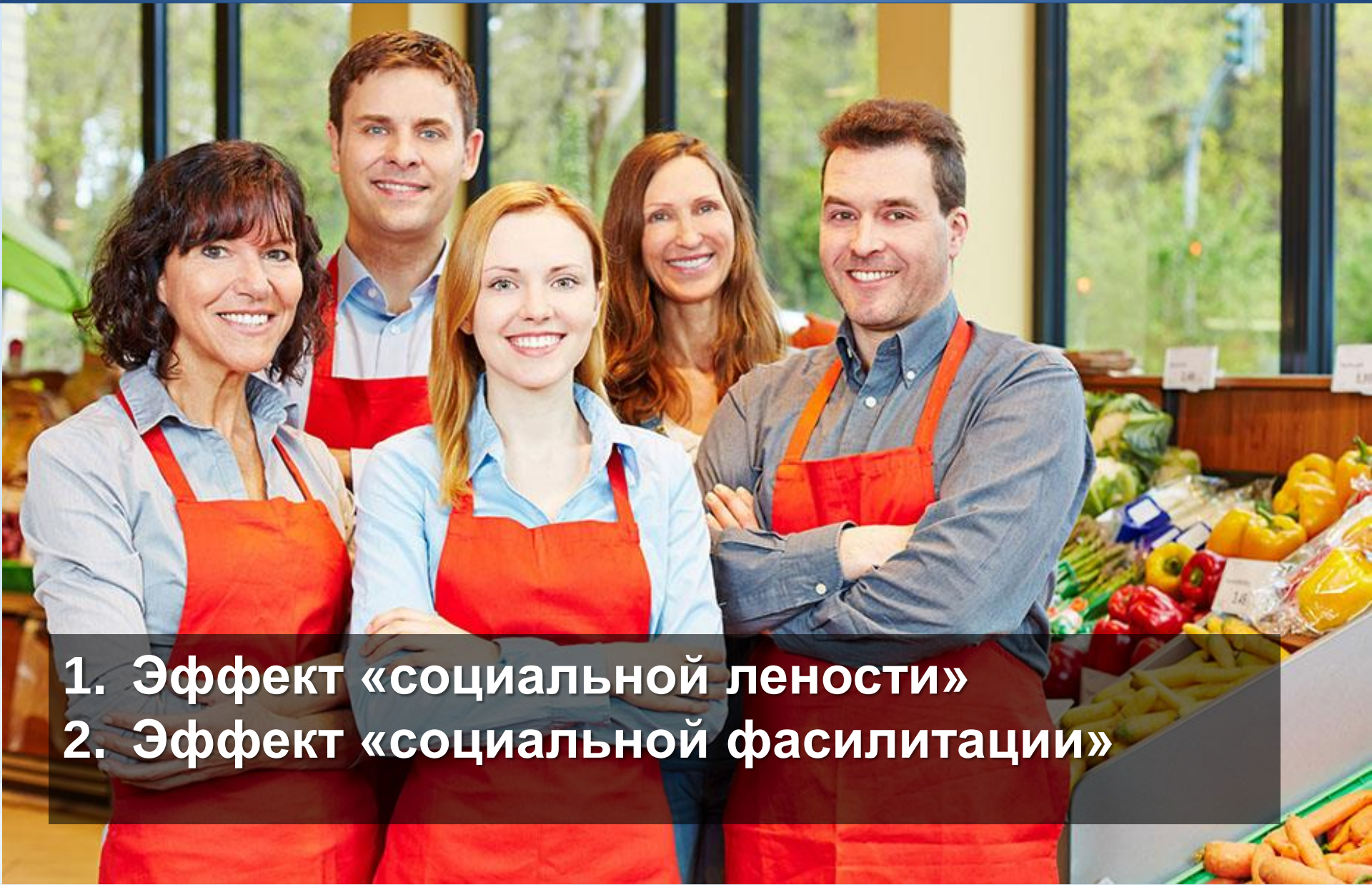
Пермякова Е.В.:

Подпись Руководителя

Заблотский Д.М.:

Подпись сотрудника

Ловушка №2 «Коллективные планы»



1. Эффект «социальной лениности»
2. Эффект «социальной фасилитации»

Ловушка №3. Нерегулярный контроль исполнения планов

Проформа ввода планов и фактов					
Объект управления	Целевой показатель	Еди...	План	Факт	Комментарий (факт)
Первостольник (Кузнецова Алёна Вла...					
	Индивидуальные продажи	руб	1 100 000,00	1 077 803,00	
	Средний чек	руб	2 200,00	2 336,36	
	Продажа группы «ПРОМО»	руб	550 000,00	569 205,00	
Первостольник (Малеева Елена Никол...					
	Индивидуальные продажи	руб	950 000,00	850 000,00	
	Средний чек	руб	2 000,00	1 900,00	
	Продажа группы «ПРОМО»	руб	500 000,00	495 000,00	
Первостольник (Митрохина Олеся Вик...					
	Индивидуальные продажи	руб	1 100 000,00	1 000 000,00	
	Средний чек	руб	1 900,00	1 800,00	
	Продажа группы «ПРОМО»	руб	490 000,00	470 000,00	
Первостольник (Попова Ольга Никола...					
	Индивидуальные продажи	руб	800 000,00	780 500,00	
	Средний чек	руб	1 300,00	1 220,00	
	Продажа группы «ПРОМО»	руб	550 000,00	530 000,00	
Первостольник (Сорокопытова Евгени...					
	Индивидуальные продажи	руб	1 100 000,00	822 300,00	

Планы ставятся для торговых точек и для продавцов

Планы на месяц разбиваются на недели и дни, в соответствии с «профилем проходимости»

Профиль распределения плана 0000000001...

Провести и закрыть

Провести

Все действия ▾ ?

Номер: от:

Объект управления:

Периодичность базовая: ... Периодичность вложенная:

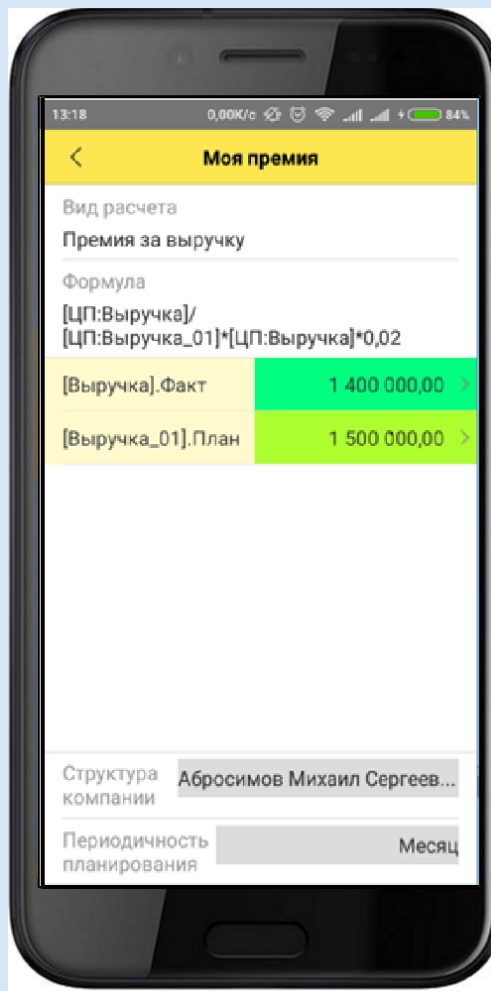
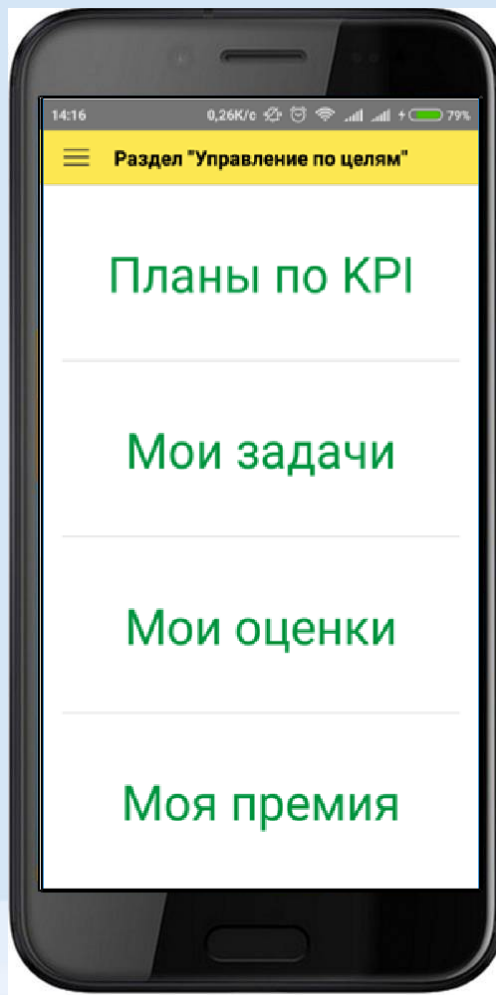
N	Период	Доля
1	Понедельник	15,0
2	Вторник	15,0
3	Среда	20,0
4	Четверг	15,0
5	Пятница	15,0
6	Суббота	10,0
7	Воскресенье	10,0
		100,0

Расчет исполнения плана в режиме онлайн



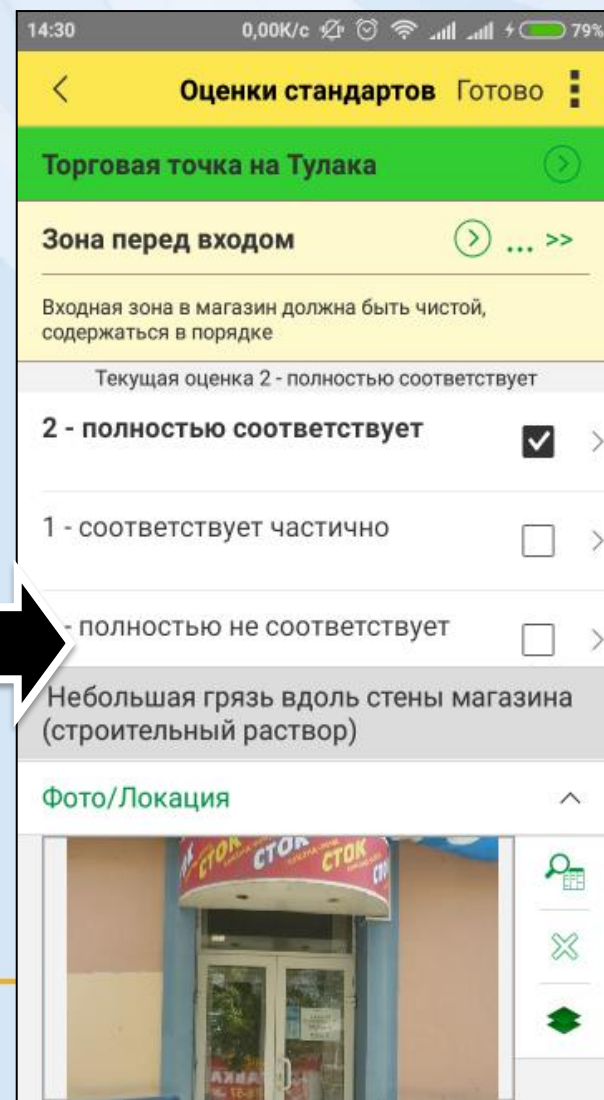
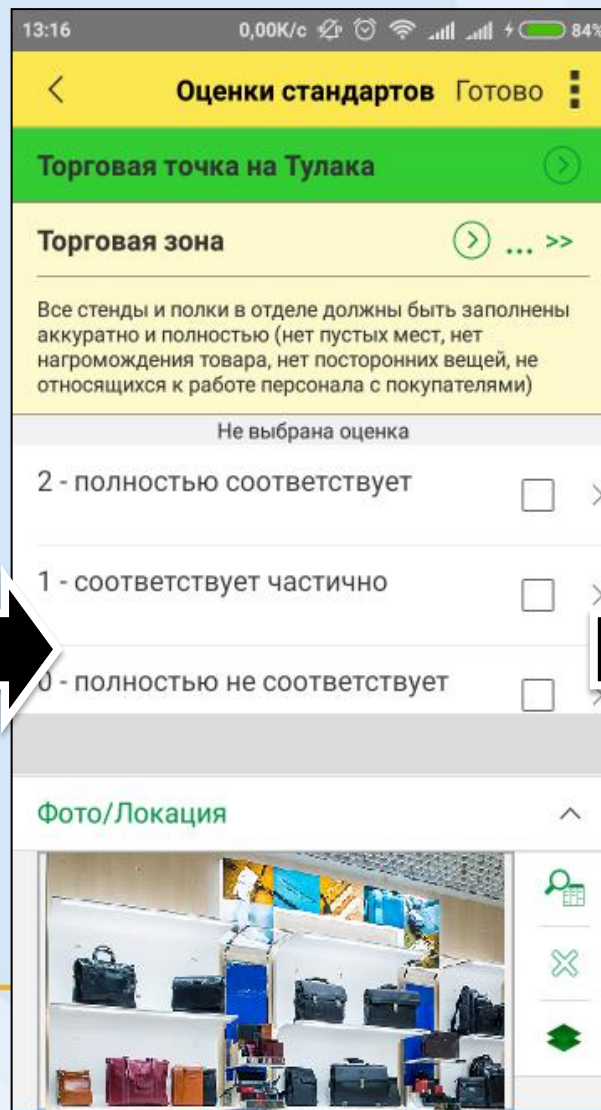
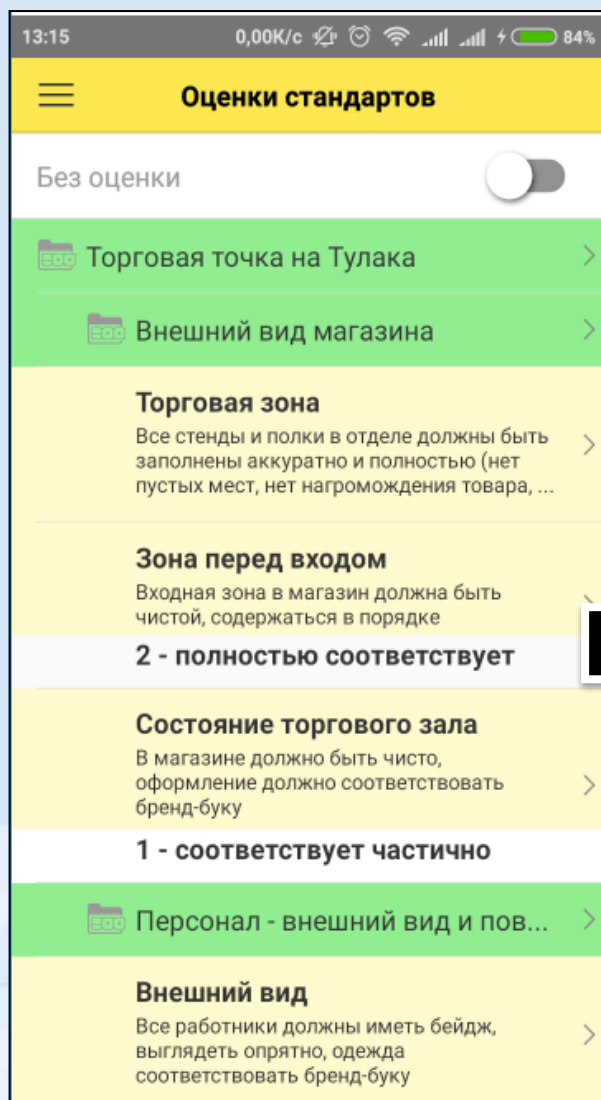
1. Ежедневный расчет плана
2. Рассылка уведомлений об отклонениях и прогноз размера премии
3. Прогноз размера премии
4. Прозрачная информация о том, как считается премия

Геймификация в продажах



feedback
loop

Ловушка № 4 Нерегулярный контроль стандартов работы торговой сети



Оценка по стандартам торговых точек и продавцов

Кого?

На основе чего?

Как?

Почему?



← →

☆ Панель стандартов

×

↻

Январь 2018 г.

📅

Периодичность: Месяц

▼

Объект управления: Управляющий (Вязовой Денис Витальевич)

...

✂

		Сотрудник (оцениваемый)	Стандарт	Оценка	Комментарий
✓	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Зона перед входом	Полностью соответствует	
✓	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Поведение сотрудни...	Полностью соответствует	
⚠	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Состояние торгового...	Соответствует частично	Мусор рядом с кассами
⚠	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Внешний вид	Соответствует частично	Не у всех сотрудников были бейджи
✗	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Торговая зона	Полностью не соответствует	Отсутствие ценников
✓	i	Заведующий (Сидельникова...	Зона перед входом	Полностью соответствует	
✓	i	Заведующий (Сидельникова...	Торговая зона	Полностью соответствует	
✓	i	Заведующий (Сидельникова...	Внешний вид	Полностью соответствует	
⚠	i	Заведующий (Сидельникова...	Поведение сотрудни...	Соответствует частично	Сотрудники в рабочее время разговаривали по телефону
✗	i	Заведующий (Сидельникова...	Состояние торгового...	Полностью не соответствует	Беспорядок в торговом зале

Выявленные отклонения – план мероприятий для управляющего на следующий период

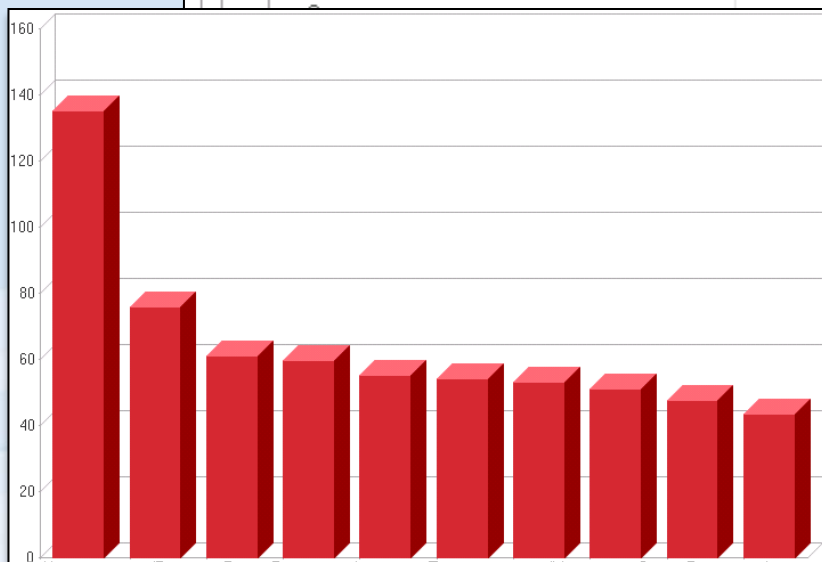
The screenshot displays a web application interface for task management. On the left, a sidebar shows a company structure tree with roles like 'Управляющий' and 'Заведующий аптекой'. The main area features a 'Матрица показателей' (Matrix of indicators) with tabs for 'SMART-задачи', 'Стандарты', and 'Премия'. A table lists tasks assigned to 'Первостольник' (Pharmacist) roles, including 'Пройти обучение по работе с возражениями' and 'Провести инвентаризацию'. A large black arrow points from the 'Провести инвентаризацию' task in the table to a mobile app screen on the right. The mobile app, titled 'Задачи' (Tasks), shows a list of tasks with details such as the date '30.04.2018', the assignee 'Абросимов Михаил Сергеевич', and the task description 'Провести инвентаризацию в отделе женских товаров'.

Задача
Пройти обучение по работе с возражениями и онлайн-тестирование в срок
Провести инвентаризацию
Провести контроль наличия ценников у препаратов на витрине

1. Смарт-задачи для продавцов и заведующих в мобильном приложении
2. Контроль исполнения в офисной базе

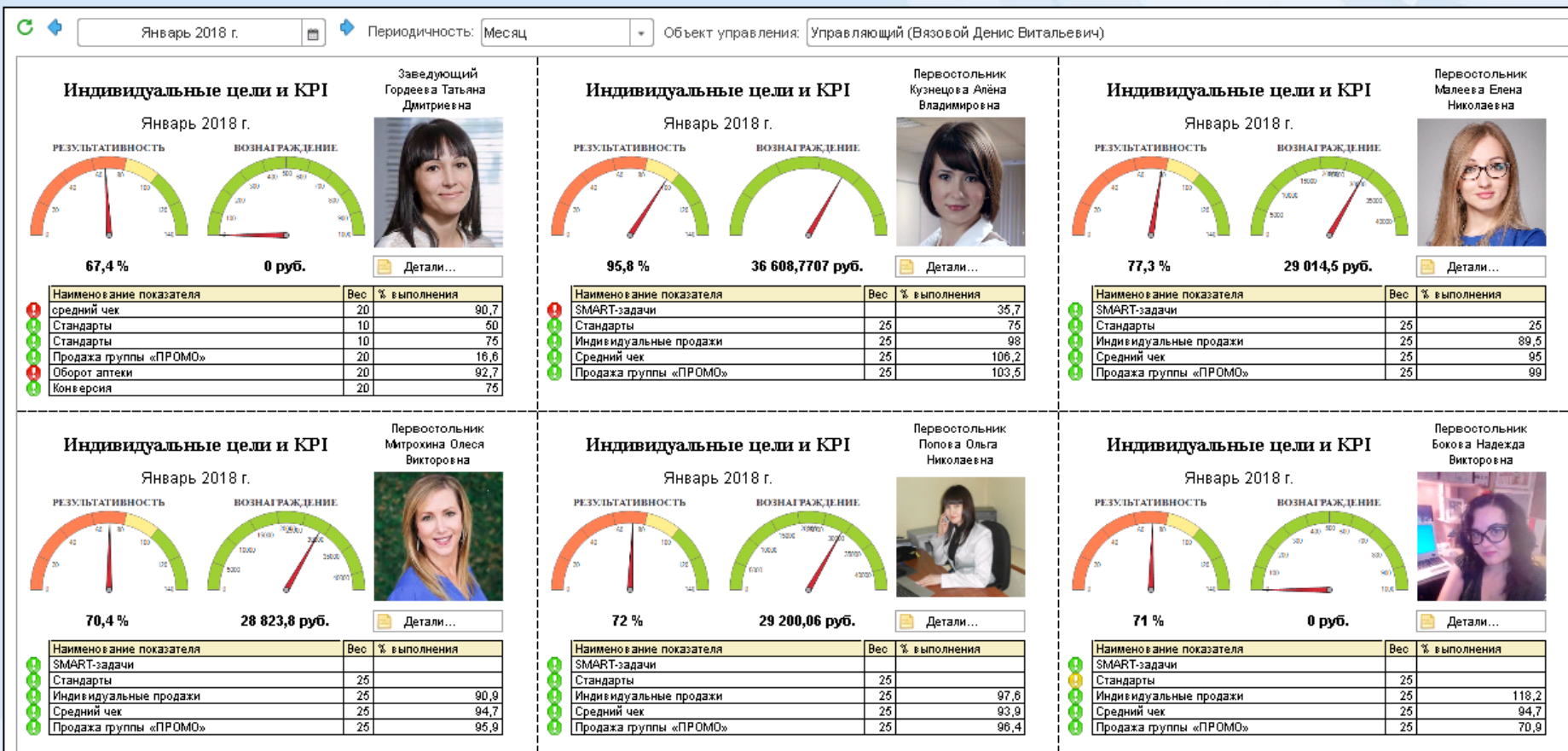
Ловушка № 5 Нет вовлеченности сотрудников

Рейтинг сотрудников					
Объект управления		План	Вес	Факт	R
Целевой показатель	Единица измерения				
Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)			100,0		95,80
Средний чек	руб	2 200,0	25,0	2 336,4	26,60
Продажа группы «ПРОМО»	руб	550 000,0	25,0	569 205,0	25,90
Индивидуальные продажи	руб	1 100 000,0	25,0	1 077 803,0	24,50
Стандарты		100,0	25,0	75,0	18,80
SMART-задачи					
Первостольник (Малеева Елена Николаевна)			100,0		77,30
Продажа группы «ПРОМО»	руб	500 000,0	25,0	495 000,0	24,80
Средний чек	руб	2 000,0	25,0	1 900,0	23,80
Индивидуальные продажи	руб	950 000,0	25,0	850 000,0	22,40
		100,0	25,0	25,0	6,30
			100,0		74,50
		1 300,0	25,0	1 350,0	26,00
		800 000,0	25,0	780 500,0	24,40
		550 000,0	25,0	530 000,0	24,10
					73,10
		1 930,0	25,40		
		490 000,0	25,00		
		1 000 000,0	22,70		



**Рейтинг –
соревнование
продавцов и
торговых точек**

Онлайн «доска почета»



Премирование за результаты

После того как будут собраны данные для фиксации факта по выбранным показателям, проставлены субъективные оценки и учтено выполнение оперативных поручений, можно будет определить (оцифровать) результативность сотрудника :

Целевой показатель	Месяц: Январь 2018 г.						КПР
		Вес	План	Факт	Выполнено, %		
SMART-задачи	!		100	35,71	35,7		
Стандарты	!	25	100	75	75		18,8
Индивидуальные продажи, руб	!	25	1 100 000	1 077 803	98		24,5
Средний чек, руб	!	25	2 200	2 336,36	106,2		26,6
Продажа группы «ПРОМО», руб	!	25	550 000	569 205	103,5		25,9
Итого		100					95,8



Кузнецова А.В.
Первостольник

95,8%

R- КПР (коэффициент персональной результативности).

Вознаграждение = Оклад + Продажи * 3% * К

Формула расчета

[ЦП:Факт]*[ЦП:ПроцентВыполнения]/100

Используемые показатели

Добавить в формулу

Добавить условие

Проверить формулу

Элемент	Представление	Ресурс	Шкала
Показатели расчета			
Целевые показатели			
Индивидуальные...	Факт	Факт	
Индивидуальные...	ПроцентВыпо...	% выполне...	Шкала премирова...
Шкалы			

Шкала премирования (Шкалы)

Записать и закрыть

Записать

Еще ▾

?

Наименование: Шкала премирования

Родитель:

Еще ▾

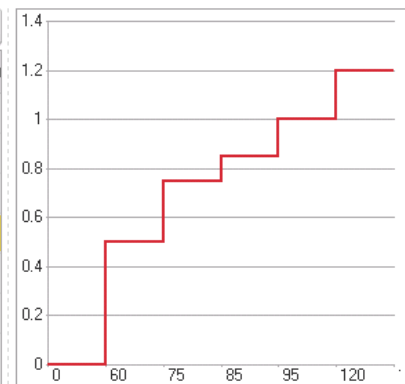
Интервалы шкалы

Добавить

↑ ↓

Еще ▾

N	Нача...	Конс...	Значение ин
1		60,00	
2	60,00	75,00	0,5
3	75,00	85,00	0,75
4	85,00	95,00	0,85
5	95,00	120,00	1
6	120,00	140,00	1,2



Расчетный листок

01.01.2018 - 31.01.2018 (Месяц) Объекты управления: Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)

Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна) 1 января 2018 г. - 31 январ 2018 г.

Вид расчета	Способ расчета	Сумма
Премия за объем продаж	[ЦП:Факт]*[ЦП:ПроцентВыполнения]/100	10 562,4694
Премия за продажу ПРОМО-товаров	[ЦП:Факт]*[ЦП:ПроцентВыполнения]/100*0,04	23 565,0874
Премия за средний чек	[ЦП:Факт]*[ЦП:ПроцентВыполнения]/100	2 481,2143
Всего начислено:		36 608,7707

Премия рассчитывается автоматически, но руководитель вносит коррективы в пределах бюджета

← →

☆ Начисления сотрудников 000000003 от 28.02.2018 0:00:00

Обсуждение

Основное

Начисления

Провести и закрыть

Записать

Провести

Еш

Номер: 000000003 от: 28.02.2018 0:00:00

Розничная

Филиал:

Мясяц начисления: Февраль 2018 г.

Управляющий (Вязовой Денис Витал

Периодичность: Месяц

Бюджет: 110 000,00

Остаток бюджета: 4 845,957

Начисления

Сторно

Дополнитель

Добавить

↑ ↓

Начислено

Распределить

N	Объект управления	Вид начисления	Начислено
1	Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	Премия за объем продаж	4 903,1
2	Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	Премия за средний чек	510,3
3	Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	Премия за продажу ПРОМ...	15 488,0
4	Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	Премия за объем продаж	9 408,0
5	Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	Премия за средний чек	1 805,0
6	Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	Премия за продажу ПРОМ...	17 277,6
7	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	Премия за объем продаж	9 025,0
8	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	Премия за средний чек	1 904,0
9	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	Премия за продажу ПРОМ...	19 840,3
...	Первостольник (Попова Ольга Николаевна)	Премия за объем продаж	7 035,0
...	...	...	...
...	...	...	105 154,0

4 апреля 2018 г.

я → Гордеева Татьяна Дмитриевна, Сидельникова ...
При распределении премии у нас остается небольшая сумма от бюджета премирования. Какие будут предложения по распределению?
20:57

Сидельникова Марина Алексан...
→ я, Гордеева Татьяна Дмитриевна
Я считаю, что нужно выплатить лидеру рейтинга
20:58

Гордеева Татьяна Дмитриевна
→ я, Сидельникова Марина Алексан...
Мне не нравится идея выплаты суммой. Мне кажется, что стоит купить какой-то памятный подарок или билеты в театр, например
20:59

я → Гордеева Татьяна Дмитриевна
Хорошая идея
Обсуждение в чате с руководителями

→ Кого оповестить...

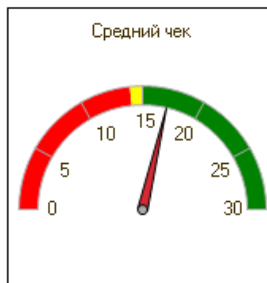
Сообщение...



Мониторинг показателей работы торговой сети

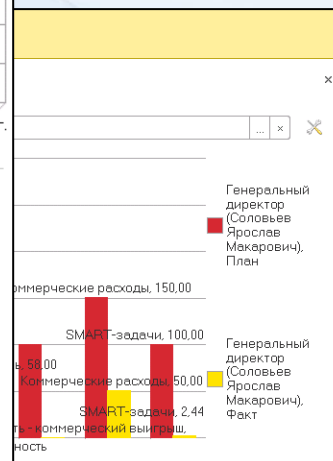
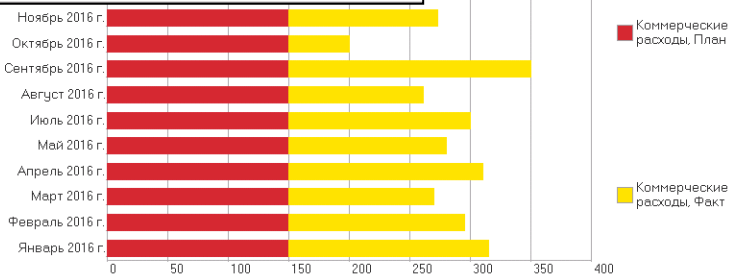
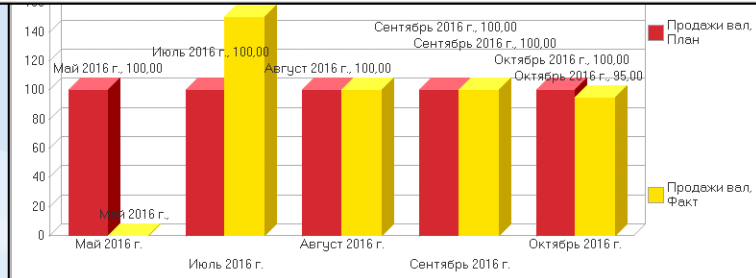
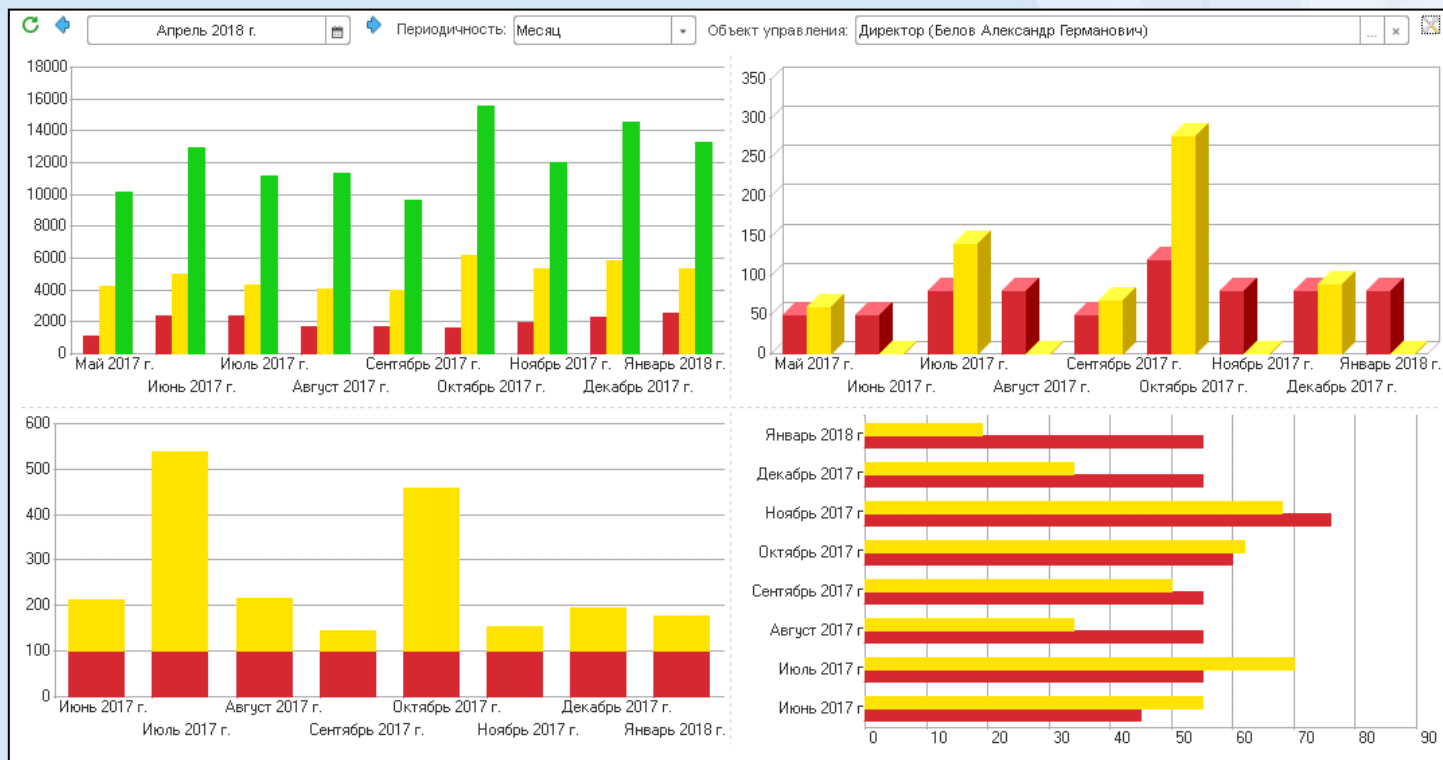
Инструменты BI: планирование, аналитика,
контроль

Монитор показателей работы сети



Февраль 2017 г.			Март 2017 г.			Апрель 2017 г.		
План	Факт	Результат	План	Факт	Результат	План	Факт	Результат
50			50	53	106,00	50	70	140,00
55	17	30,90	55	30	54,60	32	32	100,00
	1 150	69,60	800	1 093	73,20	800	1 119	71,50
20 000	19 563,94	102,20	20 000	22 800,28	87,70	20 000	11 471,8	174,30
1 200	2 053	171,10	1 200	2 176	181,30	1 200	1 231	102,60
15 000	10 477	69,90	15 000	15 184	101,20	15 000	12 497	83,30
6 000	4 700	78,30	6 000	2 424	40,40	6 000	4 539	75,70
90	95,19	95,19	90	75	75,00	90		

Показатели работы в динамике



Аналитический отчет по показателям

Компания

Целевой показатель	Октябрь 2015 г.		Ноябрь 2015 г.		Декабрь 2015 г.		Итого	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Маржинальная прибыль	1 500,00	1 479,00	2 500,00	2 470,00	2 500,00	1 930,00	6 500,00	5 879,00
Оборот	2 000,00	1 990,00	3 250,00	3 210,00	3 250,00	2 400,00	8 500,00	7 600,00
Чистая прибыль	200,00	197,00	340,00	318,00	340,00	315,00	880,00	830,00
Итого	3 700,00	3 666,00	6 090,00	5 998,00	6 090,00	4 645,00	15 880,00	14 309,00

Фундация			Октябрь 2015 г.		Ноябрь 2015 г.		Декабрь 2015 г.		Итого	
Целевой показатель			План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Категории	Продукт	Структура компании	Периоды							
Маркетинг			3 700,00	3 666,00	6 090,00	5 998,00	6 090,00	4 645,00	15 880,00	14 309,00
Маржинальная прибыль Аналитические разрезы			1 500,00	1 479,00	2 500,00	2 470,00	2 500,00	1 930,00	6 500,00	5 879,00
Заказы	Карты	менеджер (Белов Виктор Викторович)	1 000,00	980,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	950,00	3 000,00	2 930,00
Посещения	Телефон	менеджер (Чернов Павел Иванович)	500,00	499,00	500,00	500,00	500,00		1 500,00	999,00
Заказы	Карты	менеджер (Асташев Игорь Иванович)			500,00	470,00	500,00	500,00	1 000,00	970,00
Заказы	Карты	менеджер (Черников Павел Игоревич)			500,00	500,00	500,00	480,00	1 000,00	980,00
Оборот			2 000,00	1 990,00	3 250,00	3 210,00	3 250,00	2 400,00	8 500,00	7 600,00
Чистая прибыль			200,00	197,00	340,00	318,00	340,00	315,00	880,00	830,00
Итого			3 700,00	3 666,00	6 090,00	5 998,00	6 090,00	4 645,00	15 880,00	14 309,00

Развитие мобильного приложения



- Согласование графика работы, отпусков;
- Интерактивные опросы по вовлеченности/удовлетворенности;
- Организация онлайн обучения, тестирования;
- Чат-бот с ответами по наиболее актуальным вопросам



Создание решения по управлению эффективностью бизнеса (ERP, CRM)

Интеграция с торговыми и ERP-системами

Архитектура системы



УПРАВЛЯЮЩИЙ СЕТЬЮ

Аналитическая отчетность, онлайн контроль



ЗАМЕСТИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕГО

Планирование продаж, администрирование персонала



ТОРГОВАЯ СИСТЕМА (BACK-OFFICE)

Данные о продажах за период

КАССОВЫЕ ТЕРМИНАЛЫ FRONT-OFFICE



Данные о продажах онлайн



ЦЕНТРАЛЬНАЯ БД «1С: УПРАВЛЕНИЕ ПО ЦЕЛЯМ И КРП» RETAIL



АУДИТОР,

ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

Календарь проверок, опросные листы, фиксация результатов



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Факт по точке, рейтинги продавцов, результаты проверок и задачи

ЗАВ. ТОРГОВОЙ ТОЧКОЙ



Выполнение личных планов продаж, оповещения, премия, обучение

ПРОДАВЦЫ



Сбор показателей из учетных систем



Трансляция факта из систем оперативного учета



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

Робот загрузки данных из торговых систем

Продажи вал (Целевые показатели) * (1С:Предприятие)

Продажи вал (буг) - Факт (Источники данных) (1С:Предприятие)

Продажи вал (буг) - Факт (Источники данных)

Код: 000000002

Наименование: Продажи вал (буг) - Факт

Родитель:

1С: Управление по целям и KPI, редакция ... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Управление оценками | Управление персоналом | Стратегическое управление | Бизнес-процессы | Справочно-нормативная информация

Портал сотрудника | Сбор фактов

Сбор фактов

Сбор фактов | Настройки/параметры

"Дата начала" и "Дата окончания" задают интервал к которому относится сбор, для последующего определения пересекающихся данных. Если не задано, то даты берутся с вкладки "Настройки/параметры".

Регламентное задание остановлено

Собранные факты

Начало интервала: 01.02.2017 | Конец интервала: 28.02.2017

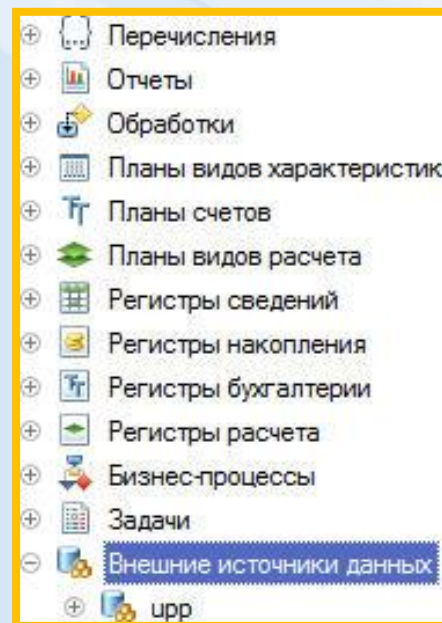
Целевой показатель	Дата начала	Дата окончания
Продажи вал	01.01.2017 0:00:00	31.01.2017 0:00:00

Установка связей полей с источником данных

Настройка регламентированного задания по сбору фактов показателей

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 (Интегрированная система управления эффективностью бизнеса)



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;



От целевого управления к управлению талантами

Весь цикл управления персоналом в одном продукте

Как KPI связаны с компетенциями

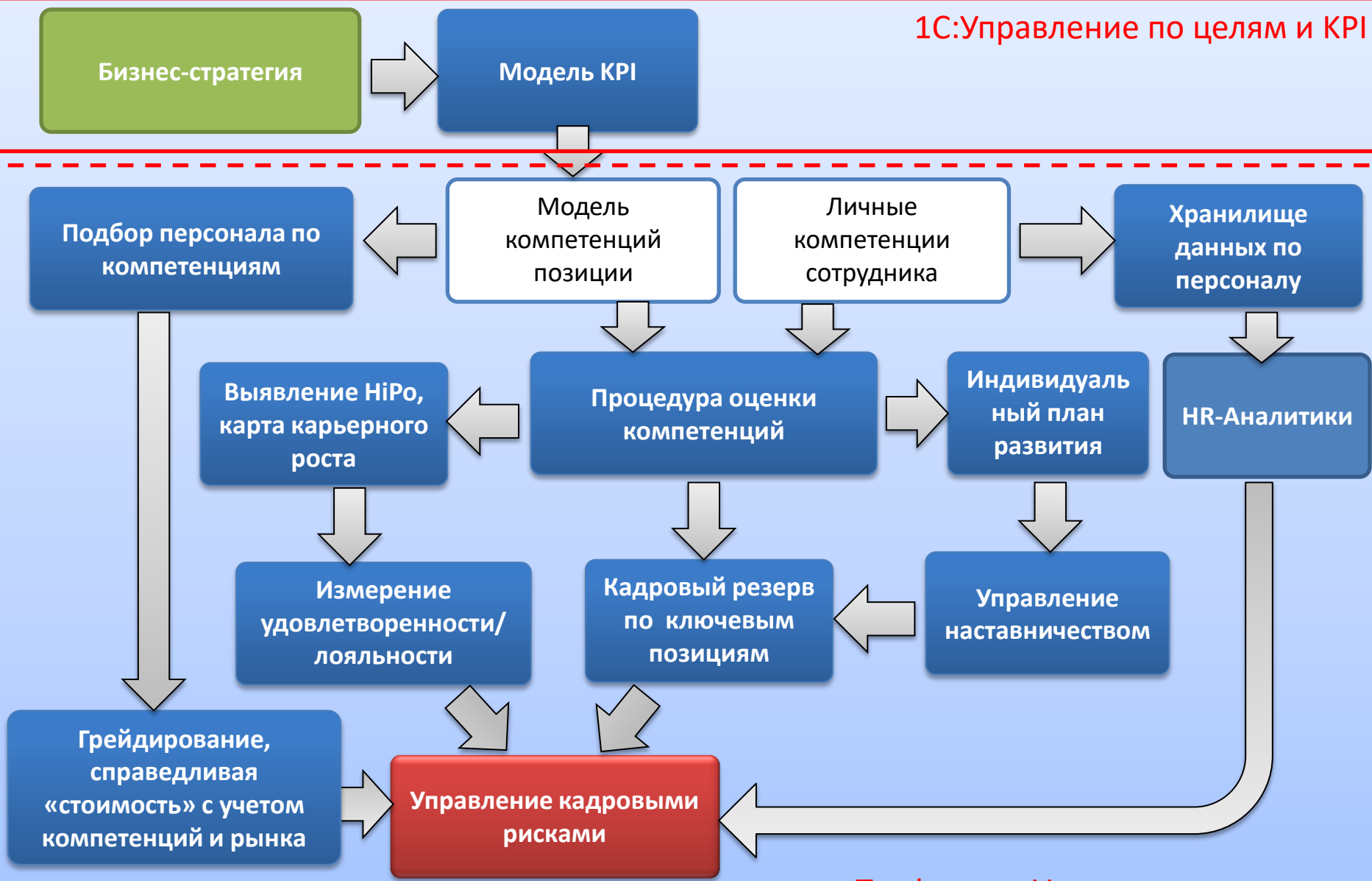


- Часто разработка системы KPI-управления не дает быстрого роста производительности
- Сотрудники должны знать не только за какие они показатели отвечают, но и понимать КАК они на них могут влиять



Управление по компетенциям, кадровый резерв, кадровые риски

1С:Управление по целям и KPI



ТопФактор: Управление талантами!

Отчет по реализации плана развития компетенций

№	Этап			SMART-задача								Итого	
	Этап	Начало этапа	Конец этапа	Наименование задачи	Дата	Выполн ить до	Дней до выпол нения	Статус					
								У	В	П	Просро чено		
№	ОбъектУправлен ия	Физическо е лицо										План	Факт
	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



Проект внедрения целевого управления

Интерактивная сессия разработки KPI

Консалтинговый цикл

УЧЕБНЫЙ КУРС
ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ:
ПРИМЕНЕНИЕ KPI, BSC
ОПЛАТА ПО РЕЗУЛЬТАТУ

Видео-методика
(методология)



Оплата по KPI



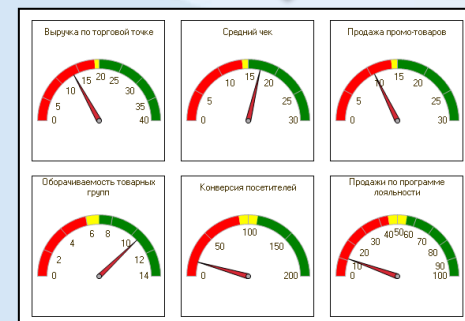
Рабочие сессии



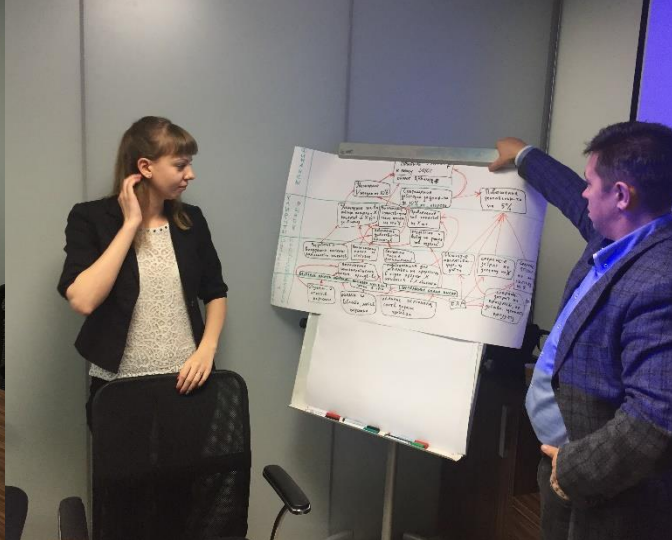
Кураторство проекта



Регламент



Настройка модели,
Интеграция с
торговой системой



Этапы проекта

Диагностика системы управления
(интервью – до 2х дней)

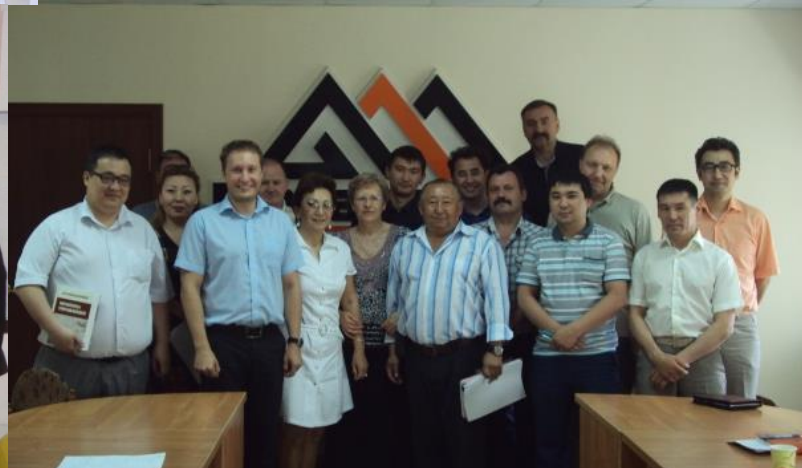
Идентификация, формализация стратегии
(стратегическая сессия)

Разработка показателей и матриц
Результативности, обучение ЦУ (тренинг)

Разработка регламентов
и настройка ПП, интеграция (до 10 дней)

Тестирование, опытная эксплуатация и доработка
показателей (пакеты разовых консультаций 2-3 мес.)

Внедрение системы оперативного учета
для сбора данных по показателям



Факторы успеха проекта*

1. Активное участие топ-менеджера или собственника;
2. Наличие менеджера проекта, который 60-80% времени занят этим проектом;
3. Обучение методологии ЦУ заведующих;
4. Автоматизация сбора количественных показателей

* На основе анализа проектов за 6 лет

ТопФактор: Управление талантами

Вебинар по оценке персонала на программном продукте «ТопФактор: Управление талантами»

19 апреля 2018
14.00 по Москве
online присутствие

**TALENT
MANAGEMENT**

Исходные данные

Бланк оценки

1 УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ	0 - УРОВЕНЬ НЕКОМПЕТЕНТНОСТИ	2 УРОВЕНЬ ОПЫТА	3 УРОВЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА	4 УРОВЕНЬ МАСТЕРСТВА

3. КОМПЕТЕНЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

В своей работе руководствуется производственной и коммерческой целесообразностью и интересами предприятия.

- Знает контрагента (клиента). Понимает потребности контрагента (клиента). В случае необходимости предлагает инновационные решения, аналогов которых нет
- Находит пути увеличения прибыли предприятия и снижения себестоимости продукции
- Определяет проблемы, причины проблем и их взаимосвязи на предприятии. Рассматривает проблемы предприятия в широком контексте с учетом макро-, микроско
- При принятии решения находит и учитывает необходимый и достаточный объем информации разного типа различных источников
- Принимая решения (в т.ч. непопулярные), действует в интересах предприятия. Ставит интересы предприятия выше собственных интересов.

1 УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ	0 - УРОВЕНЬ НЕКОМПЕТЕНТНОСТИ	2 УРОВЕНЬ ОПЫТА	3 УРОВЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА	4 УРОВЕНЬ МАСТЕРСТВА

4. КОМПЕТЕНЦИЯ НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Достигает поставленные цели, проявляя инициативность и настойчивость в их достижении

- Детально прорабатывает планы достижения целей предприятия с учетом имеющихся возможностей, сроков и ресурсов

Акция для участников вебинара*

В апреле – при покупке лицензий
1С:Управление по целям и КРІ

Доступ бесплатно на один год
к мобильному приложению

(Планируемая стоимость 30-60 рублей в месяц на одного сотрудника)

* Для конечных клиентов, по количеству купленных лицензий

Спасибо за внимание!

Телефон + 7(495) 508-56-27

Онлайн-консультант

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