



KORUS КОНСАЛТИНГ

**ТЕХНОЛОГИИ
РЕГУЛЯРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА**



Возможности стратегического менеджмента в повышении эффективности деятельности компании

Дмитрий Слиньков
Член Совета Директоров
«КОРУС Консалтинг»



KORUS КОНСАЛТИНГ

«КОРУС Консалтинг» это:

- ИТ & организационный консалтинг
- Ровесник XXI века
- **>500 специалистов**
- **>100 СФО – наши пользователи**
- **>5000 рабочих мест**



«Стратегический разрыв»?

“В большинстве случаев крах компаний не имеет прямой связи со стратегическим планом, как таковым. Его причина кроется в неумении реализовать имеющийся план.”



www.Startupfailures.com

www.colibri.ru/binfo.asp?ch=1&cod=182404&up=6

Причины стратегического разрыва

- Разрывы, возникающие по вине руководства;
- Разрывы, вызванные бизнес-процессами;
- Разрывы, вызываемые применяемыми технологиями (разрозненные системы);



CPM-Corporate Performance Management

Управление Эффективностью Бизнеса –
«зонтичный термин, описывающий
методологии, показатели, процессы и
системы, используемые для контроля и
управления результативностью
деятельности предприятия»*

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ И
КОНТРОЛЯ ЕЕ ИСПОЛНЕНИЯ

*Gartner

Основные компоненты CRM:

1. **Показатели** – это особые средства измерения, используемые как для управления так и для контроля результативности деятельности компании
2. **Процессы** – действия, производимые организацией при реализации и контроле эффективности деятельности предприятия
3. **Системы** – технологические решения, разработанные в целях обеспечения процессов, являющихся частью выбранной методологии.

CRM

1. Построение показателей

Компания может использовать:

- Конкретную методологию стратегического планирования (EVA, Six Sigma)
- комбинацию методологий
- свою оригинальную методологию для управления стратегией.

Компания должна определить объекты планирования:

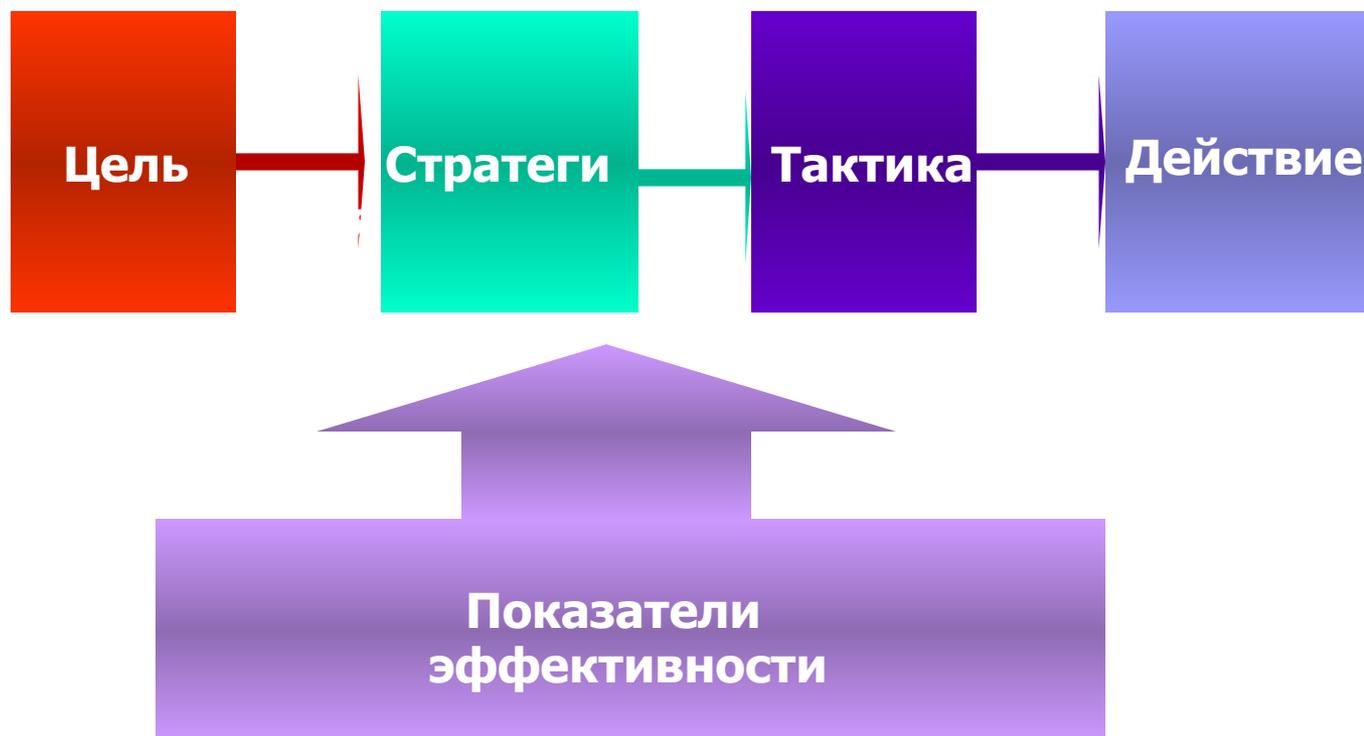
- ❖ Six Sigma - *стратегические цели, затраты, процессы, и результат.*
- ❖ Методология сбалансированных показателей (balanced scorecard) - *миссия, цели, показатели и инициативы.*

Методология 6 сигм

Объекты плана



Объекты плана – методология BSC

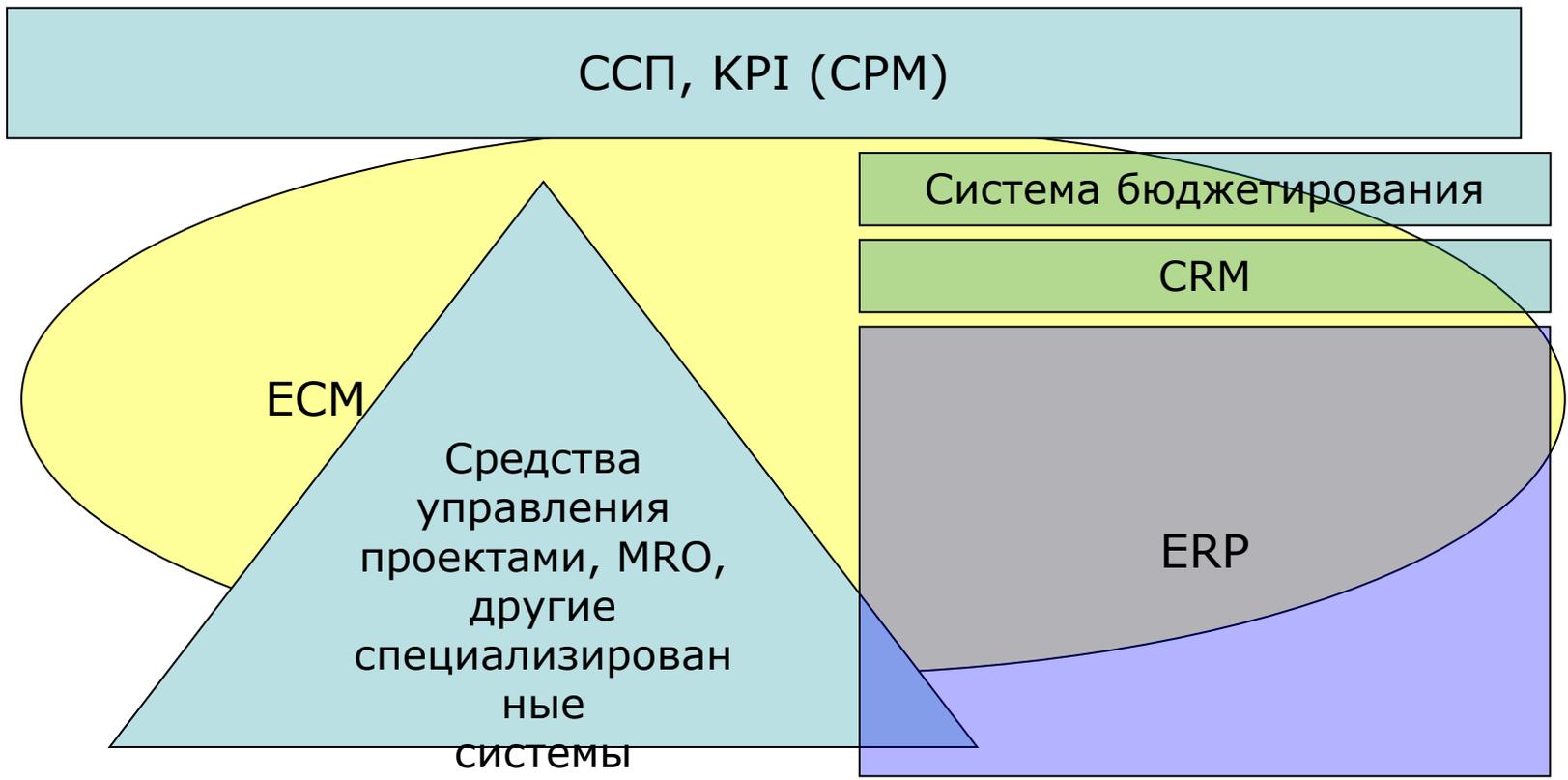


2. CRM-процессы

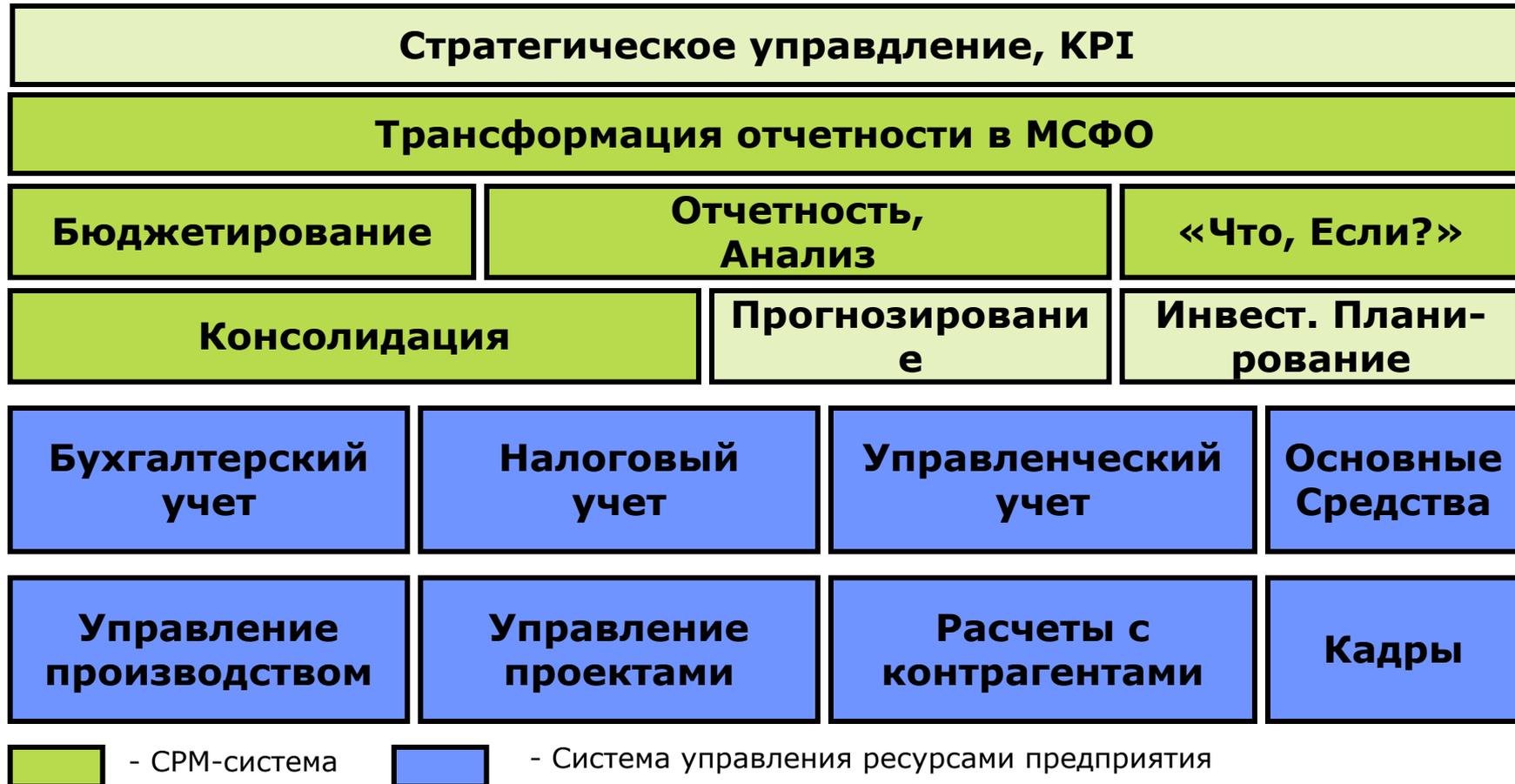
Система сбалансированных показателей



Возможная комбинация систем



3. CRM-система



Где искать CRM-систему?

- У всех ведущих вендоров
- В открытом доступе:
 - Open source
 - On-demand
 - ПО бесплатно – try & buy только сопровождение!!!

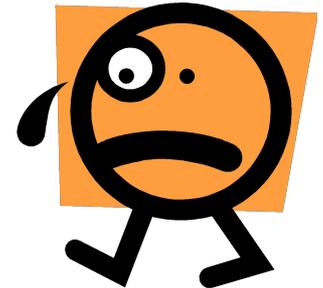
CRM – здоровый образ жизни

Примеры:

- Автомир
- Кыргызтелеком
- Связьинвест
- ЛСР

CFO, а не CEO

Идеями о успешной реализации корпоративной стратегии должны управлять CFO*!!!



Печально, но многие финансовые департаменты не готовы к предъявляемым им требованиям, в частности, когда вопрос касается управления циклами бюджетирования, сбора финансовой информации и подготовки отчетности!

*Gartner

Метаморфозы и анахронизмы

- Стратегический менеджмент
- Бюджетное управление, финансовый анализ, финансовый контроль...
- CFO -> CVO
- CIO -> CVO

Вывод

*«Предприятия, которые смогут эффективно внедрить системы управления эффективностью бизнеса, значительно превзойдут своих конкурентов»**

*Gartner