



ELMA: Управление показателями

*Будин Алексей,
директор компании Элевайз*

✓ 2 этапа:

✓ Этап 1. Формирование модели (стратегии)

10% - Инструмент, 90% - здравый смысл + знания

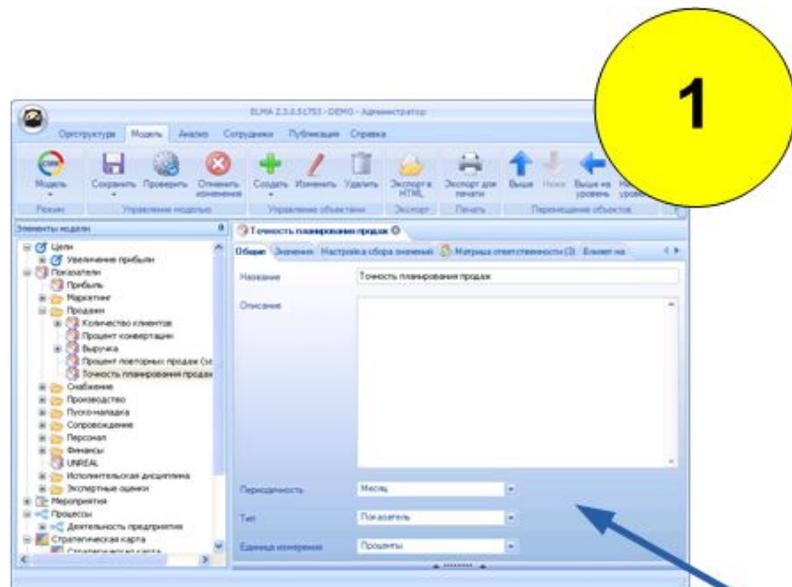
✓ Этап 2. Реализация стратегии

На этапе реализации стратегии важно иметь данные для принятия решения.

Информационная система позволяет собирать и анализировать текущие значения показателей

Ролевая система безопасности позволяет гибко настроить информирование сотрудников и не допустить утечки важной информации

- ✓ **Планирование стратегических целей**
Формирование дерева целей, показателей, инициатив
- ✓ **Формирование системы показателей в компании**
*Планирование значений показателей, корректировки
Сбор фактических значений, анализ*
- ✓ **Оценка эффективности**
Подразделений, сотрудников, процессов, расчет бонусной составляющей в зависимости от KPI
- ✓ **Принятие решений, корректировка**
Удобное представление данных, анализ



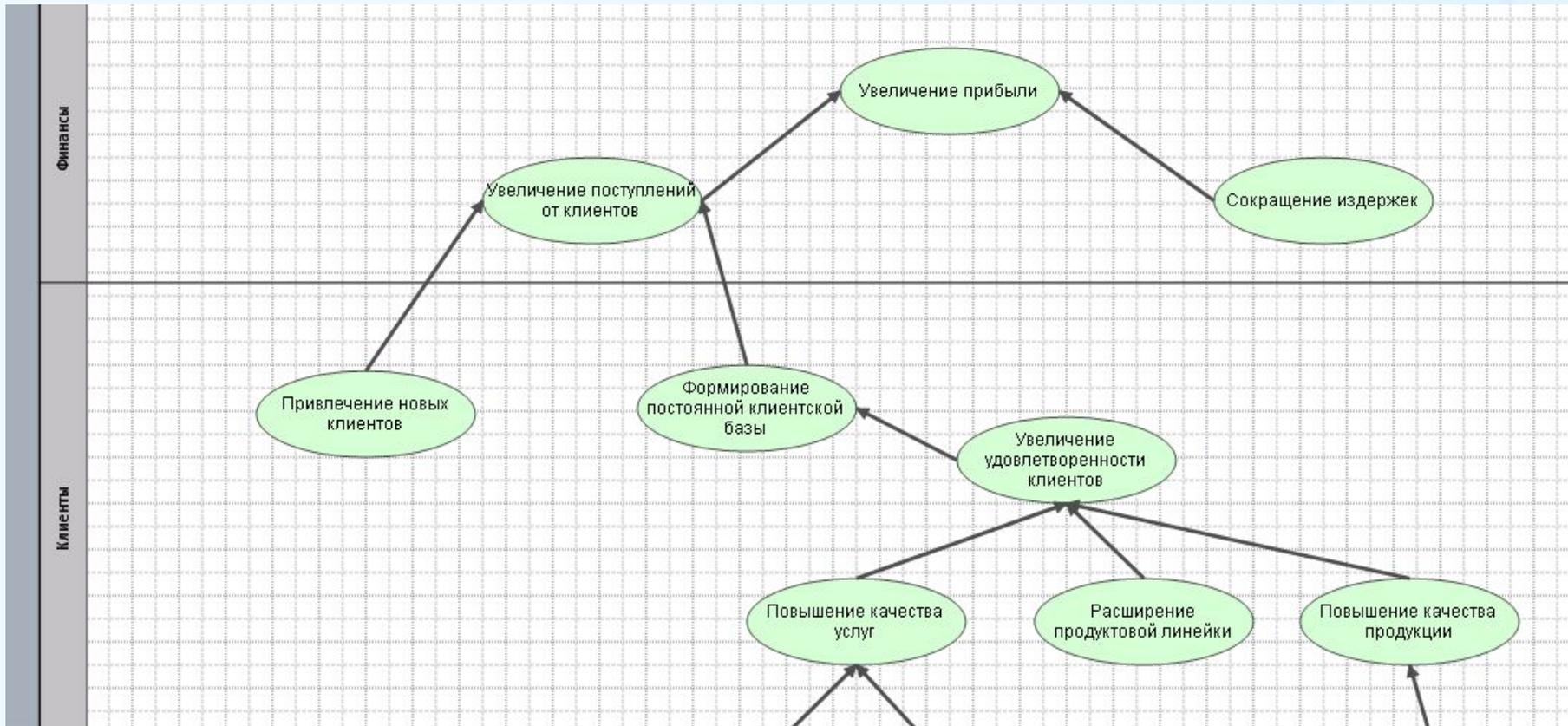
Дизайнер ELMA: Управление показателями



Веб-приложение ELMA



- ✓ **Цели**
(Сбалансированная) система целей компании
- ✓ **Показатели**
Показатели, Метрики, Экспертные оценки
- ✓ **Бизнес-процессы**
Оценка эффективности бизнес-процессов
- ✓ **Сотрудники**
Коэффициенты эффективности сотрудников и подразделений компании, мотивационная система





Режим: Модель

Управление моделью: Сохранить Проверить Отменить изменения

Управление объектами: Создать Изменить Удалить

Экспорт: Экспорт в HTML Экспорт для печати

Перемещение объектов: Выше Ниже Выше на уровень Ниже на уровень

Элементы модели

- Цели
 - Увеличение прибыли
 - Сокращение издержек
 - Увеличение поступлений от продаж
 - Привлечение новых клиентов
 - Формирование постоянной клиентской базы
 - Увеличение удовлетворенности клиентов
 - Расширение продуктовой линейки
 - Повышение качества обслуживания
 - Повышение качества продукции
 - Повышение квалификации персонала
 - Улучшение качества менеджмента
- Показатели
 - Прибыль
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Количество клиентов
 - Процент конвертации
 - Выручка
 - Выручка (товары)
 - Выручка (услуги)
 - Выручка (МлП)
 - Процент повторных продаж
 - Точность планирования продаж
- Снабжение

Привлечение новых клиентов

Общие **Зависит от целей (0)** Мероприятия (0) **Показатели (1)** Документы (0)

Название:

Описание:

Ответственный:

Перспектива:

Модель | Сохранить | Проверить | Отменить изменения | Создать | Изменить | Удалить | Экспорт в HTML | Экспорт для печати | Выше | Ниже | Выше на уровень | Ниже на уровень |

Режим | Управление моделью | Управление объектами | Экспорт | Печать | Перемещение объектов

Элементы модели

- Цели
 - Увеличение прибыли
 - Сокращение издержек
 - Увеличение поступлений от продаж
 - Привлечение новых клиентов
 - Формирование постоянной клиентской базы
 - Увеличение удовлетворенности клиентов
 - Расширение продуктовой линейки
 - Повышение качества обслуживания
 - Повышение квалификации персонала
 - Соблюдение договорных обязательств
 - Контроль качества
 - Повышение качества продукции
 - Повышение квалификации персонала
 - Улучшение качества менеджмента
- Показатели
 - Прибыль
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Количество клиентов
 - Процент конвертации
 - Выручка
 - Выручка (товары)
 - Выручка (услуги)
 - Выручка (МП)

Привлечение новых клиентов

Общие | Зависит от целей (0) | Мероприятия (0) | **Показатели (1)** | Документы (0)

Добавить |
 Удалить |
 Создать

Название	Основной показатель
Количество новых клиентов	<input checked="" type="checkbox"/>

Главная страница

Управление показателями

Цели

Увеличение прибыли

- Сокращение издержек
- Увеличение поступлений от клиентов
- Привлечение новых клиентов
- Формирование постоянной клиентской базы
- Повышение качества продукции
- Повышение квалификации сотрудников
- Увеличение удовлетворенности клиентов
- Повышение качества услуг
- Расширение продуктовой линейки
- Улучшение качества материалов

Мои показатели

Редактирование

Цели

Июль 2010

Направление/Цель/Показатель	Период	План	Факт	Статус	Шкала
Увеличение прибыли	Июль 2010			?	
Сокращение издержек	Июль 2010				
Увеличение поступлений от клиентов	Июль 2010			●	<div style="width: 50%; background-color: red;"></div> <div style="width: 50%; background-color: green;"></div>
Привлечение новых клиентов	Июль 2010			●	<div style="width: 50%; background-color: red;"></div> <div style="width: 50%; background-color: green;"></div>
Количество новых клиентов	Июль 2010	25 шт.	30 шт.	●	<div style="width: 50%; background-color: red;"></div> <div style="width: 50%; background-color: green;"></div>
Формирование постоянной клиентской базы	Полугодие 2 2010			●	<div style="width: 50%; background-color: red;"></div> <div style="width: 50%; background-color: green;"></div>
Процент повторных продаж (за полгода)	Полугодие 2 2010	40,00 %	46,00 %	●	<div style="width: 50%; background-color: red;"></div> <div style="width: 50%; background-color: green;"></div>
Увеличение удовлетворенности клиентов	Июль 2010			?	
Процент недовольных клиентов	Июль 2010	5,00 %	-/-	?	
Расширение продуктовой линейки	2010			?	
Повышение качества услуг	Квартал 3 2010			●	<div style="width: 100%; background-color: green;"></div>
Повышение квалификации	2010			?	

Управление показателями... x

← → ↻ 🏠 ☆ http://192.168.18.221:7000/Plugins/KPIM/Target.mvc/Details/558bd94a-f5e6-47ad-8ae3-17335e9ba491 ▶ 📄 🔧

➕ Создать ▾ Задачи ▾ Календарь ▾ Работа с клиентами ▾ Документы ▾ Процессы ▾ 🌈 Управление показателями ▾ Сервис ▾

👤 Главная страница

🌈 **Управление показателями**

🎯 **Цели**

- 📁 Увеличение прибыли
 - 🎯 Сокращение издержек
 - 📁 Увеличение поступлений от клиентов
 - 🎯 **Привлечение новых клиентов**
 - 🎯 Формирование постоянной клиентуры
 - 🎯 Повышение качества продукции
 - 🎯 Повышение квалификации сотрудников
 - 📁 Увеличение удовлетворенности клиентов
 - 🎯 Улучшение качества материалов

👤 Мои показатели

🚫 Ввод значений

192.168.18.221:7000/.../558bd94a-f5e6-47ad-8ae3-17335e... **влияет на цели**

🔙 Назад

Белозерова Василиса

[Сменить пароль](#) [Обратная связь \(УП\)](#) [Настройки](#) [Выйти](#)

🎯 Привлечение новых клиентов 📅 Август 2010

📁 **Общая информация**

Название	Привлечение новых клиентов	Статус	🟢
Описание	Количество новых клиентов за месяц	Шкала	<div style="width: 100%;"><div style="width: 10%; background-color: red;"></div><div style="width: 90%; background-color: green;"></div></div>
Ответственный	Хватов Иван Сидорович	Тренд	0% ↓
Направление	Клиенты		
Документы			

📁 **Показатели**

Показатель	Период	План	Факт	Статус	Шкала	Тренд
🎯 Количество новых клиентов	Август 2010	80 шт.	90 шт.	🟢	<div style="width: 100%;"><div style="width: 10%; background-color: red;"></div><div style="width: 90%; background-color: green;"></div></div>	0% ↓

📁 **Зависит от целей**

Цель

Нет данных для отображения

*Показатель - это «градусник», который измеряет.
В системе 3 вида показателей:*

✓ **Метрика**

Единица сбора информации (для сбора фактических значений)

✓ **Показатель**

Единица для анализа: план, факт, шкала

✓ **Экспертная оценка**

Субъективная составляющая. Полезна для формирования значения в тех случаях, когда сложно собрать объективные данные

CMK
Модель
Режим

Сохранить Проверить Отменить изменения
Управление моделью

Создать Изменить Удалить
Управление объектами

Экспорт в HTML
Экспорт

Экспорт для печати
Печать

Выше Ниже Выше на уровень Ниже на уровень
Перемещение объектов

Элементы модели

- Цели
- Показатели
 - Прибыль
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Количество клиентов
 - Процент конвертации
 - Выручка
 - Выручка (товары)
 - Выручка (услуги)
 - Выручка (МпП)
 - Процент повторных продаж
 - Точность планирования
 - Снабжение
 - Производство
 - Пуско-наладка
 - Сопровождение
 - Персонал
 - Финансы
 - UNREAL
 - Исполнительская дисциплина
 - Экспертные оценки
- Мероприятия
- Процессы
- Стратегическая карта

Сетевая инфраструктура **Выручка (товары)**

Общие Значения Настройка сбора значений Матрица ответственности (1) Влияет на

Название: Выручка (товары)

Описание:

Периодичность: Месяц

Тип: Метрика

Единица измерения: Метрика

Экспертная оценка



Режим: Модель

Управление моделью: Сохранить Проверить Отменить изменения

Управление объектами: Создать Изменить Удалить

Экспорт: Экспорт в HTML Экспорт для печати

Перемещение объектов: Выше Ниже Выше на уровень Ниже на уровень

Элементы модели

Точность планирования продаж

Шкала

Шкала: (1) (3) (5)

Минимальное значение (1):

Максимальное значение (5):

Минимальное критическое значение (2):

Максимальное критическое значение (4):

Максимальное допустимое отклонение:

Фактическое значение (3) вводится в Web

Значения

Значение по умолчанию:

Группировка

Факт: План:

Получение значения

Метод получения значения: Сбор Вычисляемый

Главная страница

Назад

Белозерова Василиса

[Сменить пароль](#) [Обратная связь \(УП\)](#) [Настройки](#) [Выйти](#)

Управление показателями

Цели

- Увеличение прибыли
 - Сокращение издержек
- Увеличение поступлений от клиентов
 - Привлечение новых клиентов
 - Формирование постоянной клиентской базы
 - Повышение качества продукции
 - Повышение квалификации сотрудников
- Увеличение удовлетворенности клиентов
 - Улучшение качества материалов

Выбор периода

Закрыть

- Выбор периода
 - 2010
 - Полугодие 1 2010
 - Полугодие 2 2010
 - Квартал 3 2010
 - Июль 2010
 - Август 2010**
 - 02.08.2010 - 08.08.2010
 - 09.08.2010 - 15.08.2010
 - 16.08.2010 - 22.08.2010
 - 23.08.2010 - 29.08.2010
 - 30.08.2010 - 05.09.2010
 - Сентябрь 2010
 - Квартал 4 2010
 - 2011

Выбрать

Отмена

Август 2010



0% ↓

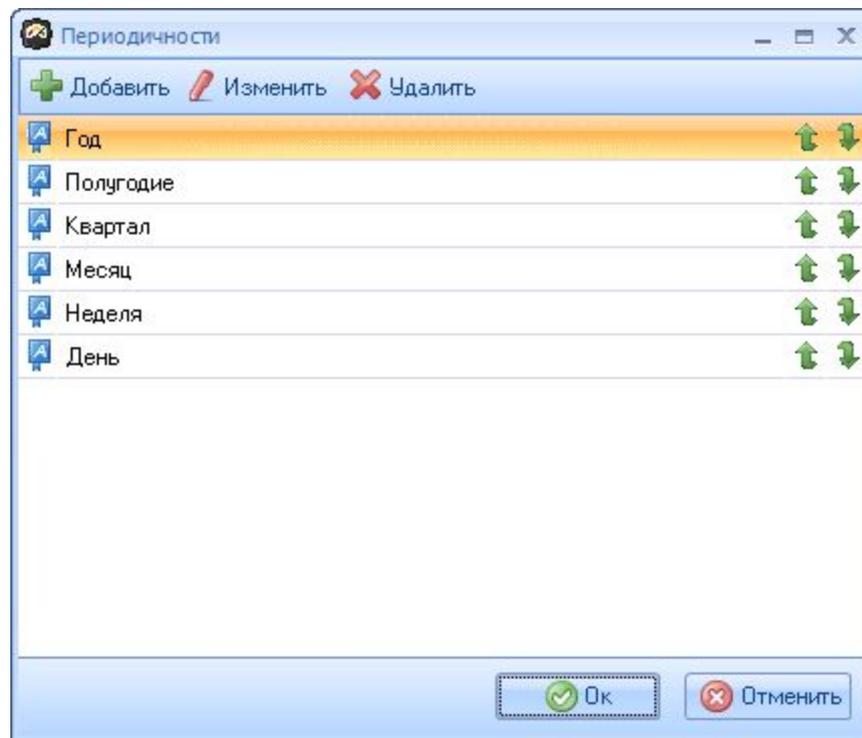
Статус	Шкала	Тренд
🟢		0% ↓

Мои показатели

Ввод значений

Цель
Нет данных для отображения

Влияет на цели



Модель Режим	Сохранить Управление моделью	Проверить Управление моделью	Отменить изменения Управление моделью	Создать Управление объектами	Изменить Управление объектами	Удалить Управление объектами	Экспорт в HTML Экспорт	Экспорт для печати Печать	Выше Перемещение объектов	Ниже Перемещение объектов	Выше на уровень Перемещение объектов	Ниже на уровень Перемещение объектов
------------------------	--	--	---	--	---	--	----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	--	--

Элементы модели

Точность планирования продаж

+ Добавить должность		+ Добавить группу пользователей					
Должность	Ответственный	План	Факт	Куратор	Информируемый		
Коммерческий директор	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Генеральный директор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Системный администратор	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	



Модель Режим	Сохранить Управление моделью	Проверить Управление моделью	Отменить изменения Управление моделью	Создать Управление объектами	Изменить Управление объектами	Удалить Управление объектами	Экспорт в HTML Экспорт	Экспорт для печати Печать	Выше Ниже Выше на уровень Ниже на уровень Перемещение объектов
------------------------	--	--	---	--	---	--	----------------------------------	-------------------------------------	---

Элементы модели

Точность планирования продаж

Для ответственного	<input type="text" value="Отображение показателя по умолчанию"/>	
Для куратора	<input type="text" value="Отображение показателя по умолчанию"/>	
Для информируемого	<input type="text" value="Отображение показателя по умолчанию"/>	



Модель Режим	Сохранить Проверить Управление моделью	Отменить изменения	Создать Изменить Удалить Управление объектами	Экспорт в HTML Экспорт	Экспорт для печати Печать	Выше Ниже Выше на уровень Ниже на уровень Перемещение объектов
-----------------	--	--------------------	--	---------------------------	------------------------------	--

Элементы модели

Точность планирования продаж

Цели (0) Добавить Удалить	
Название	Тип показателя
Процессы (0) Добавить Удалить	
Название	Тип показателя
Объекты управления (0) Добавить Удалить	
Название	Тип показателя



- Панели управления
- Документация

клиентов	Сидорович	Июль 2010	80 шт.	75 шт.			0% ↓
Количество новых клиентов		Июль 2010	25 шт.	30 шт.			0% ↓
Количество повторных клиентов		Июль 2010	10 шт.	60 шт.			0% ↓
Процент конвертации		Июль 2010	75,00 %	60,00 %			3% ↑
Выручка		Июль 2010	12 500 000 р.	13 500 000 р.			0% ↓
Выручка (товары)		Июль 2010		4 000 000 р.			0% ↓
Выручка (услуги)		Июль 2010		9 500 000 р.			0% ↓
Выручка (МпП)	Менеджеры по продажам	Июль 2010	0 р.	0 р.			0% ↓
Процент повторных продаж (за полгода)	Хватов Иван Сидорович	Полугодие 2 2010	40,00 %	46,00 %			0% ↓
Точность планирования продаж	Хватов Иван Сидорович	Июль 2010	80,00 %	57,00 %			-0,33% ↓
Филиалы							
Выручка (Самара)		Июль 2010	2 000 000 р.	1 200 000 р.			N/A
Выручка (Москва)		Июль 2010	3 000 000 р.	4 000 000 р.			N/A
Выручка (Санкт-Петербург)		Июль 2010	3 000 000 р.	2 000 000 р.			N/A
Выручка об-на-		Июль 2010	2 500 000 р.	1 400 000 р.			N/A

- Управление показателями
- Мои показатели
- Ввод значений
- Показатели
- Администрирование показателей
- Цели
- Процессы
- Мероприятия
- Сотрудники
- Стратегические карты
- Объекты управления
- Панели управления
- Документация

Количество новых клиентов

Август 2010

- Свойства
- Измеряет
- История изменений
- Зависит
- Ввод значений

Общая информация

Название	Количество новых клиентов	Период	Август 2010
Описание		Плановое значение	80 шт.
Тип	Показатель	Фактическое значение	90 шт.
Периодичность	Месяц	Статус	●
Ответственный	Хватов Иван Сидорович	Шкала	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%; height: 15px; background-color: red;"></div><div style="width: 100%; height: 15px; background-color: green;"></div></div>
Документы		Тренд	0% ↓



Период	План	Факт
Январь 2010	60 шт.	46 шт.
Февраль 2010	65 шт.	35 шт.
Март 2010	65 шт.	67 шт.
Апрель 2010	65 шт.	58 шт.
Май 2010	65 шт.	70 шт.
Июнь 2010	80 шт.	54 шт.
Июль 2010	80 шт.	78 шт.
Август 2010	80 шт.	90 шт.
Сентябрь 2010	-/-	-/-

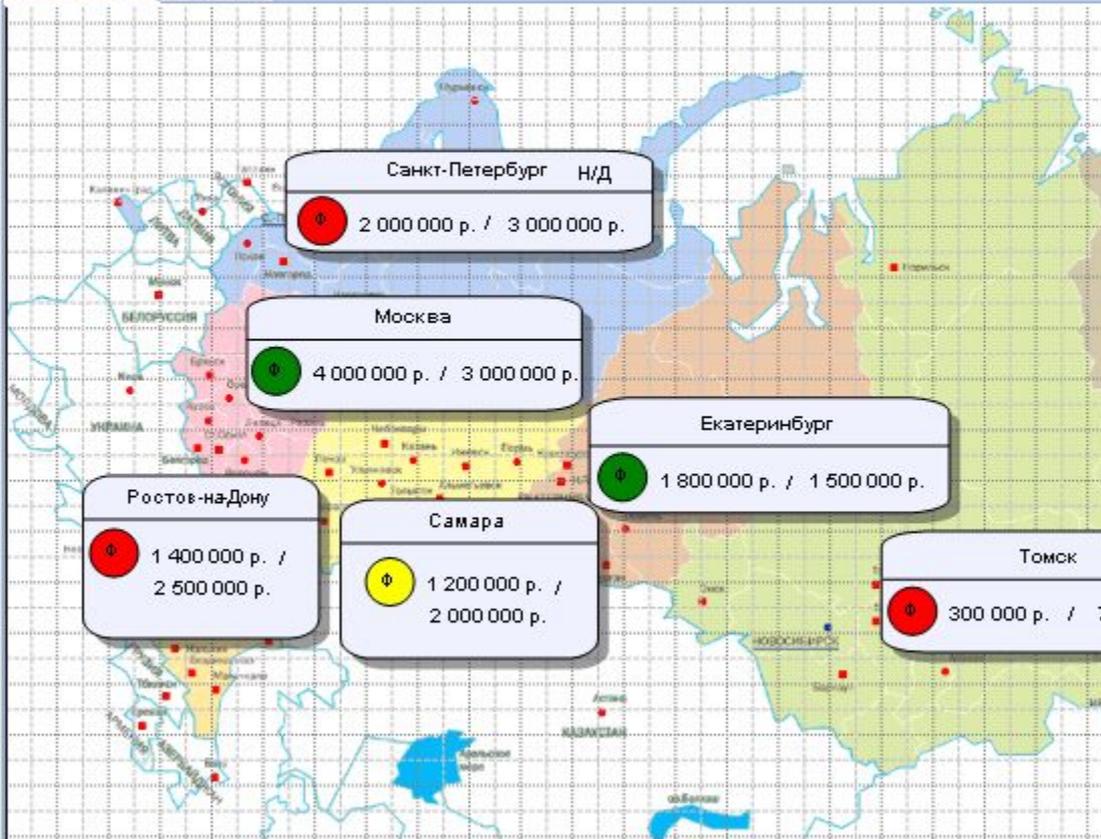
- ✓ **Удобное представление информации**
Возможность оперативно оценить статус отдельных объектов управления
- ✓ **Гибкая настройка**
Визуальная настройка в дизайнера
- ✓ **Интерактивное отображение**
Актуальные данные, возможность детализации
- ✓ **Привилегии**
Назначение прав на просмотр панелей

Панели управления

- Панели управления
- Панель управлен...
- Продажи
- Карты
- Россия, СНГ

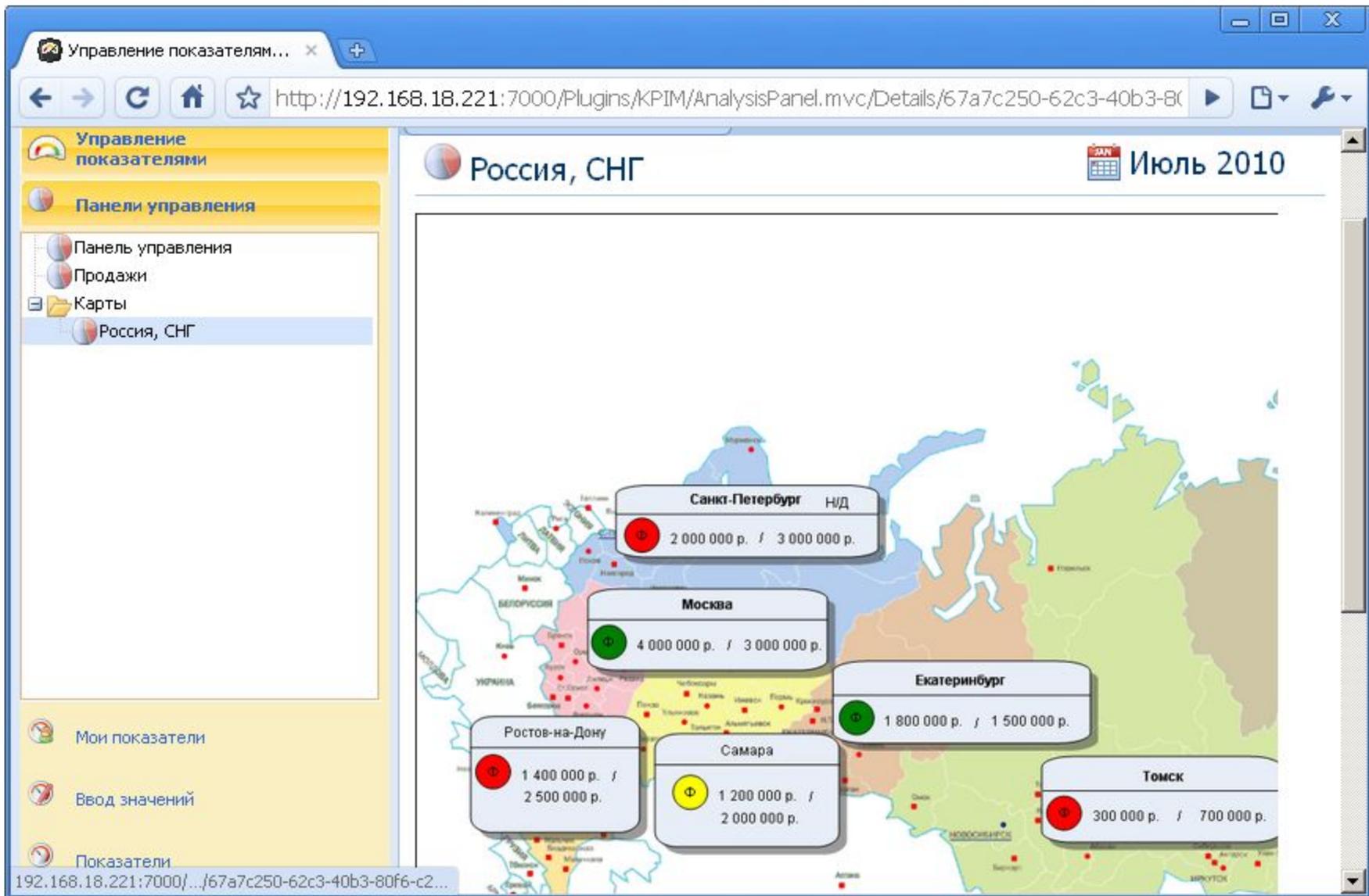
Россия, СНГ

Диаграмма Свойства



Объекты

- Цели
 - Показатели
 - Прибыль
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Снабжение
 - Производство
 - Пуско-наладка
 - Сопровождение
 - Персонал
 - Финансы
 - UNREAL
 - Исполнители
 - Экспертные
 - Процессы
 - Деятельность
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Снабжение
 - Производство
 - Хранение
 - Пуско-наладка
 - Сопровождение
- Простые фигуры
- Информационные эле...



Управление показателями... x

← → ↻ 🏠 ☆ http://192.168.18.221:7000/Plugins/KPIM/AnalysisPanel.mvc/Details/67a7c250-62c3-40b3-80f6-c2... ▶ 📄 🔧

Управление показателями

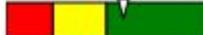
Панели управления

- Панель управления
- Продажи
- Карты
- Россия, СНГ**

Россия, СНГ  **Июль 2010**

Екатеринбург

Показатели | Свойства

Показатель	Период	План	Факт	Статус	Шкала	Тренд
 Выручка (Екатеринбург)	Июль 2010	1 500 000 р.	1 800 000 р.			N/A
 Проект сдано (Екатеринбург)	Квартал 3 2010		5 шт.			N/A
 Проектов сдано в срок (Екатеринбург)	Квартал 3 2010		3 шт.			N/A

192.168.18.221:7000/.../67a7c250-62c3-40b3-80f6-c2...

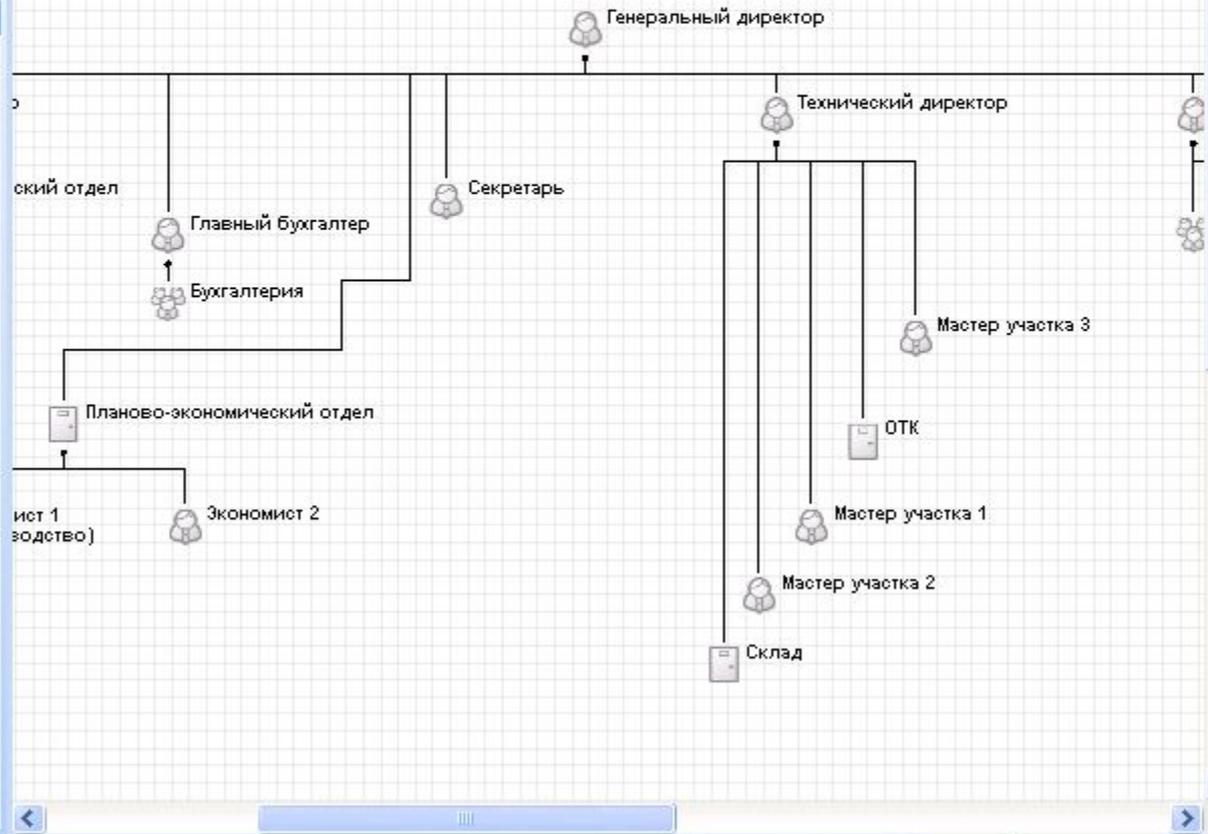
- ✓ **Оценка эффективности работы сотрудников, подразделений, должностей**
Назначение показателей, за которые отвечает единица (подразделение, должность)
- ✓ **Исполнительская дисциплина**
Показатель из ELMA: Управление бизнес-процессами
- ✓ **Возможность расчета бонусной составляющей**
Создание отчета, переводящего значения показателей в бонусы
- ✓ **Функция «Мой отдел»**
Начальник видит значения показателей подчиненных ему департаментов и сотрудников

Оргструктура Сохранить Отменить Выделить все Инструменты 100 % Печать Пользователи Полный экран
Режим Редактирование Выделение Масштаб Пользователи Вид

Панель инструментов

Позиция

Должность Отдел
Группа сотрудников



 Сохранить	 Проверить	 Отменить изменения	 Развернуть все узлы	 Только основные	 Все показатели
Управление моделью			Дерево	Показатели	

- [-] Все пользователи (0/1)
 - [-] Исп. дисциплина
 - [-] Генеральный директор (1/1)
 - Прибыль**
 - [-] Финансовый директор (0/2)
 - [-] Непроизводственные издержки (на сотрудника)
 - [-] Затраты по компании
 - [-] Финансово-экономический отдел (0/0)
 - [-] Коммерческий директор (0/4)
 - [-] Количество обращений потенциальных клиентов
 - [-] Количество клиентов
 - [-] Процент повторных продаж (за полгода)
 - [-] Точность планирования продаж
 - [-] Отдел снабжения (0/0)
 - [-] Менеджеры по продажам (0/0)
 - [-] Юрист (0/0)
 - [-] Технический директор (0/3)
 - [-] Директор по кадрам (0/0)
 - [-] ИТ (0/0)
 - [-] Главный бухгалтер (0/0)
 - [-] Секретарь (0/0)
 - [-] Планово-экономический отдел (0/0)
 - [-] Снабжение (0/0)
 - [-] Склад (0/0)

Управление моделью			Дерево		Показатели	

Сотрудники

- [-] Все пользователи (0/0)
 - [-] Генеральный директор (0/1)
 - Прибыль
 - [-] Финансовый директор (0/1)
 - Затраты по компании
 - Финансово-экономический отдел (0/0)
 - [-] Коммерческий директор (0/3)
 - Количество обращений потенциальных клиентов
 - Процент повторных продаж (за полгода)
 - Точность планирования продаж
 - Отдел снабжения (0/0)
 - Менеджеры по продажам (0/0)
 - Юрист (0/0)
 - [-] **Технический директор (1/3)**
 - Процент брака в производстве
 - Процент недовольных клиентов
 - Процент проектов сданных в срок
 - [-] Склад (0/1)
 - Процент брака в материалах
 - Начальник отдела Склад (0/0)
 - Мастер участка 2 (0/0)
 - Мастер участка 1 (0/0)
 - ОТК (0/0)
 - Мастер участка 3 (0/0)
 - Директор по кадрам (0/0)
 - ИТ (0/0)
 - Главный бухгалтер (0/0)
 - Секретарь (0/0)
 - Планово-экономический отдел (0/0)
 - Снабжение (0/0)
 - [-] Склад (0/0)
 - Начальник отдела Склад (0/0)

Технический директор

Показатели (3)

Показатель	Ответственный	Основной
Процент брака в производстве	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Процент недовольных клиентов	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Процент проектов сданных в срок	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Модель

Режим



Сохранить

Управление моделью



Проверить

Отменить
изменения

Создать



Изменить



Удалить

Управление объектами

Экспорт в
HTML

Экспорт

Экспорт для
печати

Печать



Выше



Ниже

Выше на
уровеньНиже на
уровень

Перемещение объектов

Настройки
конфигурации

Настройки

Элементы модели

- Цели
- Показатели
 - Прибыль
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Снабжение
 - Производство
 - Процент брака в продукции
 - Пуско-наладка
 - Сопровождение
 - Персонал
 - Финансы
 - UNREAL
- Мероприятия
- Процессы
- Стратегическая карта
- Объекты управления
- Справочники

Процент брака в продукции

Общие Значения Настройка сбора значений

Шкала

Шкала

Уменьш

Минимальное значение (1)

0

Минимальное критическое значение (2)

Максимальное допустимое отклонение

Значения

Значение по умолчанию

Группировка

Факт

Средн

Получение значения

Метод получения значения

 Сбор Вычисляемый

Мастер

Формула

Значение("Процент недовольных клиентов") * 0.4+Значение("Процент проектов сданных в срок") * 0.6

Процентная формула

+ Добавить

X Удалить

Название

Вес (%)

Процент недовольных клиентов

40

Процент проектов сданных в срок

60

(5)

Ок

Отменить

Главная страница

- Сообщения (0)
- Задачи (5)
- Календарь
- Процессы
- Документы
- Работа с клиентами
- Отчеты
- Справочники
- Управление показателями

Хватов Иван Сидорович

[Сменить пароль](#)
[Настройки](#)
[Выйти](#)

Задача
Создать документ
Запустить процесс
Создать событие
Назначить звонок
Назначить встречу
Настроить страницу

27 июля 2010 г.

Задачи

Тип	Пр.	Флаг	Задача	Экземпляр	Процесс	Срок
	.	.	Заявка в ИТ отдел на выполнение работ	Доработка сайта	Заявка в ИТ отдел	.
	.	.	Приказ №900017 от 27.03.2009 Приказ о введении нового стандарта на производстве Ознакомьтесь с документом			01.09.2009
	.	.	Изменить процесс по своему подразделению	Задача		11.05.2021
	.	.	Подготовить план продаж на квартал.	Задача		15.05.2021 12:00
	.	.	Рассмотрение заявки на покупку нового оборудования.	Задача		26.05.2021

Задачи от меня: Просроченных: 0; Выполненных: 0

Запустить процесс

Мои показатели

Ответственный

	Статус	Период	План	Факт
Количество обращений потенциальных клиентов		Июль 2010	160 шт.	170 шт.
		Июнь 2010	160 шт.	150 шт.
Количество клиентов		Июль 2010	80 шт.	75 шт.
		Июнь 2010	100 шт.	70 шт.
Процент повторных продаж (за полгода)		Полугодие 2 2010	40,00 %	46,00 %
		Полугодие 1 2010	20,00 %	15,00 %

Управление показателями... x

← → ↻ 🏠 ☆ http://192.168.18.221:7000/Plugins/KPIM/User.mvc/Details/11

управление показателями

- Мои показатели
- Ввод значений
- Показатели
- Администрирование показателей
- Цели
- Процессы
- Мероприятия
- Сотрудники
- Стратегические карты
- Объекты управления
- Панели управления
- Документация

Профиль: Хватов Иван Сидорович

Июль 2010

Коммерческий директор

Контактная информация

E-mail
 Рабочий телефон
 Мобильный телефон
 Номер комнаты

Показатели

Ответственный

Показатель	Период	План	Факт	Статус	Шкала	Тренд
 Количество обращений потенциальных клиентов	Июль 2010	160 шт.	170 шт.			0% ↓
 Количество клиентов	Июль 2010	80 шт.	75 шт.			0% ↓
 Процент повторных продаж (за полгода)	Полугодие 2 2010	40,00 %	46,00 %			0% ↓
 Точность планирования продаж	Июль 2010	80,00 %	57,00 %			-0,33% ↓

 Создать задачу
 Создать событие
 Создать звонок
 Создать встречу

Управление показателями... x

← → ↻ 🏠 ☆ http://192.168.18.221:7000/Plugins/KPIM/Indicator.mvc/Responsibles

показатели

Сотрудники

Июль 2010

Ответственный	Показатель	Период	План	Факт	Статус	Шкала	Тренд
Все пользователи							
Генеральный директор							
Иванов Иван Иванович	Прибыль	Июль 2010	-/ 11 350 000 р.		?		0% ↓
Финансовый директор							
Белозерова Василиса	Затраты по компании	Июль 2010	2 000 000 р.	2 150 000 р.	🔴		0% ↓
Коммерческий директор							
	Количество обращений потенциальных клиентов	Июль 2010	160 шт.	170 шт.	🟢		0% ↓
	Количество клиентов	Июль 2010	80 шт.	75 шт.	🔴		0% ↓
Хватов Иван Сидорович	Процент повторных продаж (за полгода)	Полугодие 2 2010	40,00 %	46,00 %	🟢		0% ↓
	Точность	Июль 2010	80,00 %	57,00 %	🔴		0,33% ↓

Управление показателями

- Мои показатели
- Ввод значений
- Показатели
- Администрирование показателей
- Цели
- Процессы
- Мероприятия
- Сотрудники**
- Стратегические карты
- Объекты управления
- Панели управления

The screenshot displays the ELMA 2.3.0.51753 - DEMO - Администратор application window. The interface includes a menu bar with options: Оргструктура, Модель, Анализ, Сотрудники, Публикация, Справка. Below the menu is a toolbar with icons for Model, Save, Check, Undo, Create, Edit, Delete, Export to HTML, Navigation (Up, Down, Previous, Next), and Settings. The main workspace is titled 'Деятельность предприятия' and contains a process flow diagram. The diagram shows a sequence of activities: 'Маркетинг' (Marketing) leads to 'Продажи' (Sales), which leads to 'Снабжение' (Supply), which leads to 'Производство' (Production). Below this, 'Пуско-наладка (Доставка и установка клиенту)' (Start-up and commissioning) leads to 'Сопровождение' (Maintenance). At the bottom, 'Работа с персоналом' (HR) is shown as a separate activity. On the left, a tree view under 'Элементы модели' lists various model elements, including 'Цели', 'Показатели', 'Мероприятия', 'Процессы', 'Стратегическая карта', 'Объекты управления', 'ИТ-инфраструктура', and 'Справочники'.

Управление показателям... x

← → ↻ 🏠 ☆ http://192.168.18.221:7000/Plugins/KPIM/Process.mvc/Details/e1521c27-db6b-495b-a7fb-609e99 ▶ 📁 🔧

➕ Создать ▾ Задачи ▾ Календарь ▾ Работа с клиентами ▾ Документы ▾ Процессы ▾ 🌈 Управление показателями ▾ Сервис ▾

🌈 Главная страница

🌈 Управление показателями

🌈 Процессы

- 📁 Деятельность предприятия
 - 📁 Маркетинг
 - 📁 Продажи
 - 📁 снабжение
 - 📁 Производство
 - 📁 Хранение (Склад)
 - 📁 Пуско-наладка (Доставка и устан
 - 📁 Сопровождение
 - 📁 Работа с персоналом
 - 📁 Управление финансами

🌈 Мои показатели

🌈 Ввод значений

Назад 🔍 Приблизить 🔍 Отдалить 🔍

Белозерова Василиса

[Сменить пароль](#) [Обратная связь \(УП\)](#) [Настройки](#) [Выйти](#)

Деятельность предприятия

JAN Июль 2010

Диаграмма Свойства

```
graph LR; A[Маркетинг] --> B[Продажи]; B --> C[Снабжение]; C --> D[Производство]; E[Пуско-наладка (Доставка и установка клиенту)] --> F[Сопровождение];
```

The diagram shows a flow of business processes. The top row consists of four chevron-shaped boxes pointing right: 'Маркетинг', 'Продажи', 'Снабжение', and 'Производство'. Below this, there are two more chevron-shaped boxes pointing right: 'Пуско-наладка (Доставка и установка клиенту)' and 'Сопровождение'. The entire diagram is set against a light blue background.

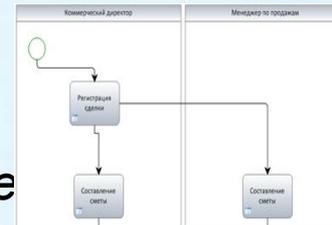
Сбор данных: Способы



Сбор данных
визуализация данных через ве



к через ве



- **MS Excel + Почта**

Заполненный шаблон отчета на e-mail

- **Бизнес-процессы**

Сбор метрик в рамках исполнения бизнес-процессов

- **Базы данных (С)**

Произвольные процессы к БД



- **ERP: 1С**

Ряд готовых метрик и показателей

✓ Анализ

В результате анализа промежуточных результатов может быть принято решение об изменении управленческой модели. Например: добавление показателей, изменение ответственных, корректировка целей и т.д.

✓ Внесение корректив «на лету»

Система позволяет корректировать модель «на лету» без остановки работы. Сегодня принято решение - завтра оно воплощено в жизнь.



История
Режим

Экспорт в HTML
Экспорт

Экспорт для печати
Печать

Настройки конфигурации
Настройки

Версия	Статус	Автор	Дата создания	Изменил	Дата изменения	Комментарии
1	Неактивна	admin	09.06.2010 9:53:58	admin	09.06.2010 9:53:58	
2	Неактивна	admin	09.06.2010 11:27:20	admin	16.06.2010 14:39:48	Первая версия м...
3	Неактивна	admin	17.06.2010 17:16:07	admin	17.06.2010 19:36:51	Добавил ответст...
4	Неактивна	admin	17.06.2010 20:33:10	admin	17.06.2010 20:40:19	Исправил парам...
5	Неактивна	admin	17.06.2010 20:45:41	admin	17.06.2010 20:45:52	
6	Неактивна	admin	18.06.2010 20:41:28	admin	18.06.2010 20:41:49	
7	Неактивна	admin	20.06.2010 12:00:09	admin	20.06.2010 12:04:44	Корректировка п...
8	Неактивна	admin	20.06.2010 12:08:16	admin	20.06.2010 12:08:49	
9	Неактивна	admin	20.06.2010 12:12:24	admin	20.06.2010 12:12:38	
10	Неактивна	admin	20.06.2010 12:19:52	admin	20.06.2010 12:20:04	
11	Неактивна	admin	20.06.2010 12:27:37	admin	20.06.2010 12:27:50	
12	Неактивна	admin	20.06.2010 12:30:37	admin	20.06.2010 12:30:57	
13	Неактивна	admin	20.06.2010 12:31:35	admin	20.06.2010 12:35:16	
14	Неактивна	admin	20.06.2010 12:38:27	admin	20.06.2010 12:38:27	
15	Неактивна	admin	20.06.2010 12:41:24	admin	20.06.2010 12:42:05	
16	Неактивна	admin	20.06.2010 12:54:56	admin	20.06.2010 12:55:05	
17	Неактивна	admin	20.06.2010 12:56:13	admin	20.06.2010 12:56:23	
18	Неактивна	admin	20.06.2010 13:02:56	admin	20.06.2010 13:02:56	
19	Неактивна	admin	24.06.2010 11:15:41	admin	24.06.2010 13:32:55	

✓ **Что это ?**

Система позволяет вести иерархический справочник произвольных объектов, которые можно измерять с помощью системы показателей

✓ **Как использовать**

Сформировать справочник объектов, назначить ответственных, измерить с помощью системы показателей

 Модель Режим	 Сохранить  Проверить  Отменить изменения Управление моделью	 Создать  Изменить  Удалить Управление объектами	 Экспорт в HTML Экспорт	 Экспорт для печати Печать	 Выше  Ниже  Выше на уровень  Ниже на уровень Перемещение объектов
--	--	---	---	--	--

Элементы модели

- Цели
- Показатели
- Мероприятия
- Процессы
- Стратегическая карта
 - Стратегическая карта
- Объекты управления
 - ИТ-инфраструктура
 - Сетевая инфраструктура
 - ERP-система предприятия
 - BPM-система предприятия
- Справочники

Сетевая инфраструктура

Общие **Показатели (1)** Документы (0)

 Добавить  Удалить	
Название	Основной показатель
Оценка работы сетевой инфраструктуры	<input checked="" type="checkbox"/>

Главная страница

Управление показателями

Объекты управления

- ИТ-инфраструктура
 - Сетевая инфраструктура
 - ERP-система предприятия
 - BPM-система предприятия
- Филиалы
 - Ростов-на-Дону
 - Самара
 - Москва
 - Санкт-Петербург
 - Екатеринбург
 - Томск
 - Владивосток

Мои показатели

Ввод значений

Показатели

Объекты управления

Объект управления/Показатель	Ответственный	Период	План	Факт	Статус	Шкала
ИТ-инфраструктура						
Сетевая инфраструктура	Бочкарёв Леонид Иванович	Август 2010				
ERP-система предприятия	Бочкарёв Леонид Иванович					
BPM-система предприятия	Бочкарёв Леонид Иванович					
Филиалы						
Ростов-на-Дону	Копылов Максим	Август 2010				
Выручка (Ростов-на-Дону)	Копылов Максим	Август 2010	1 300 000 р.	1 500 000 р.		
Проектов сдано (Ростов-на-Дону)		Квартал 3 2010		11 шт.		
Проектов сдано в срок (Ростов-на-Дону)		Квартал 3 2010		6 шт.		
Самара	Черных Сергей	Август 2010				
Москва	Жигалко Илья	Август 2010				
Санкт-Петербург	Новожилова Ольга	Август 2010				



Управление показателями



Компания EleWise

Web: <http://elma.elewise.ru>

E-mail: elma@elewise.ru

Телефон: **+7-3412-936693**

