

Система целей ОАО «Цвет»

Выполнили:

Студентки 4 курса группы 17-Ээбо-8
Паршутю Юлия, Калининкова Екатерина

Уровень 1

Повысить эффективность ОАО «Цвет»

Уровень 2

Войти в сотку топовых компаний отрасли к 01.01.2025, увеличив выручку на 25%, прибыль на 15%.

Уровень 3

Повысить уровень удовлетворенности клиентов до 90% в текущем году

Автоматизация всех процессов к 2022 году

Отдел сбыта должен увеличить продажи следующих видов продукции: сферических днищ на 25%, плоских днищ на 25%, конических днищ на 15%, торосферических днищ на 20%, эллиптических днищ на 15% в 2023 году как на российском рынке, так и на международном

Уровень 3

Отдел сбыта должен увеличить продажи следующих видов продукции: сферических днищ на 25%, плоских днищ на 25%, конических днищ на 15%, торосферических днищ на 20%, эллиптических днищ на 15% в 2023 году как на российском рынке, так и на международном

Уровень 4

Сопутствующие предложения: приобретая новое оборудование, ОАО «Цвет» осуществляет обследование существующего у заказчика оборудования с последующей модернизацией для достижения необходимых параметров со скидкой в 5%

Если объем продаж по оборудованию для выполнения технологических процессов в вакууме на 2020 год составил 1530 шт., то на 2025 год должен составить 2022 шт, т.е. увеличиться на 32%

Уровень 3

Повысить уровень
удовлетворенности
клиентов до 90% в
текущем году

Уровень 4

Внедрить систему
накопительных
дисконтных карт к январю
2022 году

За 6 месяцев увеличить
количество заключаемых
договоров с новыми
клиентами на 20% за счет
внедрения скриптов
продаж.

Дисконтные карты разделить на четыре вида:

- ▶ Bronze - бронзовая карта;
- ▶ Silver - серебряная карта;
- ▶ Gold - золотая карта;
- ▶ Premium - премиальная карта.

Название	Номинал, %	Критерий предоставления
Bronze	2	Единоразовая покупка на сумму 40000 руб.
Silver	3	Накопление на сумму 60000 руб.
Gold	5	Накопление покупок на 80000 руб.
Premium	7	Накопление покупок на 100000 руб.

Уровень 3

Автоматизация всех процессов к 2022 году

Уровень 4

Внедрение мобильного приложения ОАО «Цвет» для удобства оформления заказов в январе 2022 года - пробная версия, в феврале 2022 года - основная

Внедрить CRM-систему в ОАО «Цвет» в отдел продаж к 20 апреля 2021 г. для автоматизации процессов и контроля