

Дерево целей и показателей бухгалтерской компании

№	Цель	Подцели 1	Подцели 2	Подцели 3	Показатели	Ед. изм.	Ответственные
1	Увеличение объема выручки				Выручка за период	тыс. руб.	Генеральный директор
1.1		Увеличение количества клиентов			Количество клиентов на конец периода	штук	Генеральный директор
1.1.1			Предотвращение потерь клиентов		Количество потерь клиентов за период	штук	Генеральный директор
1.1.2			Повышение производительности труда		Количество обработанных документов на 1 сотрудника за период	штук	Генеральный директор
1.1.2.1			
1.1.2.2			
1.1.2.3			 (..) 1,
1.1.2.4			 1,
1.1.2.5			 1-
1.1.2.6			
1.1.2.7			
1.1.2.8			
1.1.2.9			
1.1.2.10			
1.1.2.11			

1.1.2.12			
1.1.3			Привлечение новых клиентов		Количество новых клиентов за период	штук	Менеджер по продажам
1.1.3.1			
1.1.3.2			
1.1.3.3			
1.1.3.4			
1.1.3.5			
1.2		Увеличение выручки от новых услуг			Выручка от новых услуг за период	тыс. руб.	Менеджер по продажам
1.2.1		
1.2.2		
2	Повышение эффективности бизнеса				Выручка за период на 1 клиента	тыс. руб.	Генеральный директор
2.1	 1
2.2	 1
2.3	
3	Снижение текучести кадров				Отношение количества сотрудников, покинувших компанию за период, к кол-ву сотрудников на конец периода	%	Генеральный директор

На нашем сайте размещены и другие [примеры систем показателей](#), разработанных в компании «Питер-Консалт». Вы также можете посмотреть [запись нашего вебинара на эту тему](#) и познакомиться с [процедурой заказа услуги по разработке и внедрению системы показателей](#). Почитайте о возможностях оптимизации затрат на эту услугу в разделе ["Сколько стоит разработка системы показателей?"](#).

Свяжитесь с нами по телефону **(812)984-4580**, **(812)430-1953**, Skype **Piter-Consult** или заполните эту [форму](#) и мы подготовим для вас коммерческое предложение с планом работ по внедрению и сметой расходов.