

Дерево целей и показателей дистрибьютора белорусского пива

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Показатели за период	Ответственный
1	Увеличение масштаба бизнеса			Реализация, тыс. руб.	КД, МП (*)
				Валовая прибыль, тыс. руб.	КД, МП
				Чистая прибыль, тыс. руб.	ГД
1.2		Увеличение реализации за счёт новых клиентов		Реализация за счёт новых клиентов, тыс. руб.	КД, МП
1.2.1			Увеличение потенциала клиентской базы в целевых регионах	Потенциал клиентской базы в целевых регионах, тыс. руб.	КД, МП
1.2.2		
1.2.3		
1.2.4		
1.2.5		
1.3		Увеличение реализации за счёт действующих клиентов		Реализация за счёт действующих клиентов, тыс. руб.	КД, МП
1.3.1		
1.4		Отсутствие потерь клиентов		Количество действующих клиентов, не совершивших за месяц закупки, отнесённое к общему количеству действующих клиентов, %	КД, МП
1.5		Расширение ассортимента		Количество новых позиций ассортимента, %	КД
2	Повышение эффективности бизнеса			Рентабельность активов, %	ГД
2.1		Оптимизация расходов		Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	ГД
2.1.1		
2.1.2		
2.1.3		
2.2		Повышение		Рентабельность оборотных средств, %	КД

		эффективности использования рабочего капитала			
2.2.1		
2.2.2		
2.2.3		
2.3		Снижение списаний на складе		Сумма списаний к реализации за месяц, %	ЗС
3	Повышен ие безопасно сти бизнеса				
3.1	
3.2	
3.3	
3.4	
3.5	
3.6	
3.7	

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.