

## Дерево целей и показателей компании по дистрибьюции коммуникационного оборудования (фрагмент бизнес-плана)

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Подцели 3	Показатели за период
1	Увеличение масштаба бизнеса				Реализация
					Маржинальная прибыль
					Чистая прибыль
1.1		Увеличение реализации за счёт офф-лайн продаж			Реализация офф-лайн
1.1.1			Увеличение потенциала клиентской базы		Потенциал клиентской базы
1.1.2			..... .....		% ..... ....
1.1.3			..... ..... - ....., .., .....		.....
					.....
					.....
1.2		Увеличение реализации за счёт он-лайн продаж			Реализация он-лайн
1.2.1			Увеличение посещаемости сайта		Посещаемость сайта
1.2.2			..... "..... - .... ".....		..... "..... - .. ..... "
1.2.3			..... "..... - ..... "		..... "..... - ..... "
1.2.4			.....		.....
1.3		Снижение % отказов от закупки			% отказов

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Подцели 3	Показатели за период
1.3.1			Оптимизация ценообразования		% отказов по ценовым условиям
1.3.2			.....		% ..... .....
1.3.3			.....		% ..... .....
1.3.4			.....		% ..... .....
2	Повышение эффективности бизнеса				Рентабельность активов
2.1		Минимизация расходов			Рентабельность продаж по чистой прибыли
2.1.1			.....		..... .. 1 .. (1 ...)
2.1.2			.....		% ..... ..... (...)
2.1.3			.....		.....
2.2		Повышение оборачиваемости рабочего капитала			Оборачиваемость оборотных средств
2.2.1			.....		.....
2.2.1.1				..... .....	% ..... ....., ..
2.2.1.2				..... " .. "	..... " .. " .. .....
2.2.2			..... ..... (...)		.....

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Подцели 3	Показатели за период
2.2.3			Привлечение авансов при поставках под заказ		Оборачиваемость авансов
2.3		Повышение эффективности использования рабочего капитала			Рентабельность рабочего капитала
2.3.1			..... .....		.....
2.3.1.1				..... ..	..... ..
2.3.1.2				.....	.....
2.4		Привлечение оборотных средств поставщиков			..... .. ..... ..... .. .....
3	Повышение безопасности бизнеса				% "....." .....

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.