

Дерево целей и показателей системного интегратора

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Подцели 3	Показатели за период	Ответственные роли
1	Увеличение масштаба бизнеса				Реализация, тыс. руб.	Зам. ГД
					Маржинальная прибыль, тыс. руб.	Зам. ГД
					Чистая прибыль, тыс. руб.	Генеральный директор
1.1		Увеличение реализации оборудования			Реализация оборудования, тыс. руб.	Менеджер по продажам оборудования
1.1.1			Менеджер по продажам оборудования
1.1.2			Менеджер по продажам оборудования
1.1.3			Менеджер по продажам оборудования
					Менеджер по продажам оборудования
					Менеджер по продажам оборудования
1.2		Увеличение реализации услуг			Реализация услуг, тыс. руб.	Менеджер по продажам услуг
1.2.1			Менеджер по продажам услуг
1.2.2			Менеджер по продажам услуг
1.2.3			Менеджер по продажам услуг
					Менеджер по продажам услуг
					Менеджер по продажам услуг
1.2.4			Руководитель службы ТО
1.2.5			Менеджер по продажам услуг
1.2.6		
1.2.6.1		

1.3		Увеличение реализации по тендерам			Реализация по тендерам, тыс. руб.	Менеджер по тендерам
1.3.1			Менеджер по тендерам
1.3.2			Менеджер по тендерам
2	Повышение эффективности бизнеса				Рентабельность активов, %	Генеральный директор
2.1		Оптимизация расходов			Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	Генеральный директор
2.1.1			Оптимизация логистических расходов		Стоимость логистических расходов на 1 кг (1 куб м), руб./кг (куб. м.)	Зам ГД, менеджеры по закупкам
2.1.2			Генеральный директор
2.1.3			Генеральный директор
2.1.3.1			Зам. ГД, Менеджеры по закупкам
2.1.3.2			Начальник проектно-сметного отдела, инженеры-проектировщики
2.1.3.3			Главный инженер, прорабы, бригадиры
2.1.3.4				Главный инженер, инженеры
2.1.3.5				Главный инженер, бригадиры, системные инженеры
2.1.3.6				Главный инженер, электромонтажники
2.2		Повышение эффективности			Рентабельность оборотных средств, %	Зам. ГД

	использования рабочего капитала					
2.2 .1		Повышение оборачиваемости на складе			Оборачиваемость по складу, дней	Зам. ГД
2.2 .2		Отсутствие просроченной дебиторской задолженности (ПДЗ)			Доля ПДЗ в общей ДЗ, %	Зам. ГД
2.2 .2. 1				Менеджер по продажам оборудования
2.2 .2. 2				Менеджер по продажам услуг
2.2 .2. 3				Менеджер по тендерам
2.2 .3		Привлечение авансов заказчиков			Оборачиваемость авансов, дней	Зам. ГД
2.2 .3. 1				Менеджер по продажам оборудования
2.2 .3. 2				Менеджер по продажам услуг
2.2 .3. 3				Менеджер по тендерам
2.2 .4		Повышение рентабельности продаж			Рентабельность продаж, %	Зам. ГД, менеджеры по продажам
2.2 .5		Привлечение оборотных средств поставщиков			Теоретический критерий привлечения ОС поставщиков, %	Зам. ГД, менеджеры по закупкам
					Практический критерий привлечения ОС поставщиков, %	Зам. ГД, менеджеры по закупкам
2.3	Соблюдение сроков выполнения проектов				Среднее превышение срока проекта, %	Генеральный директор
2.3			Начальник проектно-

.1					сметного отдела, инженеры-проектировщики
2.3 .2		
2.3 .3		
2.3 .4		
2.3 .5		
2.3 .6		
2.3 .7		
2.3 .8		
2.4		Соблюдение критериев качества выполнения проектов			Количество проектов с нарушениями критериев качества к общему количеству проектов, %
2.4 .1		
2.4 .2		
2.4 .2		
2.4 .3		
2.4 .3		
2.5		Повышение бережливости			Количество рационализаторских предложений, направленных на повышение
					Все сотрудники

				эффективности бизнеса		
2.5 .1			Бригады электромонтажников, электромонтажники
3	Повыше ние прозрач ности и управля емости бизнеса					
3.1		Генеральный директор
3.2		Все сотрудники
3.3		Зам. ГД
4	Повыше ние безопас ности бизнеса					
4.1		Зам. ГД, менеджеры
4.2		Главный бухгалтер
4.3		Главный бухгалтер
4.4		Главный бухгалтер
4.5		Все сотрудники
4.6		Генеральный директор
4.7		Бригады электромонтажников, электромонтажники

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.