

## Вопросник для оценки трудоёмкости разработки стратегии

1. С какой **целью** разрабатывается стратегия? Для внедрения в жизнь или с иными целями?
2. Опишите коротко **продукт и клиента** Вашей компании.
3. Для формирования маркетинговой стратегии нужны **данные о рынке**. Будем ли проводить маркетинговое исследование или ограничимся сбором информации о рынке от сотрудников компании?
4. Для формирования стратегии нужны **данные о компании и результатах прошлого периода**. Будут ли эти данные предоставлены в виде отчёта или нужно их собирать, изучая документы компании и проводя интервью с ведущими сотрудниками? Если данные будут предоставлены, то есть **диагностику** проводить не нужно, все вопросы до п. 6 можно пропустить.
  - 4.1. Укажите **количество сотрудников** компании, с которыми потребуется провести интервью, чтобы получить полное представление о работе системы управления в настоящий момент.
  - 4.2. Будут ли предоставлены для изучения **действующие регламентирующие документы компании**?
  - 4.3. Будут ли предоставлены для изучения **показатели** деятельности компании за прошедший период?
5. Требуется ли разработка **системы показателей** для реализации стратегии? Если не требуется, все вопросы до п. 6 можно пропустить.
  - 5.1. Требуется ли разработать **систему стимулирования**, основанную на показателях? Если не требуется, то все вопросы до п. 6.5 можно пропустить.
    - 5.1.1. Укажите **количество должностей**, для которых вы хотите сформировать систему материального стимулирования.
    - 5.1.2. Если вы планируете расчёт совокупного дохода сотрудников в Excel, требуется ли **разработка форматов таблиц**?
    - 5.1.3. Если вы планируете расчёт совокупного дохода сотрудников в информационной системе (ИС), требуется ли 1) **разработка технического задания** на настройки и доработки ИС, 2) **приёмка** этих настроек и доработок?
  - 5.2. Требуется ли разработка ТЗ на доработки ИС для внедрения **план-фактного анализа** показателей?
6. Есть ли **особые требования** заказчика к структуре и содержанию стратегии?
7. Сообщите, пожалуйста, ФИО, номер телефона и e-mail контактного лица, которому должно быть направлено коммерческое предложение.

Вы можете прислать ответы на наши вопросы на e-mail [ksm@piter-consult.ru](mailto:ksm@piter-consult.ru), [kmya@yandex.ru](mailto:kmya@yandex.ru) или обсудить с нами вашу задачу по телефону (812)984-4580, (812)430-1953 или Skype Piter-Consult.