



# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ 1С:Управление по целям и КРІ для корпоративного рынка

Белов Александр,  
Бизнес-форум 1С:ERP 26 октября 2018 года. Москва



# Тиражный продукт



**Быстрое и низкозатратное внедрение системы управления по целям связано с высокой популярностью 1С:Предприятие и легкой интеграцией с системой оперативного учета**

Программный продукт «1С:Управление по целям и KPI» инструмент стратегического и оперативного управления

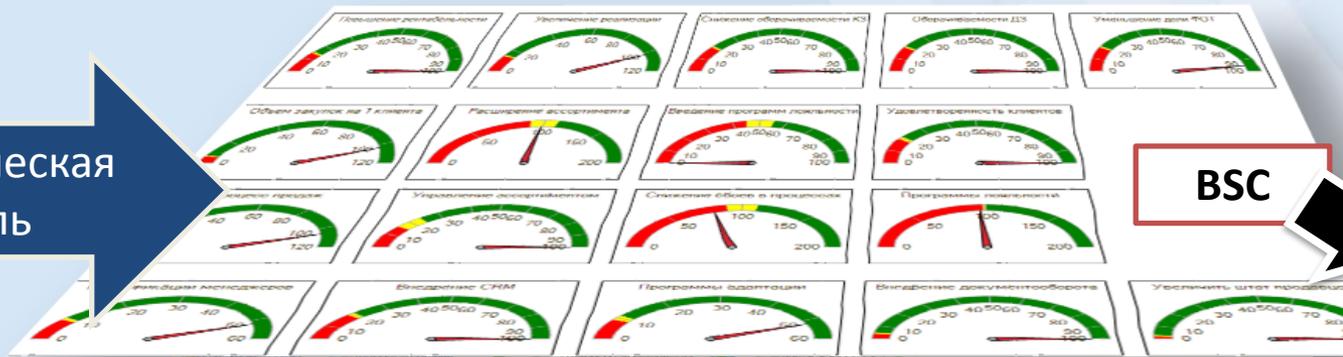
- Продано более 35000 лицензий
- Разработан на платформе 1С:Предприятие 8
- Тиражируется фирмой «1С» как решение 1С:Совместно, сертиф. «1С:Совместимо»

# Некоторые наши клиенты



# Управление эффективностью: информационные слои

Стратегическая  
панель



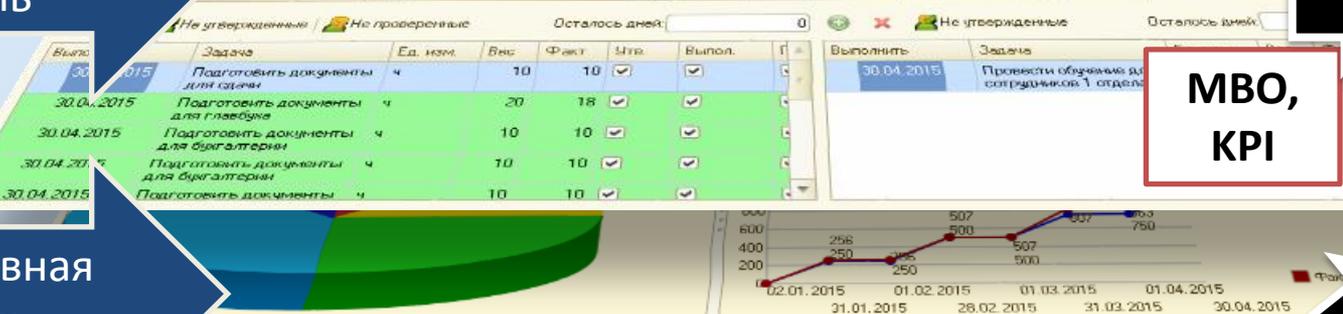
BSC

Тактическая  
панель

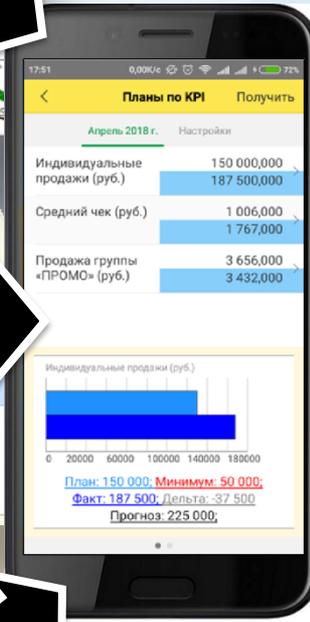
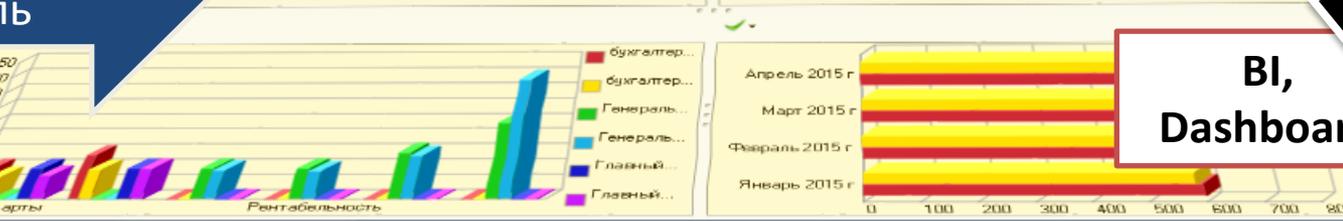
Цели	Целевой показатель	Вис	План	Факт	Прогноз	Выполнено, %	KPI	Аналит
Аттестация: Абсолютный прирост...	SMART-задачи	10	20	20	20	100	10	
Продажи компании:	Коммерческие расходы	25	150	143	143	104,9	26,2	...
	Максимальность - коммерческий...	10	100	93	93	93	9,3	...
	Планирование по срокам выполне...	40	250	250	250	100	40	...
Продажи ПО:	Рентабельность	15	100	91	91	91	13,7	...
Итого			700					99,2%

MBO,  
KPI

Оперативная  
панель

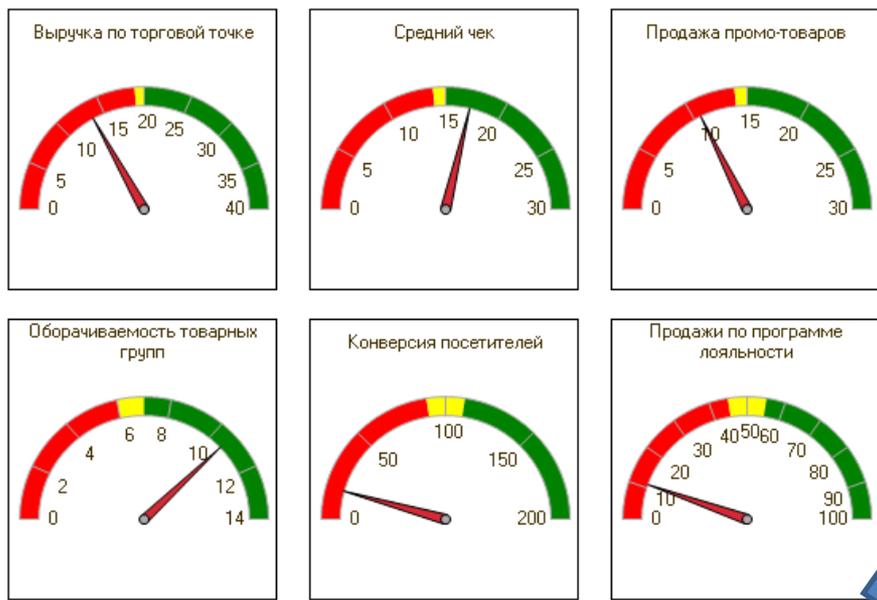


BI,  
Dashboard



Enterprise performance management

# Контроль достижения показателей верхнего уровня

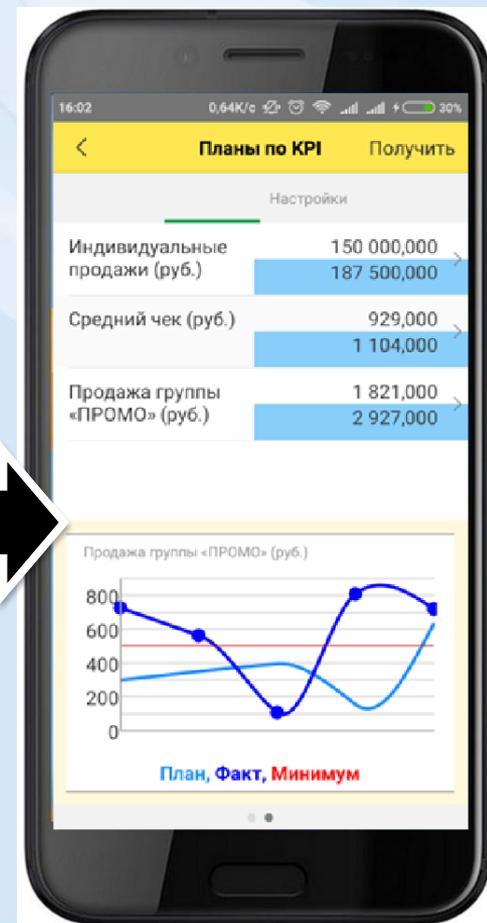
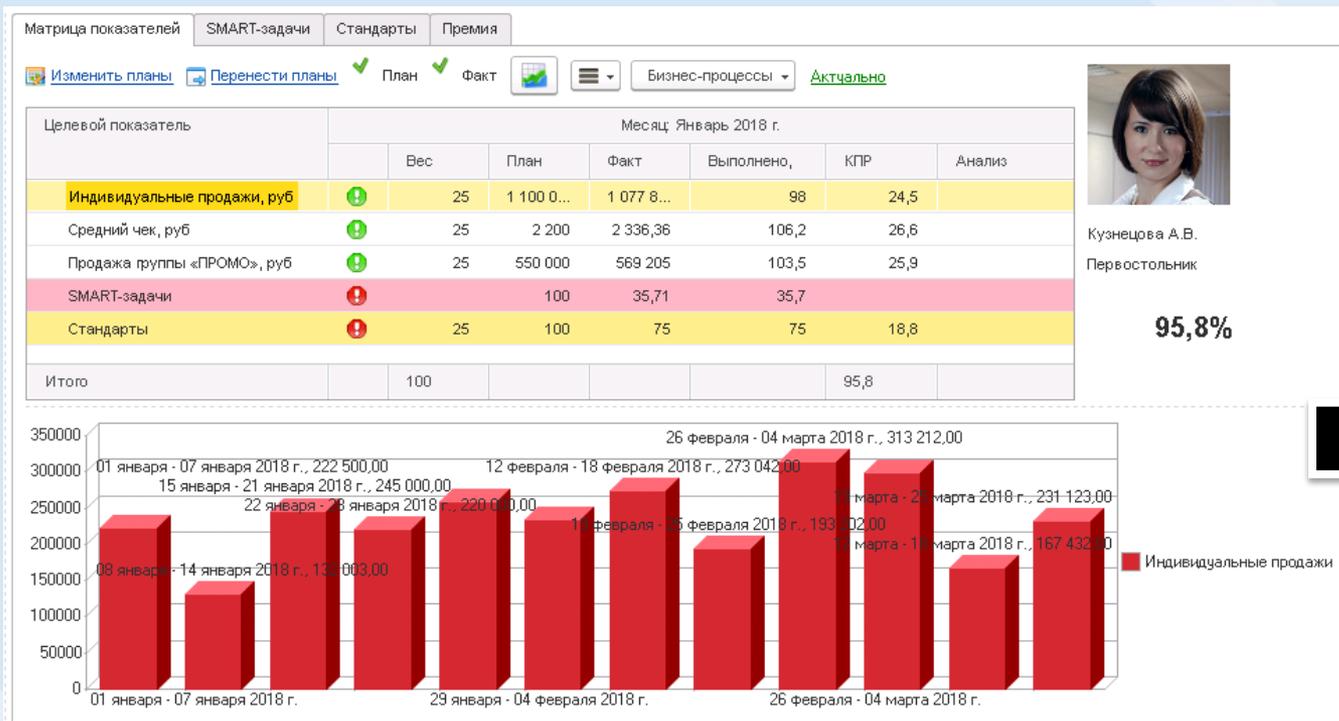


			Февраль 2017 г.			Март 2017 г.			Апрель 2017 г.			
	План	Факт	Результат	План	Факт	Результат	План	Факт	Результат			
50				50	53	106,00	50	70	140,00			
55	17	30,90		55	30	54,60	32	32	100,00			
	1 150	69,60		800	1 093	73,20	800	1 119	71,50			
Маркетинг	<b>видео-контента в сети, срок - 31.05.2017 (ПРОЕКТ)</b>		Директор (Белов Александр Германович)									
	Продвижение сайта	Бюджет на контекстную рекламу	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	20 000	19 563,94	102,20	20 000	22 800,28	87,70	20 000	11 471,8	174,30
		Количество переходов с контекстной рекламы в Интернет	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	1 200	2 053	171,10	1 200	2 176	181,30	1 200	1 231	102,60
		Количество просмотров сайта	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	15 000	10 477	69,90	15 000	15 184	101,20	15 000	12 497	83,30
		Количество уникальных посетителей сайта	Маркетолог (Попова Светлана Александровна)	6 000	4 700	78,30	6 000	2 424	40,40	6 000	4 539	75,70
Удовлетворенность клиентов	Удовлетворенность клиентов работой ЛК	Консультант КРІ (Гречко Дарья Сергеевна)	90	95,19	95,19	90	75	75,00	90			

# КАСКАДИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ ПО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ



# Портал сотрудника – взаимодействие с руководителями (collaboration performance) и «геймификация» (gamification) целевого управления



# Количественные и качественные критерии

Стандарты  
(Оценка)

KPI  
(Измерение)

Задачи  
(Проверка)



### Индивидуальные цели и KPI

Январь 2018 г.

**РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ** **ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**

77,3 %      29 014,5 руб.

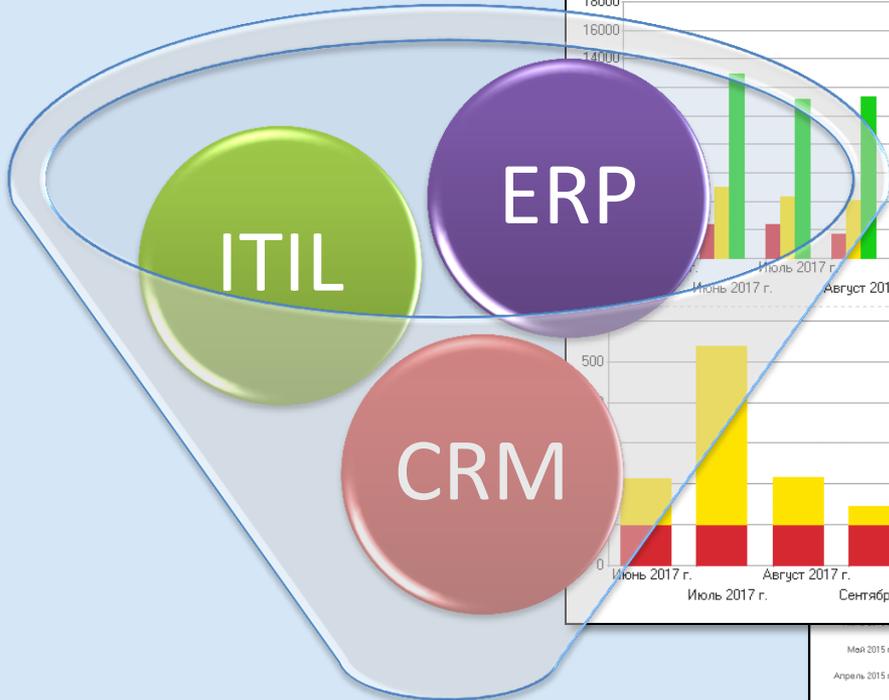
Детали...

Наименование показателя	Вес	% выполнения
SMART-задачи		
Стандарты	25	25
Индивидуальные продажи	25	89,5
Средний чек	25	95
Продажа группы «ПРОМО»	25	99

**Первостольник**  
Малева Елена  
Николаевна

**БОНУС**

# КОНСТРУКТОР (РОБОТ) СБОРА ДАННЫХ ПО КРІ



**КРІ**



# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРОЕКТЫ

Проект: **Маркетинг вакансий** | Единица шкалы времени: **Месяц**

**Проект**

	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
[-] Пустой этап: Репутация к...		█			
Отзывы бывших сотруд...			█		
Получить отзывы от сотрудников. Задача: П		█			
Приоритетные интернет-отзовики. Задача: Прое		█			
[-] Пустой этап: Имидж Волгасофт		█			
История успеха. Задача...				█	
Обновление раздела "О компании" на сайте. Ро			█		
[-] Пустой этап: Имидж Topфактор		█			
Создание раздела "О ко...				█	
Наполнение раздела ф...				█	
Публ				█	
Разм				█	
Заве				█	
Заве				█	
Сфор				█	

**Этап и задача**  
 Этап: [Получить отзывы от сотрудников](#)  
 Задача этапа: [SMART-задача на Октябрь 2017 г. для Руководитель СУ](#)

**Данные задачи этапа**  
 Утверждено  Выполнено  Проверено

Начало выполнения:  | Выполнить до:

**Ответственные**  
 Исполнитель: [Руководитель СУРП \(Григоровская Оксана Анатолье...](#) | Автор:  
 Заместитель:



**SMART-задача на Декабрь 2017 г. для Руковод...** | Обсуждение

Периодичность: **Месяц** | Начало выполнения: **01.12.2017**

Объект управления: **Руководитель СУРП (Григоровская Оксана Анато...** | Выполнить до: **30.12.2017**

Описание задачи:  
 Наполнение раздела "О компании" несколькими фотографиями сотрудников, а также раздела "Вакансии". Детальное

Критерий выполнения:  
 Фото: Павловой, Гречко, Тазова.

# Выявленные отклонения – план мероприятий для персонала на следующий период

Март 2018 г. Периодичность: Месяц Объект управления: Оператор ПФ и МФ (Варлаков)

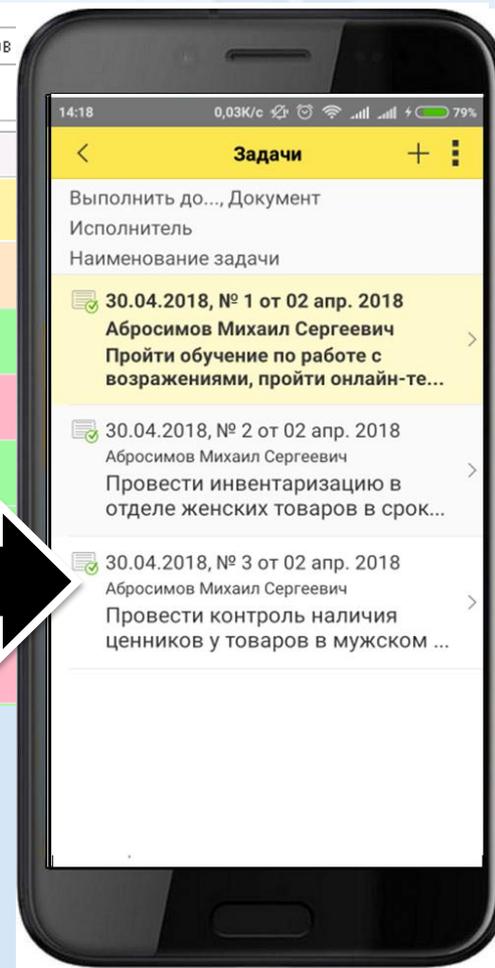
Дерево компании

Структура компании

- Генеральный директор (Шевченко Петр Александрович)
- Оператор ПФ и МФ (Варлаков Александр Сергеевич)**
- Руководитель отдела сетевых продаж (Шантарин Вла...)
- Менеджер (Козлов Евгений Александрович)
- Менеджер (Шичина Ольга Александровна)
- Менеджер (Молодкин Павел Сергеевич)
- Специалист по сопровождению клиентов (Чернова...)
- Специалист по сопровождению клиентов (Кожяев...)

Матрица показателей SMART-задачи Стандарты Премия

№	Задача
1	Не работает транспортировщик по разбрасыванию подстилочного материала
2	Погнута опора подшейного бруса.
3	Дверная ручка неисправна (центр.ворота). Необходим заказ запчастей.
4	Нет емкости для салфеток
5	На площадке треснула бетонная поверхность.
6	Проект: Проект строительства цеха отгрузки молока Этап: Монтаж технологических конструкций
7	Деформированы ворота технологического прохода ДМ следствии чего не закрываются двери.
8	Вход на карусель, со стороны накопителя, откололась плитка.



1. Смарт-задачи для руководителей производственных объектов и менеджеров
2. Задачи в мобильном и контроль исполнения в офисной базе

# Оценка (чек-листы) по стандартам торговых точек и продавцов

Кого?

На основе чего?

Как?

Почему?

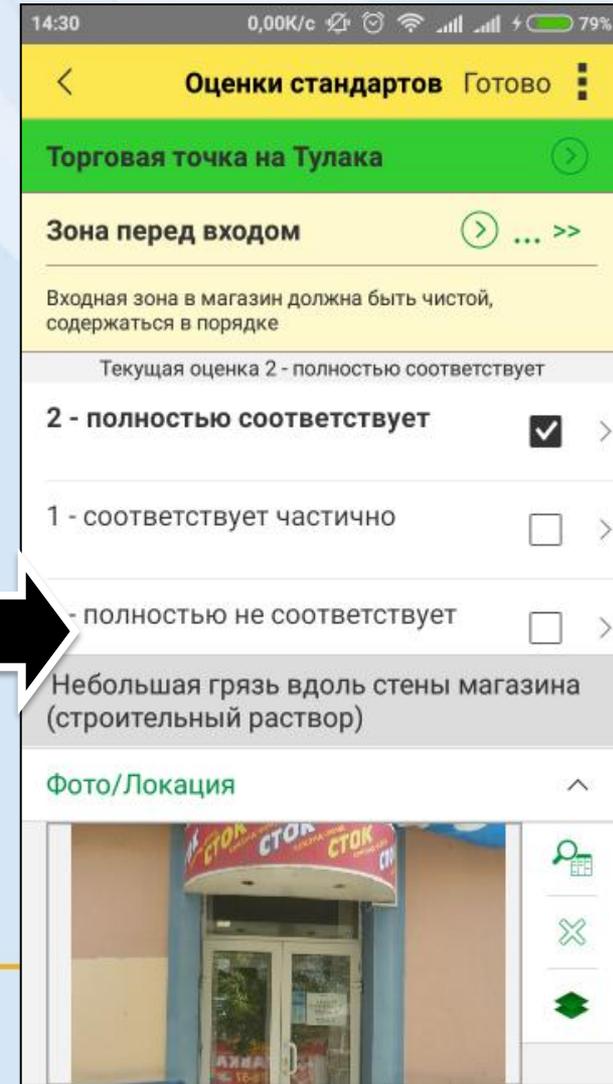
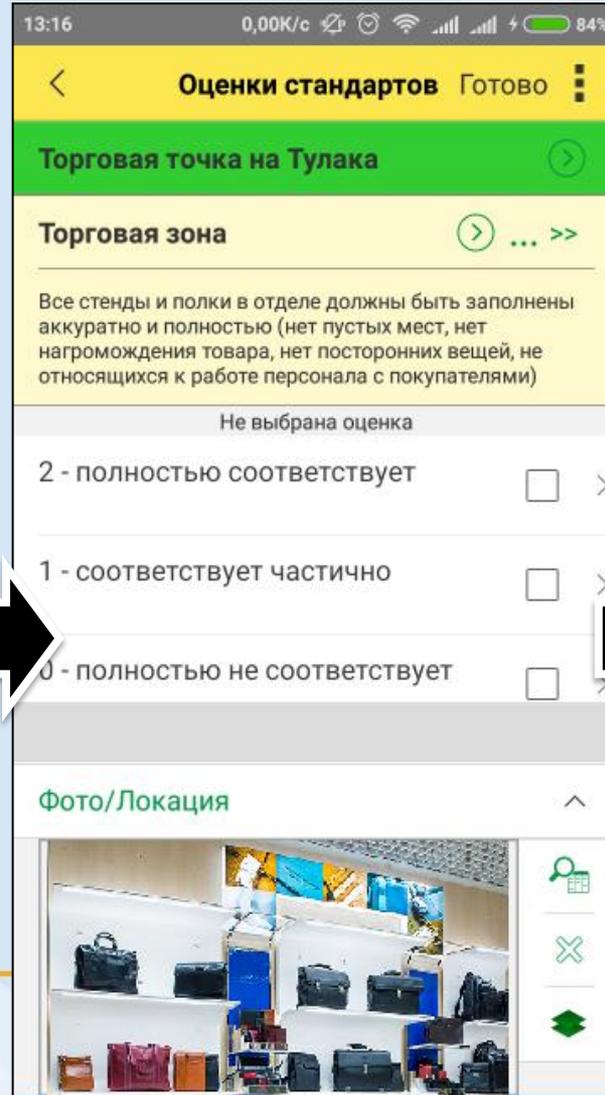
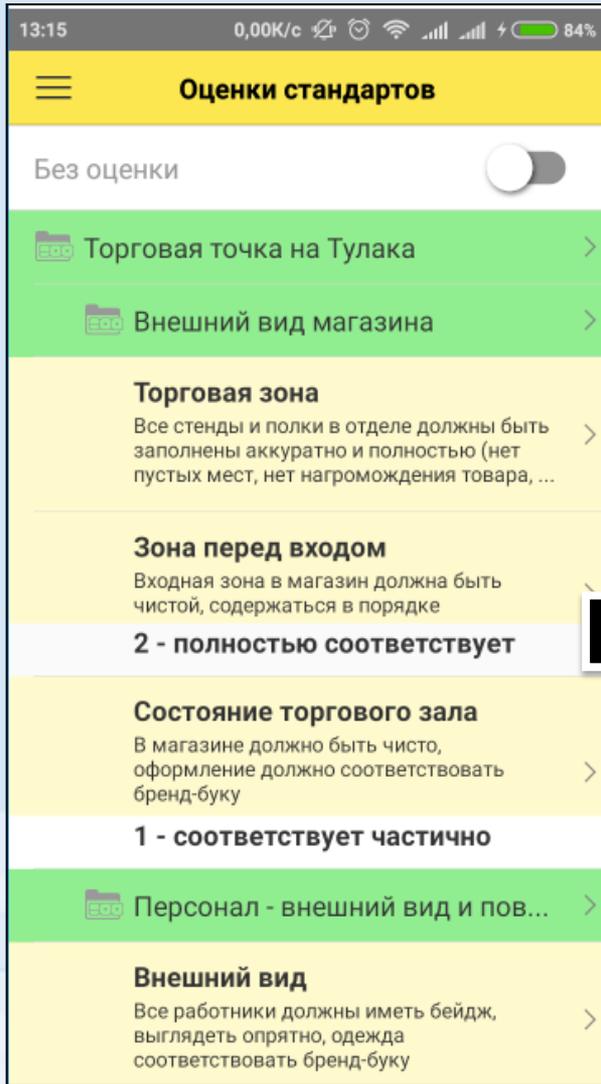


← → ☆ Панель стандартов

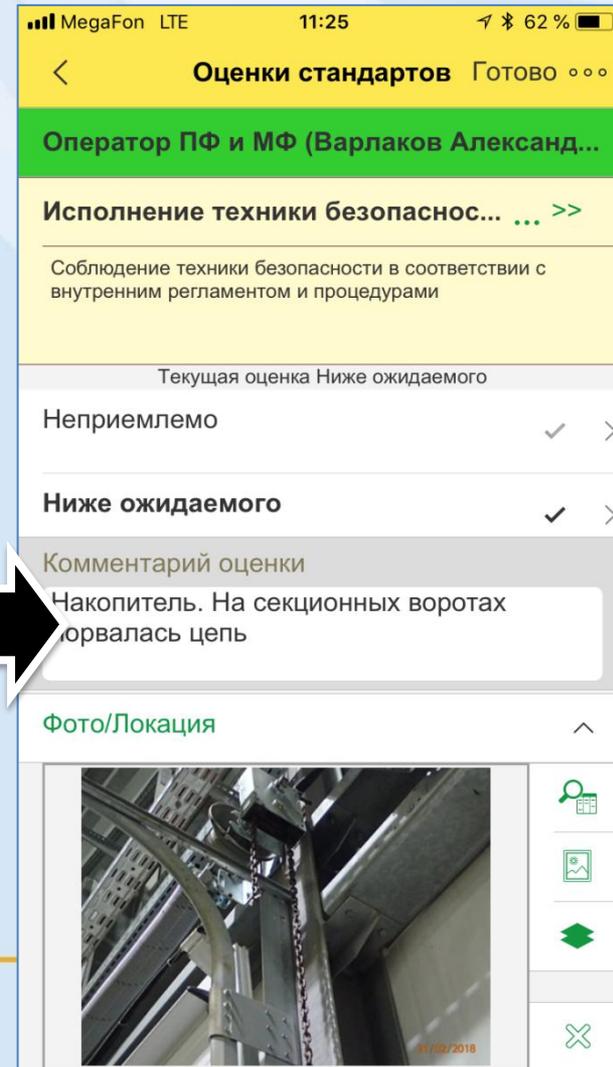
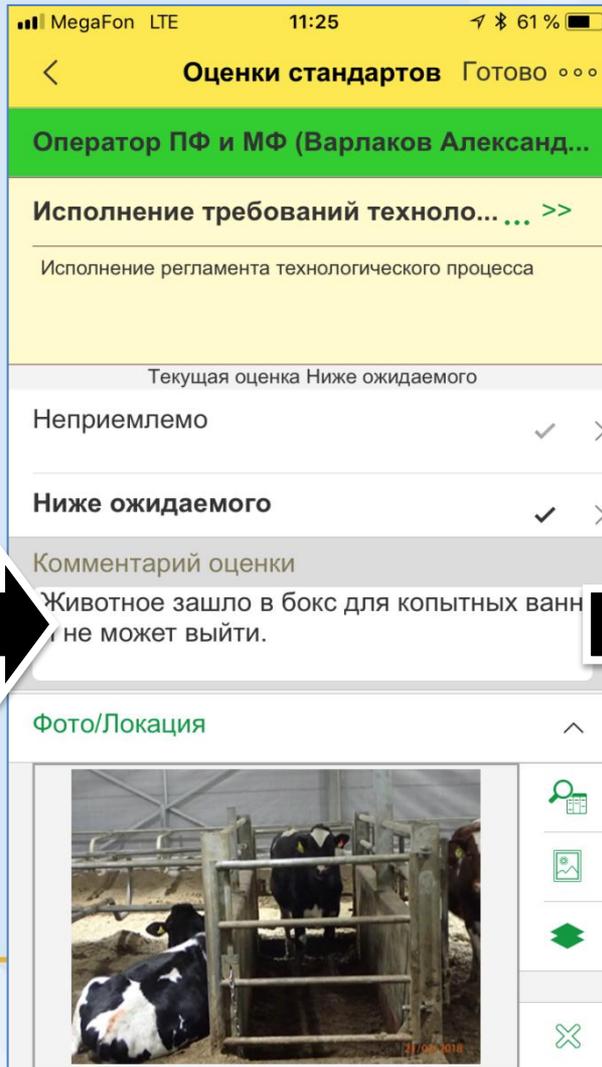
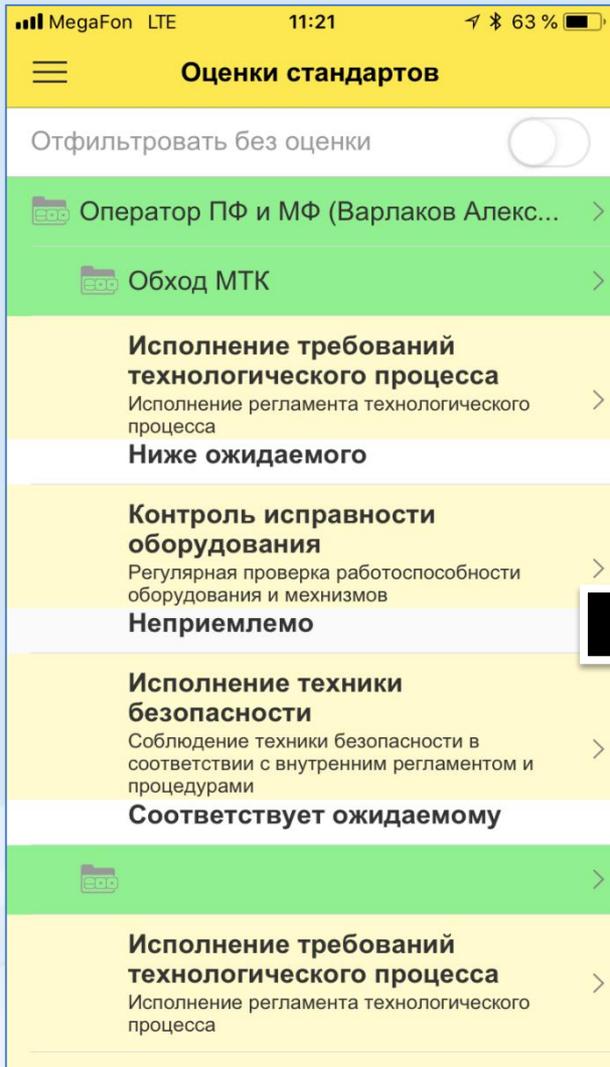
Январь 2018 г. Периодичность: Месяц Объект управления: Управляющий (Вязовой Денис Витальевич)

		Сотрудник (оцениваемый)	Стандарт	Оценка	Комментарий
✓	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Зона перед входом	Полностью соответствует	
✓	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Поведение сотрудни...	Полностью соответствует	
▬	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Состояние торгового...	Соответствует частично	Мусор рядом с кассами
▬	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Внешний вид	Соответствует частично	Не у всех сотрудников были бейджи
✗	i	Заведующий (Гордеева Тать...	Торговая зона	Полностью не соответствует	Отсутствие ценников
✓	i	Заведующий (Сидельникова...	Зона перед входом	Полностью соответствует	
✓	i	Заведующий (Сидельникова...	Торговая зона	Полностью соответствует	
✓	i	Заведующий (Сидельникова...	<b>Внешний вид</b>	Полностью соответствует	
▬	i	Заведующий (Сидельникова...	Поведение сотрудни...	Соответствует частично	Сотрудники в рабочее время разговаривали по телефону
✗	i	Заведующий (Сидельникова...	Состояние торгового...	Полностью не соответствует	Беспорядок в торговом зале

# Заполнение чек-листов с мобильного на торговых точках. Фиксация фотофактов



# ОЦЕНКА ПО СТАНДАРТАМ (ЧЕК-ЛИСТАМ) С МОБИЛЬНОГО В ПРОИЗВОДСТВЕ



# Бизнес-процессы оценочных процедур и сбора данных по КРІ

БП "Планирование" 000000049 от 01.01.2017 0:00:00

Стартовать и закрыть



Номер: 000000049 от: 01.01.2017 0:00:00

Стартован:  Завершен:  Планы на Январь 2017 г. для Маркетолог (Дарма Ольга Юрьевна)

Старт

Маркетолог, Объект управления

Заполнение планов

Директор,...

Проверка планов непосредственным руководителем

Нет

Согласовано

Да

Согласовано/требует корректировки (если требует корректировки, то оповещение объекту управления из документа и комментарий что нужно исправить)

Сотрудник отдела мотивации

Проверка методологии

Нет

Методология корректна

Да

Согласовано/требует корректировки (если требует корректировки, то оповещение объекту управления из документа и комментарий что нужно исправить)

Завершение

Использование MS Project определяется настройкой "Использовать MS Project". Бизнес-процессы - Открыть настройки бизнес-процессов".

Ввод фактических значений получается в случае, если в документе "Планирование" объекта управления нет иных целевых показателей, кроме SMART-задач и Стандартов.

SMART-задачи требуется проверять только если в документе "Планирование" объекта управления есть соответствующий целевой показатель.

Оценки по стандартам нужны только если в документе "Планирование" объекта управления есть соответствующий целевой показатель и оценки не выставлены.

Использовать MS Project

Да Нет

Администратор

Автоматическая загрузка данных по количественным показателям и выполнению SMART-задач из MS Project

Только задачи и стандарты

Нет Да

Объект управления

Ввод фактических значений

Проверить SMART-задачи

Да Нет

Руководители

Подтверждение выполнения SMART-задач

Стандарты заполнены

Нет Да

Ответственные по стандартам

Оценка сотрудника по стандартам

Руководители

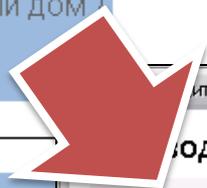
# Распределение ролей и прав доступа в соответствии с матричной и проектной структурой

Шевченко П. А.  
Генеральный директор  
ООО "УК "Торговый дом Д  
0%

Варлаков А. С.  
Оператор ПФ и МФ  
ООО "УК "Торговый дом Д  
78%

Шантарин В. А.  
Руководитель отдела сете  
ООО "УК "Торговый дом Д  
54%

Козлов Е. А.  
Менеджер  
ООО "УК "Торговый дом Д  
68%



руководитель ОКИС ( [имя] Надежда Сергеевна ] (IC:Предприятие)

руководитель ОКИС ( [имя] Надежда Сергеевна )

Основное [KPI группы структур](#) [Доступность организаций](#) [Ответственные за проекты](#) [Фактические руководители](#)

**Записать и закрыть** Записать Перезаписать права Еще ▾

Должность: Руководитель ОКИС

Профиль планирования: [выпадающий список]

### Роли объекта управления

Роль
<input type="checkbox"/> HR-администратор организации (KPI)
<input type="checkbox"/> Кадровик (KPI)
<input type="checkbox"/> Менеджер (KPI)
<input checked="" type="checkbox"/> Пользователь (KPI)
<input type="checkbox"/> Расчет премии по подразделению (KPI)

# Матрица результативности продавца

Отчетный период  
**Январь 2018 г.**

Структурное подразделение  
**ТЦ «Орджоникидзе»**

ФИО сотрудника  
**Заблотский Д.М.**

Грейд

## Матрица результативности

Показатель	Единица измерения	Вес	Целевое значение			Фактическое достижение показателей			КПР
			Нижняя граница	План	Верхняя граница	Факт	Процент выполнения	Результат	
Средний чек	руб	10%	1 000	1 500	1 700	956	63,7%	-	6,4%
Объем продаж промо группы товаров	руб	15%	30 000	40 000	50 000	54 320	135,8%	-	20,4%
Выручка	руб	40%	300 000	445 000	545 000	353 302	79,4%	-	31,8%
Стандарты		30%	100	100	100	102	102%	-	30,6%
SMART-задачи		5%	-	100	-	100	100%	-	5%
		<b>100%</b>							<b>94,2%</b>

## Задачи на месяц

Группа задач	Единица измерения	План	Факт	Выполнение	Статус	Начало выполнения	Срок выполнения	Комментарий к задаче
Пройти курс по работе с возражениями и сдать экзамен	час	16	16	100	Проверено	31.01.18	31.01.18	

## Стандарты

Группа стандарта	Вес стандарта	Ответственный	Вес ответственного	Оценка ответственного	Комментарий к стандарту
Стандарт					
Раскладка товаров	20	Аудитор (Зоткина Марина Георгиевна)	100	ниже ожидаемого	Отсутствие ценников у части товаров
Исполнения стандартов сервиса	60	Аудитор (Зоткина Марина Георгиевна)	100	выше ожидаемого	Работа по скрипту во время проверки
Соблюдение трудовой дисциплины	20	Заведующая магазином (Пермякова Е.В.)	100	соответствует ожидаемому	

Пермякова Е.В.:

Подпись Руководителя

Заблотский Д.М.:

Подпись сотрудника

# Премирование за результаты

После того как будут собраны данные для фиксации факта по выбранным показателям, проставлены субъективные оценки и учтено выполнение оперативных поручений, можно будет определить (оцифровать) результативность сотрудника :

Целевой показатель		Месяц: Январь 2018 г.				
		Вес	План	Факт	Выполнено, %	КПР
SMART-задачи	!		100	35,71	35,7	
Стандарты	!	25	100	75	75	18,8
Индивидуальные продажи, руб	!	25	1 100 000	1 077 803	98	24,5
Средний чек, руб	!	25	2 200	2 336,36	106,2	26,6
Продажа группы «ПРОМО», руб	!	25	550 000	569 205	103,5	25,9
Итого		100				95,8

Кузнецова А.В.  
Первостольник

**95,8%**

R- КПР (коэффициент персональной результативности).

# Конструктор алгоритмов вознаграждения на основе КРП

Формула расчета

[ЦП:Факт]\*[ЦП:ПроцентВыполнения]/100

Любые формулы, шкалы

Используемые показатели

Добавить в формулу

Добавить условие

Проверить формулу

Элемент	Представление	Ресурс	Шкала
Показатели расчета			
Целевые показатели			
Индивидуальные...	Факт	Факт	
Индивидуальные...	ПроцентВыпо...	% выполне...	Шкала премирования
Шкалы			

Шкала премирования (Шкалы)

Записать и закрыть

Записать

Еще ▾

?

Наименование: Шкала премирования

Родитель:

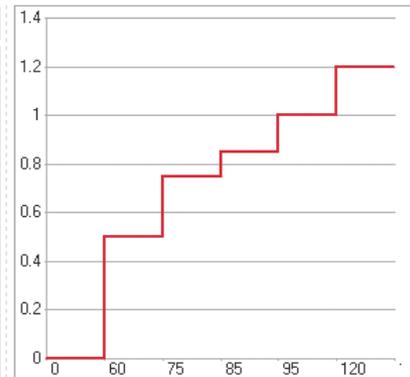
Интервалы шкалы

Добавить

↑ ↓

Еще ▾

N	Нача...	Коне...	Значение ин
1		60,00	
2	60,00	75,00	0,5
3	75,00	85,00	0,75
4	85,00	95,00	0,85
5	95,00	120,00	1
6	120,00	140,00	1,2



Расчетный листок, портал

Менеджер: Маркетолог (Сальникова Вероника Евгеньевна)

Проф развитие | Стандарты | Премия

Формула	Представление	Сумма (значение) факт
Все начисления		
Оклад20тр	20000([ЦП:Отработанные часы])*[ЦП:Отраб...	20 000,00
Отработанные часы	[Отработанные часы].План	176,00
Отработанные часы	[Отработанные часы_01].Факт	176,00
премия 10время	10000([ЦП:Отработанные часы])*[ЦП:Отраб...	6 500,00
[Шкала]:Премия	{([Премия];[ПР:Итоговый КРП])}	
Отработанные часы	[Отработанные часы].План	176,00
Отработанные часы	[Отработанные часы_01].Факт	176,00
Итоговый КРП		80,20

# Премия рассчитывается автоматически, но руководитель вносит коррективы в пределах бюджета

← →
☆ Начисления сотрудников 000000003 от 28.02.2018 0:00:00
Обсуждение ✕

Основное [Начисления](#)

**Провести и закрыть**
Записать
Провести
Еш

Номер: 000000003 от: 28.02.2018 0:00:00 распределение премии в пределах бюджета Я: Розничная Филиал:

Месяц начисления: Февраль 2018 г. Управляющий (Вязовой Денис Вита)

Периодичность: Месяц Бюджет: 110 000,00 Остаток бюджета: 4 845,957

Начисления
Сторно
Дополнительно

Добавить
↑ ↓
Игнорировать
Распределить

N	Объект управления	Вид начисления	Начислено
1	Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	Премия за объем продаж	4 903,1
2	Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	Премия за средний чек	510,3
3	Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	Премия за продажу ПРОМ...	15 488,0
4	Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	Премия за объем продаж	9 408,0
5	Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	Премия за средний чек	1 805,0
6	Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	Премия за продажу ПРОМ...	17 277,6
7	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	Премия за объем продаж	9 025,0
8	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	Премия за средний чек	1 904,0
9	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	Премия за продажу ПРОМ...	19 840,3
...	Первостольник (Попова Ольга Николаевна)	Премия за объем продаж	7 035,0
			105 154,0

Виды премии, по которым начисление происходит автоматически
Руководитель может коррективы вносить вручную

4 апреля 2018 г.

я → Гордеева Татьяна Дмитриевна, Сидельникова ...  
 При распределении премии у нас остается небольшая сумма от бюджета премирования. Какие будут предложения по распределению? 20:57

Сидельникова Марина Алексан...  
 → я, Гордеева Татьяна Дмитриевна  
 Я считаю, что нужно выплатить лидеру рейтинга 20:58

Гордеева Татьяна Дмитриевна  
 → я, Сидельникова Марина Алексан...  
 Мне не нравится идея выплаты суммой. Мне кажется, что стоит купить какой-то памятный подарок или билеты в театр, например 20:59

я → Гордеева Татьяна Дмитриевна  
 Хорошая идея Обсуждение в чате с руководителями

→ Кого оповестить...

Сообщение...

# Брендируванная HR-отчетность по процедуре Performance review



**Соловьев Ярослав Макарович**

**Генеральный директор**

Дата рождения:

Дата назначения: 27 мая 2014 г.

Пол: Мужской

Подразделение:

ИНН:

Филиал: Волгоградский

Табельный номер:

Руководитель:

## Карьера сотрудника



Дата приема в организацию: 27 мая 2014 г.

Принят	Уволен	Должность	Подразделение	Руководитель
27.05.2014	по н/в	Генеральный директор		

Отработано всего: 1 год, 7 месяцев, 4 дня

## Матрица показателей



**КПР 93,9%**

Плановые значения:  
Фактические значения:

утверждены  
не утверждены

Целевой показатель	Вес	План	Факт	Вып., %	Комментарий
Выручка по корпоративным клиентам	20	250	245	98	
Продажи вал	10	100	117	117	
Количество новых клиентов	10	100	99	99	
Рентабельность	15	100	109	109	
Коммерческие расходы	25	150	149	99,3	

# РЕЙТИНГИ, СОРЕВНОВАНИЯ, ГЕЙМИФИКАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ





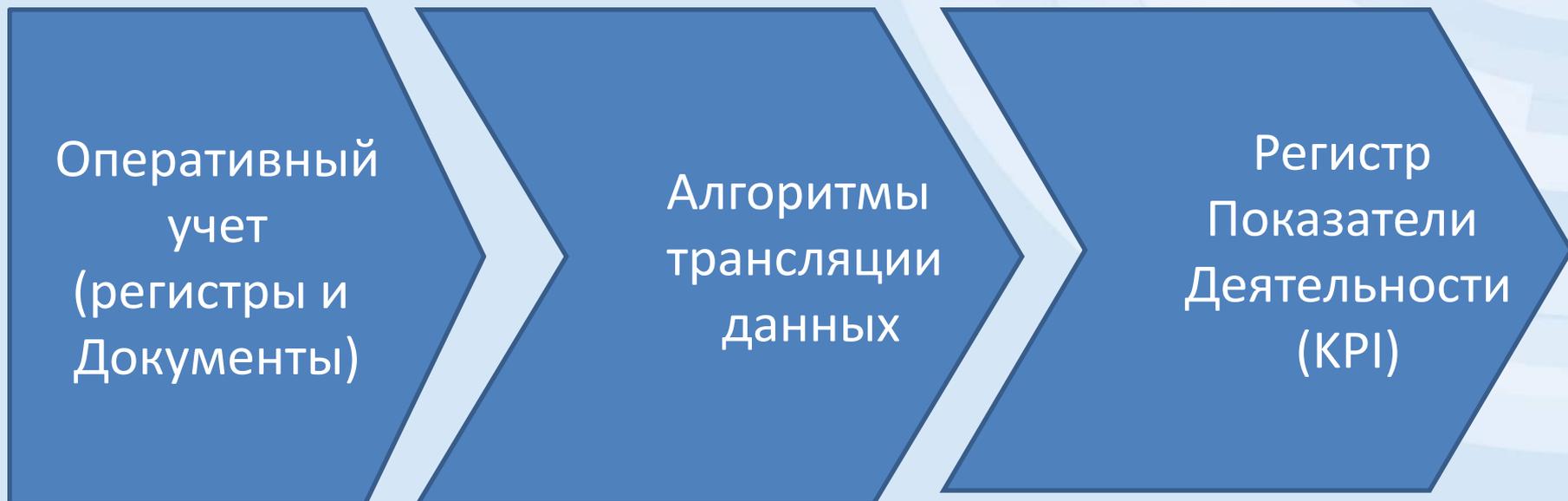
# Создание решения по управлению эффективностью бизнеса (EPM)

Интеграция с ERP-системами

# Автоматизированные инструменты управления - источники для КРІ



# Трансляция факта из систем оперативного учета



Управление торговлей, Бухгалтерия, УПП,  
любая конфигурация на Платформе  
1С:Предприятие 8.2

# Сбор показателей из учетных систем

## Количество завершенных контактов (Целевые показатели) \*

Основное [Отвественные, плановые значения](#) [Отвественные, фактические значения](#) [Права доступа \(Адресат\)](#)

Записать и закрыть

Записать

Еще ▾

?

Наименование:

Родитель:

Сбор фактов

Код:

Свойства **Аналитика** Вложенные периоды Опи...

Расчет результативности 1:

Расчет результативности 2:

Тип показателя:

Тип расчета значения факта:

Тип расчета значения плана:

Наименование:

Родитель:

ИБ:

Формула расчета факта:

[Редактировать формулу](#)

Произвольный  
запрос к базе  
данных

## Сбор фактов

Сбор фактов

"Дата начала" и "Дата окончания" задают интервал к которому относится ...



Еще ▾

Целевой показатель	Дата нача...	Дата око...
Количество завершенных ...	01.01.201...	30.12.20...

Настройка  
регламентированного  
задания по сбору  
фактов показателей

Регламентное задание остановлено

### Собранные факты

Начало интервала:



Конец интервала:



Интервал ...	Интервал к...	Документ
Количество завершенных со...		

## Преимущества ПП «Управление по целям и KPI»

- Новый класс систем - EPM (Управление эффективностью бизнеса);
- Программа-конструктор, позволяет моделировать систему оценки и KPI без участия программиста;
- Реализован опыт консультантов, методология подтверждена успешным использованием на сотнях компаний России, СНГ;
- Система постоянно развивается: реализовано более 5000 пожеланий пользователей;
- Платформа 1С:Предприятие 8 – наиболее современный инструмент для проектирования систем управления бизнесом;
- Автоматизированный обмен данными с другими системами;
- Рекомендован экспертами Минкомсвязи РФ. Включен в единый реестр российских программ, рекомендуется к закупке гос. заказчиками, реестровый № [75075](#)



# Проект внедрения целевого управления

Интерактивная сессия разработки KPI

# Консалтинговый цикл

**УЧЕБНЫЙ КУРС**  
ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ:  
ПРИМЕНЕНИЕ КРІ, BSC  
ОПЛАТА ПО РЕЗУЛЬТАТУ

Видео-методика  
(методология)



Автоматизация  
сбора данных,  
оплата по КРІ



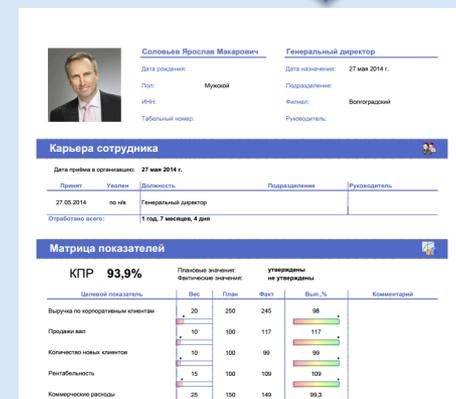
Рабочие сессии



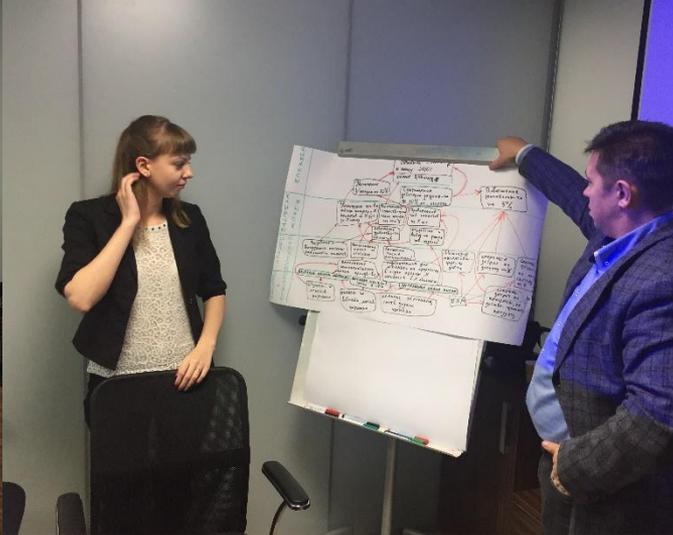
Кураторство проекта



Регламент



Настройка модели



# Мировые тренды Performance Management (KPI-управление)



**Спасибо за внимание!**

Телефон + 7(495) 508-56-27

Онлайн-консультант

<http://topfactor.pro/>  
[belov@topfactor.pro](mailto:belov@topfactor.pro)