



Цифровой портал для управления эффективностью бизнеса на базе "1С:Управление по целям и КРІ"

Белов Александр, Сочи

Давайте знакомиться!

ТопФактор
ADVANCED PERFORMANCE SYSTEM



**Белов
Александр**

- Автоматизация системы целевого управления (Performance management) -12 лет
- Более 55 000 проданных лицензий 1С:Управление по целям и KPI
- Десятки проектов реорганизации систем управления и автоматизации

Тиражный продукт



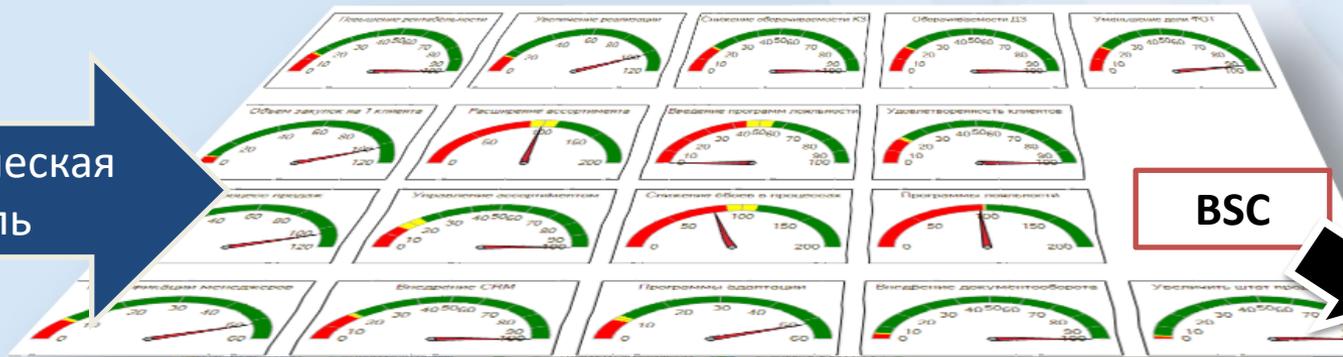
Быстрое и низкозатратное внедрение системы управления по целям связано с высокой популярностью 1С:Предприятие и легкой интеграцией с системой оперативного учета

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

- Продано более 55000 лицензий
- Разработан на платформе 1С:Предприятие 8
- Тиражируется фирмой «1С» как решение 1С:Совместно, сертиф. «1С:Совместимо»

Управление эффективностью: информационные слои

Стратегическая
панель

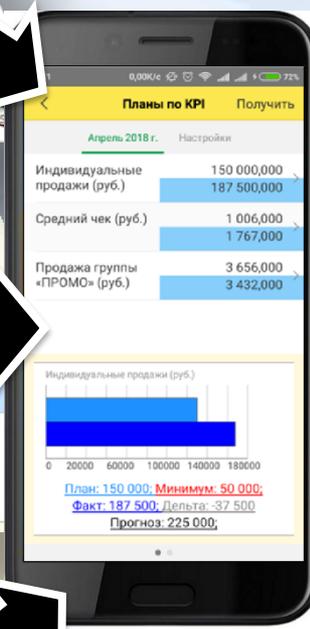
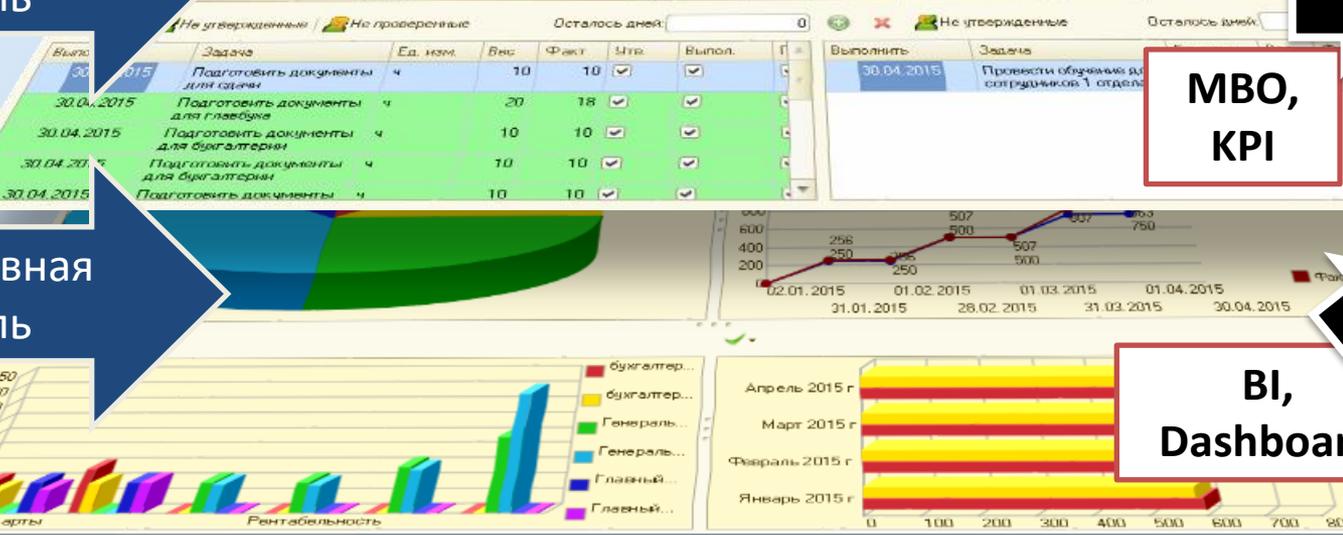


Тактическая
панель

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

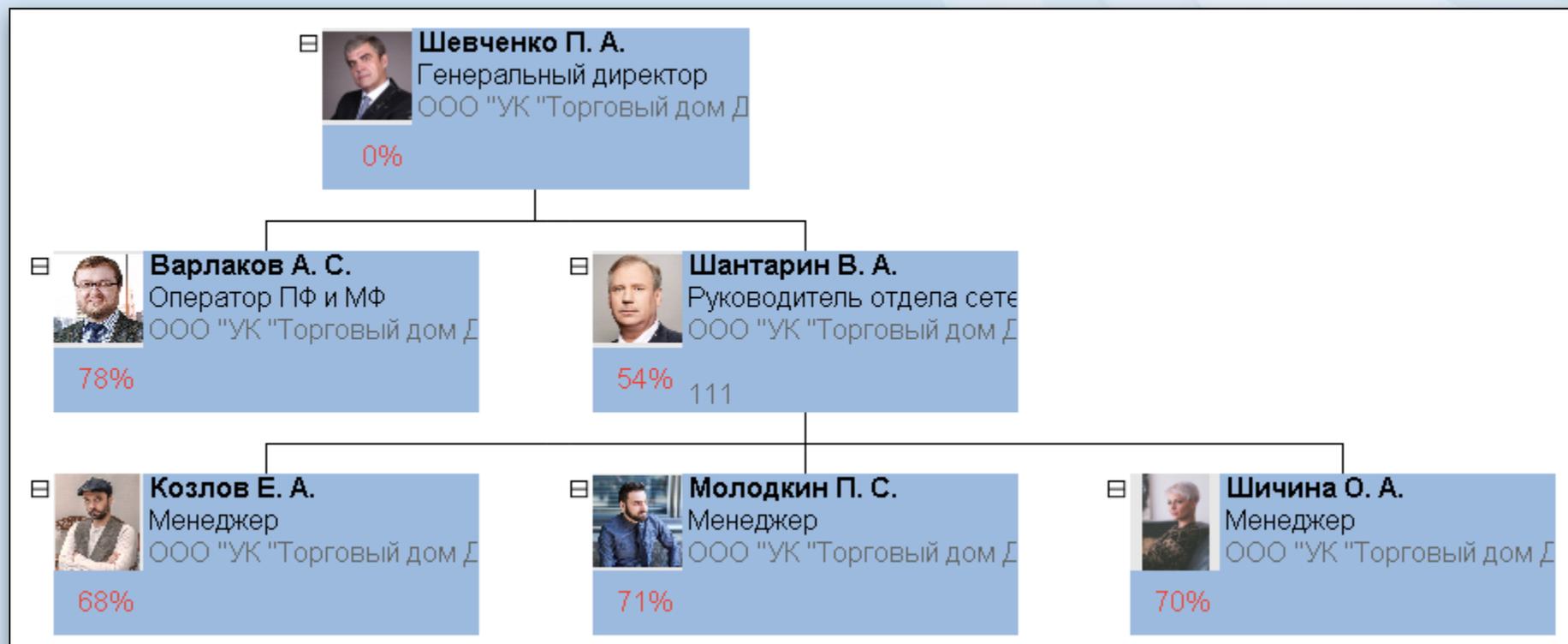
**MBO,
KPI**

Оперативная
панель

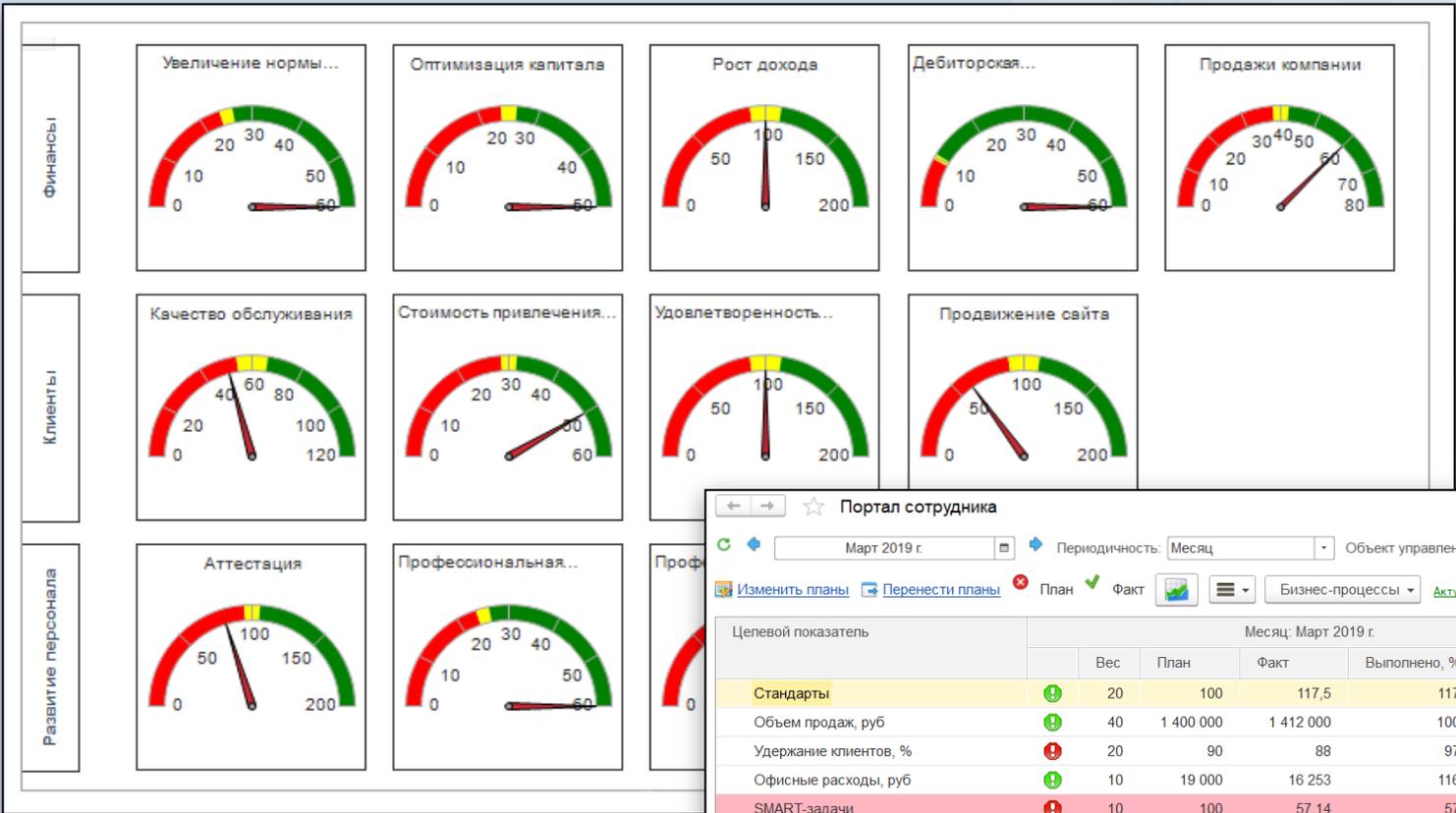


Enterprise performance management

КАСКАДИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ ПО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ (производственные объекты и сотрудники)



Наглядная связь с общими целями



Портал сотрудника

Март 2019 г. Периодичность: Месяц Объект управления: Начальник отдела (Петров Михаил Юрьевич)

Изменить планы | Перенести планы | План | Факт | Бизнес-процессы | Актуально

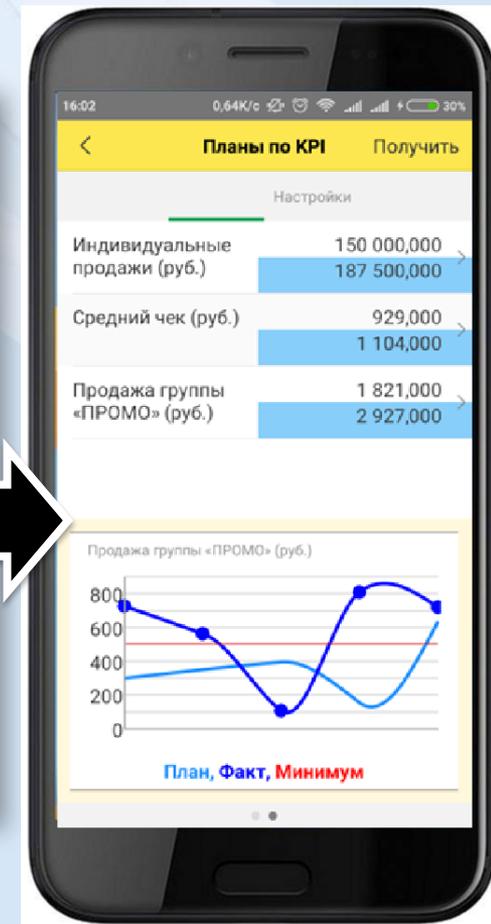
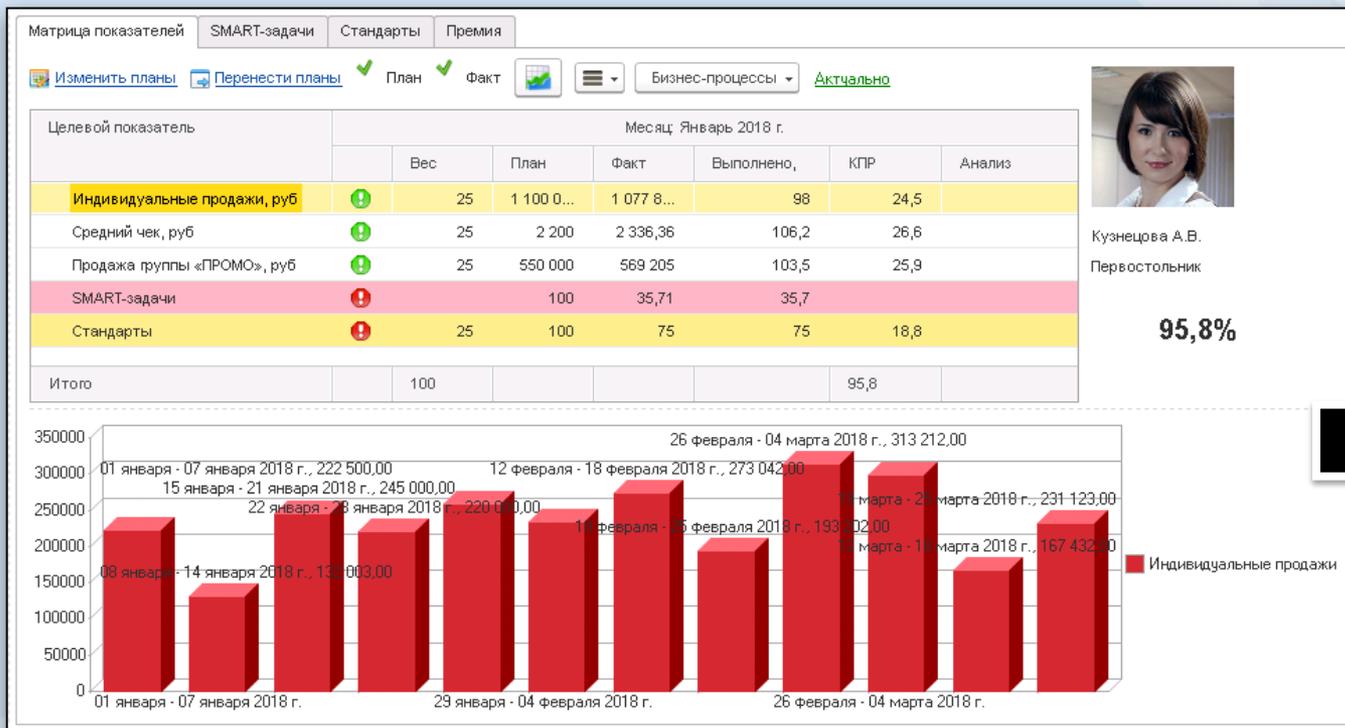
Целевой показатель	Месяц: Март 2019 г.				
	Вес	План	Факт	Выполнено, %	КПР
Стандарты	20	100	117,5	117,5	23,5
Объем продаж, руб	40	1 400 000	1 412 000	100,9	40,4
Удержание клиентов, %	20	90	88	97,8	19,6
Офисные расходы, руб	10	19 000	16 253	116,9	11,7
SMART-задачи	10	100	57,14	57,1	5,7
Итого	100				100,9

102,3%

Петров М.Ю.
Начальник отдела

№	Задача	Приоритет	Ед. изм.	План	Утв.	Выпол.	Пров.	Выполнить ...
1	Проект: Подготовка специалистов Задача: Изучение стандартов системы менеджмента качества	★	ч	12,00	✓	✓	✓	15.03.2019
2	Проект: Подготовка специалистов Задача: Провести тестирование сотрудников		ч	5,00	✓	✓	□	20.03.2019
3	Проект: Подготовка специалистов Задача: Проверка технических знаний в данной спецификации		ч	4,00	✓	□	□	31.03.2019

Портал сотрудника – взаимодействие с руководителями. Ongoing (непрерывное) performance management



Конструктор настройки модели результативности: количественные и качественные критерии

Стандарты
(Оценка)

KPI
(Измерение)

Задачи
(Проверка)

Индивидуальные цели и KPI

Первостольник
Малева Елена
Николаевна



Январь 2018 г.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ



77,3 %

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ



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

БОНУС

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%
		100%							94,2%

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

Цифровой портал сотрудника

← →
☆ Портал сотрудника
✕

🔄
📅 Март 2019 г.
🔄 Периодичность: Месяц
📄 Объект управления: Начальник отдела (Петров Михаил Юрье ... ✕)

[Изменить планы](#)
[Перенести планы](#)
❌ План
✅ Факт

☰
Бизнес-процессы
[Актуально](#)

Целевой показатель	Месяц: Март 2019 г.					
		Вес	План	Факт	Выполнено, %	КПР
Стандарты	⚠️	20	100	117,5	117,5	23,5
Объем продаж, руб	⚠️	40	1 400 000	1 412 000	100,9	40,4
Удержание клиентов, %	⚠️	20	90	88	97,8	19,6
Офисные расходы, руб	⚠️	10	19 000	16 253	116,9	11,7
SMART-задачи	⚠️	10	100	57,14	57,1	5,7
Итого		100				100,9

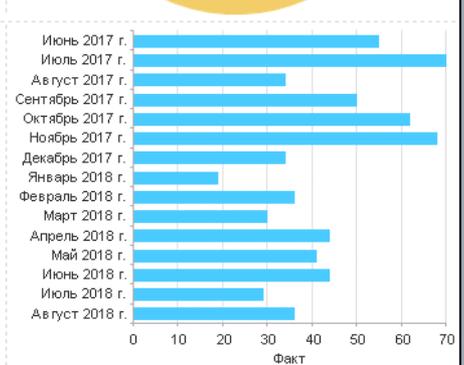
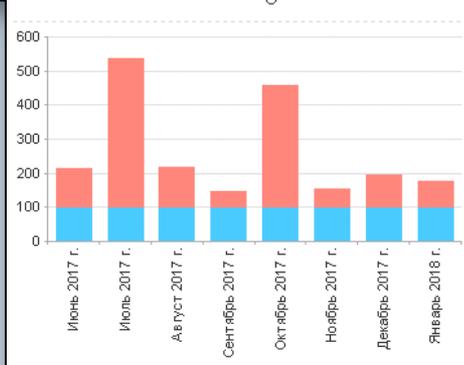
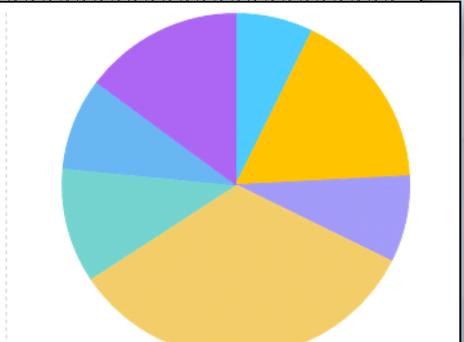
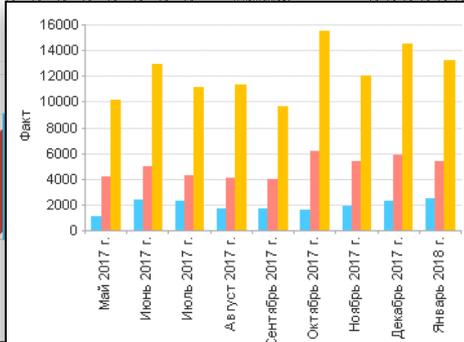
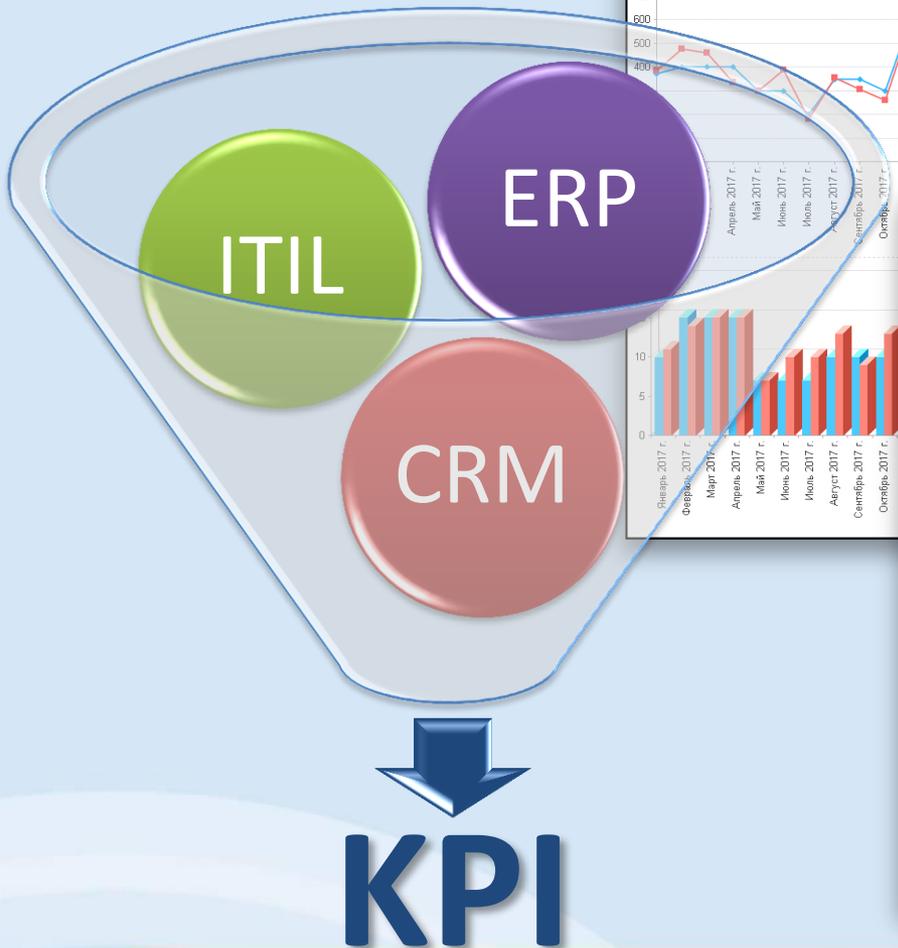


Петров М.Ю.
Начальник отдела

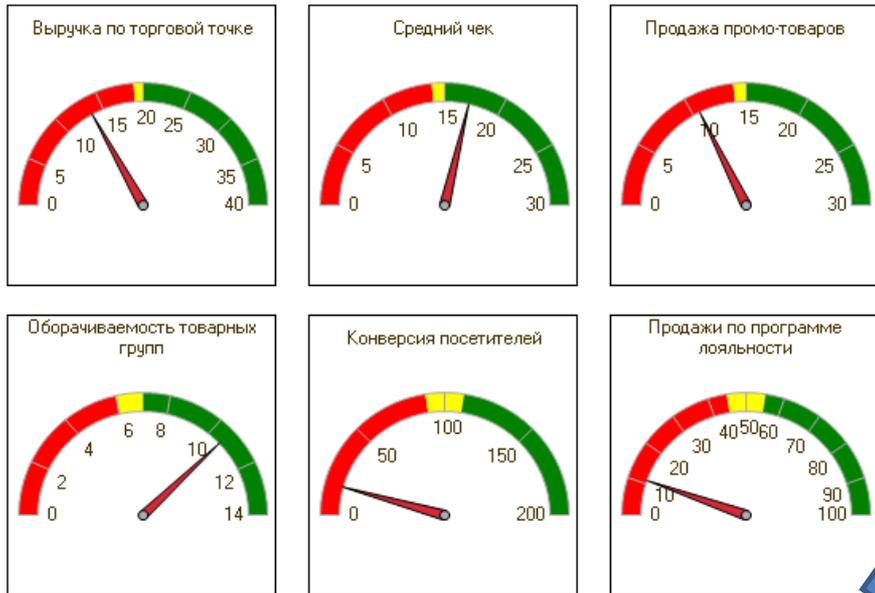
102,3%

№	Задача	Приоритет	Ед. изм.	План	Утв.	Выпол.	Пров.	Выполнить ...
1	Проект: Подготовка специалистов Задача: Изучение стандартов системы менеджмента качества	★	ч	12,00	☑	☑	☑	15.03.2019
2	Проект: Подготовка специалистов Задача: Провести тестирование сотрудников		ч	5,00	☑	☑	☐	20.03.2019
3	Проект: Подготовка специалистов Задача: Проверка технических знаний в данной спецификации		ч	4,00	☑	☐	☐	31.03.2019

КОНСТРУКТОР (РОБОТ) СБОРА ДАННЫХ ПО КРІ



Стратегическая карта в развороте



2018 г.	Январь 2018 г.		Февраль 2018 г.		Март 2018 г.						
	Результат	План	Факт	Результат	План	Факт	Результат	План	Факт	Результат	
Выручка по торговой точке	81,0	1 100 000	723 300	65,80	1 000 000	700 444	70,00	1 000 000	1 009 767	101,00	
Средний чек	81,0	950 000	750 000	79,00	980 000	960 000	98,00	980 000	950 000	96,90	
Продажа группы "ПРОМО"	59,40	1 100 000	700 000	63,60	1 000 050	550 000	55,00	1 100 000	650 000	59,10	
Продажа группы "ПРОМО"	Продажа группы «ПРОМО»	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	2 200 000	1 900 000	86,40	2 200 000	1 900 000	86,40	2 200 000	1 900 000	86,40
		Первостольник (Полова Ольга Николаевна)	2 395 000	1 940 500	81,00	800 000	430 500	53,80	800 000	750 000	93,80
		Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	1 545 000	1 507 205	97,60	550 000	569 205	103,50	500 000	440 000	88,00
		Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	1 380 000	1 340 000	97,10	500 000	495 000	99,00	490 000	460 000	93,90
Средний чек	Средний чек	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	1 550 000	1 418 000	91,50	490 000	470 000	95,90	500 000	498 000	99,60
		Первостольник (Полова Ольга Николаевна)	1 340 000	1 108 000	82,70	550 000	330 000	60,00	440 000	428 000	97,30
		Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)	2 133	2 135	100,10	2 200	2 336,36	106,20	2 100	1 035	49,30
		Первостольник (Малеева Елена Николаевна)	2 040	1 966,67	96,40	2 000	1 900	95,00	2 000	1 900	95,00
Средний чек	Средний чек	Первостольник (Митрохина Олеся Викторовна)	2 066	1 933,33	93,60	1 900	1 800	94,70	2 100	2 000	95,20
		Первостольник (Полова Ольга Николаевна)	1 366	1 323,33	96,90	1 300	1 220	93,90	1 300	1 300	100,00
Средний чек	Средний чек		1 500	1 450	96,70	1 500	1 450	96,70	1 500	1 450	96,70

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРОЕКТЫ

Проект: **Маркетинг вакансий**

Единица шкалы времени: **Месяц**

Проект

+ Новый этап

↑ Этап вверх

↓ Этап вниз

Еще ▾

	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 Ro			█		
[-] 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 СУРП](#)

Данные задачи этапа

Утверждено Выполнено Проверено

Начало выполнения:

Выполнить до:

01.10.2017

31.10.2017

Описание задачи

Критерий выполнения

Комментарий (Отчёт)

Ответственные

Исполнитель:

Автор:

[Руководитель СУРП \(Григоровская Оксана Анатолье...](#)

Заместитель



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

Основное [Присоединенные файлы](#) [Присоединенные файлы](#)

Записать и закрыть

Периодичность: **Месяц** Начало выполнения: 01.12.2017

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

Описание

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

Критерий выполнения:
Фото: Павловой, Гречко, Тазова.

План мероприятий для сотрудника состоит из оперативных и стратегических задач

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

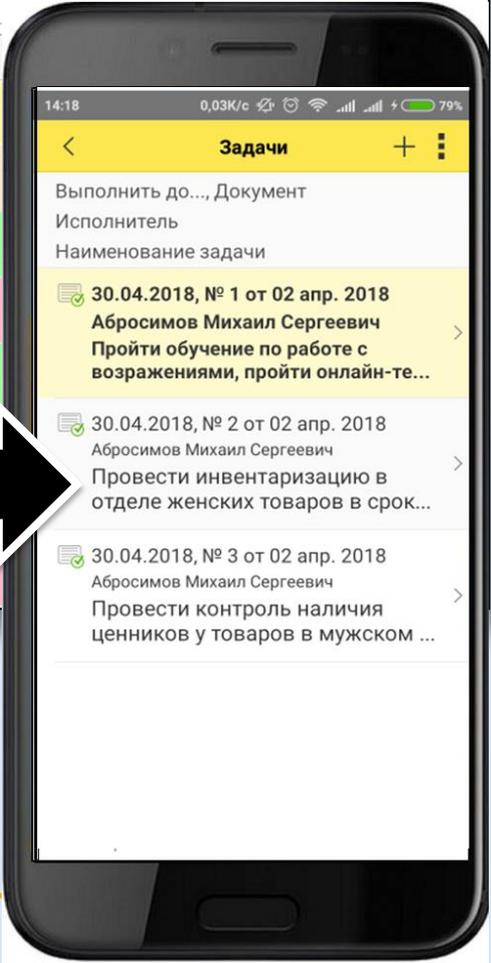
Дерево компании

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 (Кожяева...)

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.



14:18 0,03К/с 79%

Задачи

- Выполнить до..., Документ
Исполнитель
Наименование задачи
- 30.04.2018, № 1 от 02 апр. 2018
Абросимов Михаил Сергеевич
Пройти обучение по работе с
возражениями, пройти онлайн-те...
- 30.04.2018, № 2 от 02 апр. 2018
Абросимов Михаил Сергеевич
Провести инвентаризацию в
отделе женских товаров в срок...
- 30.04.2018, № 3 от 02 апр. 2018
Абросимов Михаил Сергеевич
Провести контроль наличия
ценников у товаров в мужском ...

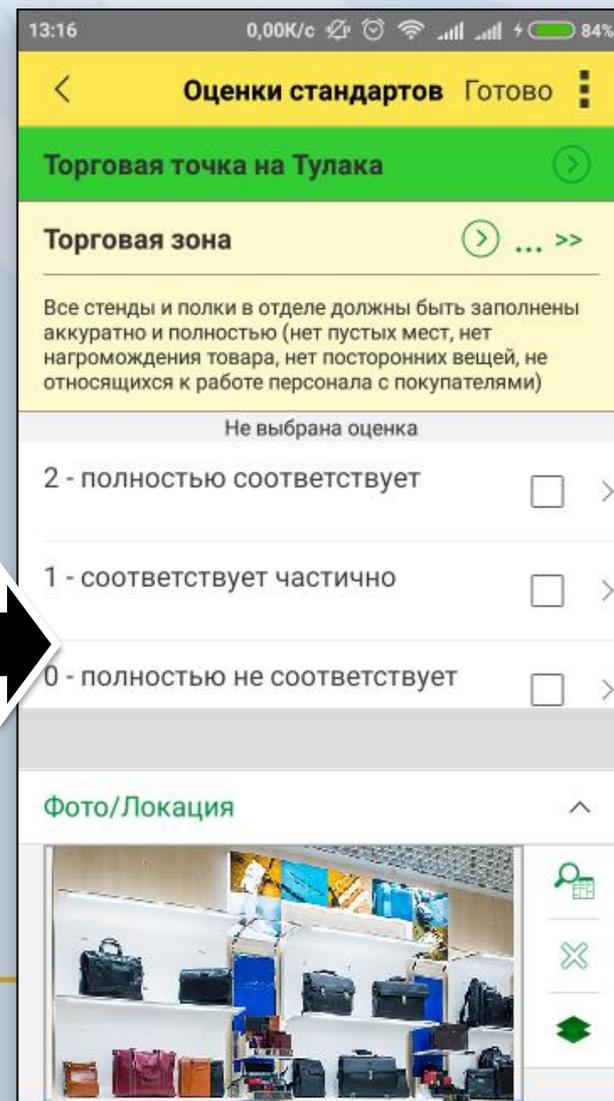
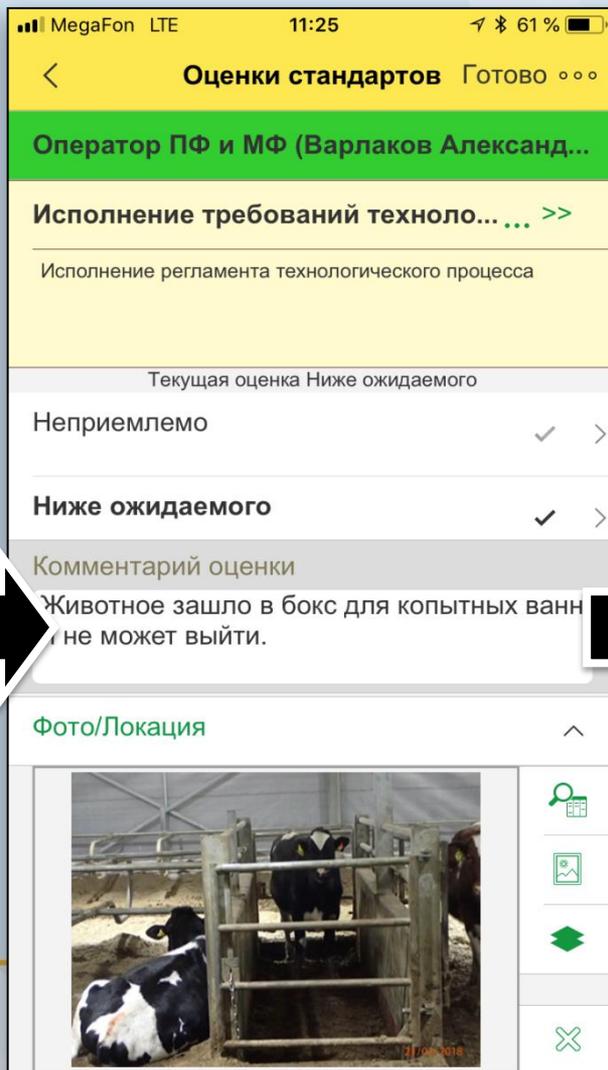
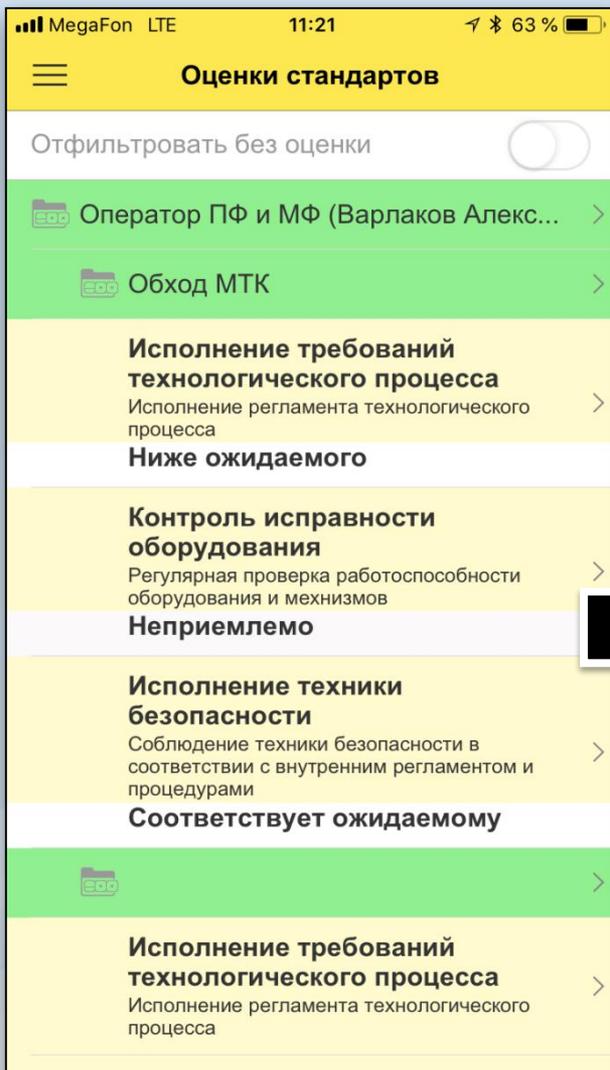
1. Смарт-задачи для руководителей производственных объектов и менеджеров
2. Задачи в мобильном и контроль исполнения в офисной базе

Оценка по стандартам (чек-листы)

Кого? На основе чего? Как? Почему?

		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...	Внешний вид	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

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



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 KPI

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:

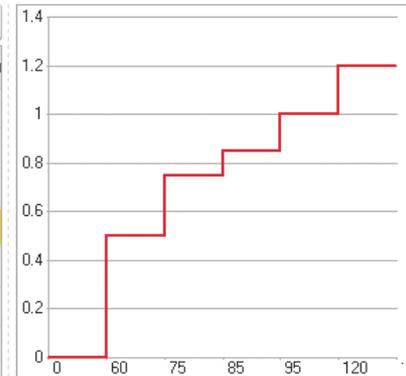
Интервалы шкалы

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

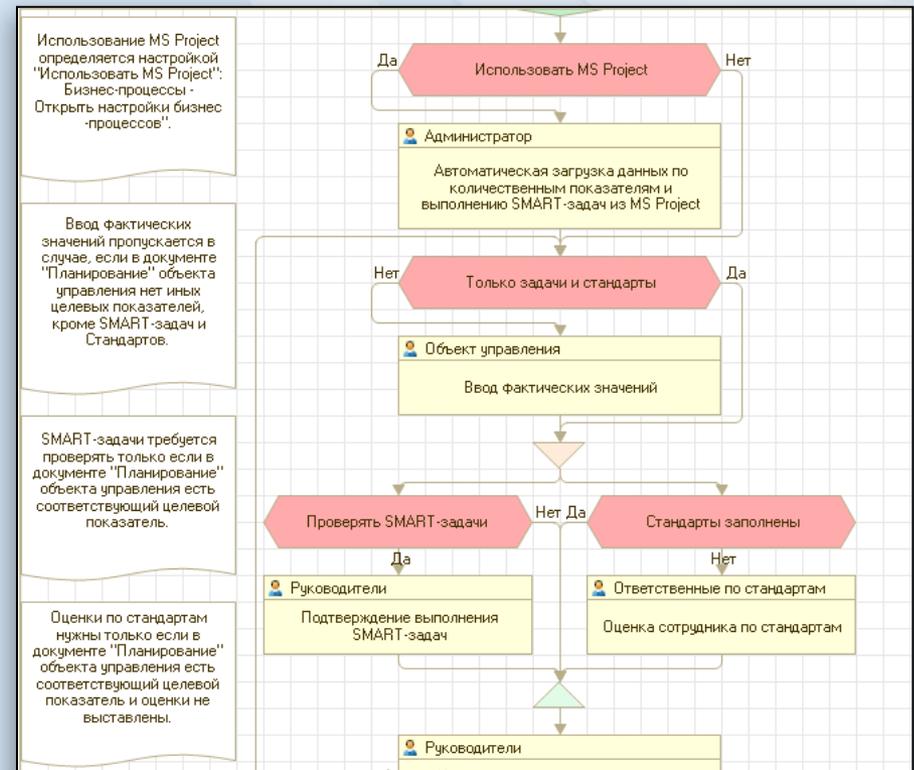
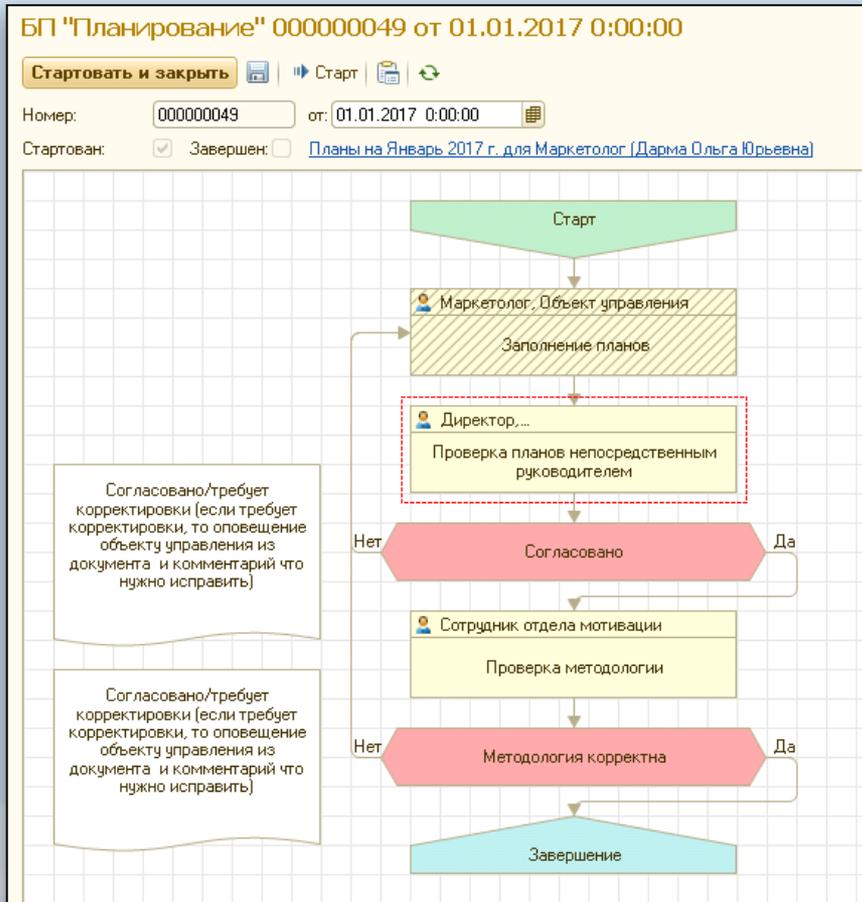
Управление: Маркетолог (Сальникова Вероника Евгеньевна)

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 КПР])}	
Отработанные часы	[Отработанные часы].План	176,00
Отработанные часы	[Отработанные часы_01].Факт	176,00
Итоговый КПР		80,20

Оценка и развитие персонала – процесс социальный

Маршрут процесса «performance review»



Комплект отчетности по итогам Performance review

SMART-задачи

Январь 2017 г.



Всего 22

№	SMART-задача / Критерий выполнения	Состояние
1	Алабуга. Отложенная премия. Разобраться в порядке работы со SMART-задачами и отложенной премией при наличии у делигированной SMART-задачи Вызова.	пров 100

Отчет

2 Алабуга. Оценка нового ТЗ.

Стандарты

Результат 100 %

Клиентоориентированность

Проявление лояльности к клиентам компании

Оценка	Ответственный
Соответствует ожидаемому	Белов Александр Германович

Корректное сохранение информации в CRM

- Не заносить в CRM-систему Событий-назов
- Получить на первом этапе от клиента следу
 - отрасль компании (в карточке клиента)
 - Какие есть задачи у клиента (оптимизация д
 - в каком регионе находится клиент (в карточк
 - количество работающих сотрудников (количе
 - должность сотрудника, который обращается р
 - по какой обратился рекламе (какой был зап

Оценка Ответственный



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 приёма 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

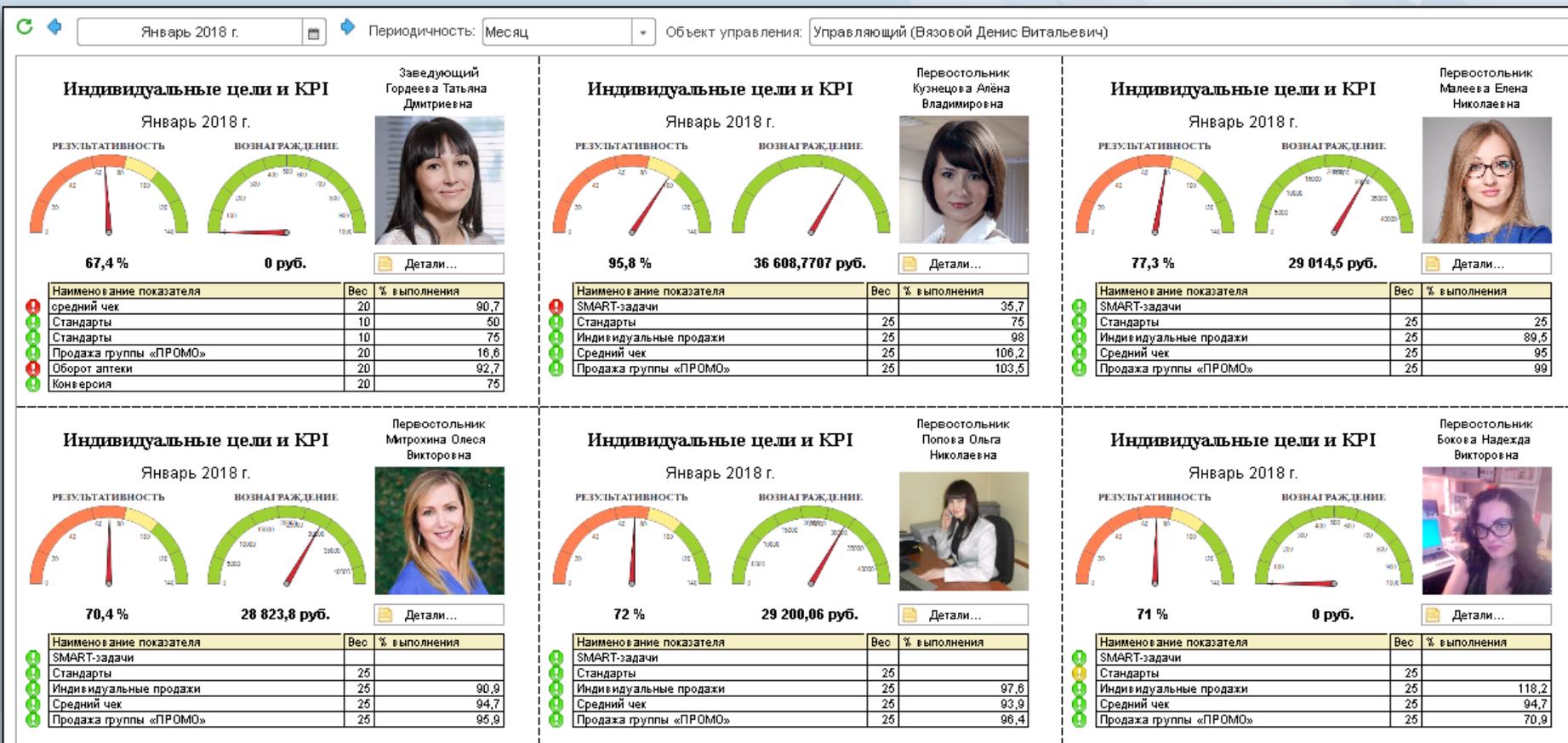
КПР 93,9%

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	

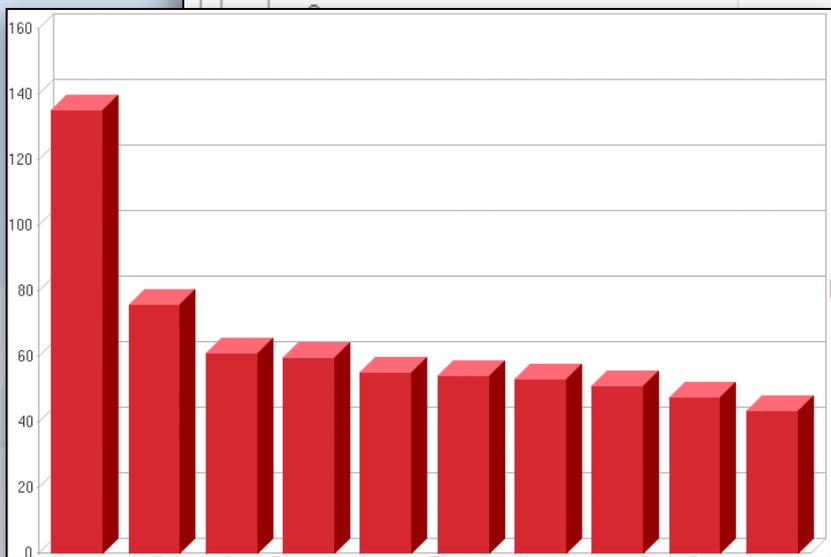
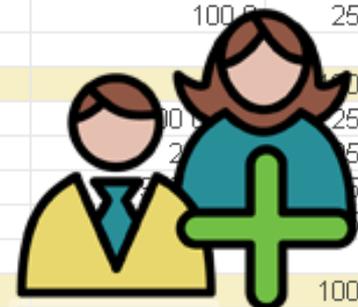
РЕЙТИНГИ, СОРЕВНОВАНИЯ, ГЕЙМИФИКАЦИЯ ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ



Геймификация целевого управления

← → **Рейтинг сотрудников**

Объект управления	План	Вес	Факт	R	
Целевой показатель	Единица измерения				
+ [-]					
Первостольник (Кузнецова Алёна Владимировна)		100,0		95,80	
Средний чек	руб	2 200,0	25,0	2 336,4	26,60
Продажа группы «ПРОМО»	руб	550 000,0	25,0	569 205,0	25,90
Индивидуальные продажи	руб	1 100 000,0	25,0	1 077 803,0	24,50
Стандарты		100,0	25,0	75,0	18,80
SMART-задачи					
+ [-]					
Первостольник (Малеева Елена Николаевна)		100,0		77,30	
Продажа группы «ПРОМО»	руб	500 000,0	25,0	495 000,0	24,80
Средний чек	руб	2 000,0	25,0	1 900,0	23,80
Индивидуальные продажи	руб	850 000,0	25,0	850 000,0	22,40
			25,0		6,30
+ [-]					
		100,0		74,50	
		1 300,0	25,0	1 350,0	26,00
		800 000,0	25,0	780 500,0	24,40
		550 000,0	25,0	530 000,0	24,10
		100,0	25,0		
a)					73,10
					25,40
					25,00
					22,70



Рейтинг – инструмент для проведения соревнования

Аналитические отчеты по целевым показателям

Целевой показатель	Ноябрь 2015 г.			Декабрь 2015 г.			Январь 2016 г.		
	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.
Маржинальная прибыль	2 500,00	2 470,00	394,00	2 500,00	1 930,00	291,00	2 500,00	2 488,00	397,70
Оборот	3 250,00	3 210,00	393,60	3 250,00	2 400,00	292,00	3 250,00	3 223,00	395,80
Чистая прибыль	340,00	318,00	368,10	340,00	315,00	369,10	340,00	328,00	383,30
Итого	6 090,00	5 998,00	1 155,70	6 090,00	4 645,00	952,10	6 090,00	6 039,00	1 176,80

Функция	Целевой показатель	Категории	Продукт	Ноябрь 2015 г.			Декабрь 2015 г.			Январь 2016 г.	
				План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.	План	Факт

Волгоградская область		Структура компании	Ноябрь 2015 г.			Декабрь 2015 г.			Январь 2016 г.
Маркетинг			Целевой показатель	План	Факт	% вып.	План	Факт	% вып.
Маржинальная прибыль	Заказы	менеджер (Белов Виктор Викторович)	2 390,00	2 390,00	300,00	2 390,00	2 230,00	279,90	2 390,00
	Посещения	Маржинальная прибыль	1 000,00	1 000,00	100,00	1 000,00	950,00	95,00	1 000,00
Оборот	Заказы	Оборот	1 250,00	1 250,00	100,00	1 250,00	1 150,00	92,00	1 250,00
	Посещения	Чистая прибыль	140,00	140,00	100,00	140,00	130,00	92,90	140,00
Чистая прибыль	Заказы	менеджер (Чернов Павел Иванович)	1 310,00	1 308,00	296,70	1 310,00	50,00	83,30	1 310,00
	Посещения	Маржинальная прибыль	500,00	500,00	100,00	500,00			500,00
Оборот	Заказы	Оборот	750,00	750,00	100,00	750,00			750,00
	Посещения	Чистая прибыль	60,00	58,00	96,70	60,00	50,00	83,30	60,00
Итого		менеджер (Асташев Игорь Иванович)	1 195,00	1 130,00	275,70	1 195,00	1 190,00	292,90	1 195,00
		Маржинальная прибыль	500,00	470,00	94,00	500,00	500,00	100,00	500,00
		Оборот	625,00	600,00	96,00	625,00	625,00	100,00	625,00
		Чистая прибыль	70,00	60,00	85,70	70,00	65,00	92,90	70,00
		менеджер (Черников Павел Игоревич)	1 195,00	1 170,00	283,30	1 195,00	1 175,00	296,00	1 195,00
		Маржинальная прибыль	500,00	500,00	100,00	500,00	480,00	96,00	500,00
		Оборот	625,00	610,00	97,60	625,00	625,00	100,00	625,00
		Чистая прибыль	70,00	60,00	85,70	70,00	70,00	100,00	70,00
		Итого	6 090,00	5 998,00	1 155,70	6 090,00	4 645,00	952,10	6 090,00



Создание решения по управлению эффективностью бизнеса (ERP, CRM)

Интеграция с ERP-системами

Автоматизированные инструменты управления - источники для KPI



Сбор показателей из учетных систем



Трансляция факта из систем оперативного учета

Оперативный
учет
(регистры и
Документы)

Алгоритмы
трансляции
данных

Регистр
Показатели
Деятельности
(КРІ)

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: Количество завершенных контактов

Родитель: Отдел продаж

Сбор фактов

Код: 000000099

Свойства **Аналитика** Вложенные периоды Описание

Расчет результативности 1: Прямой

Расчет результативности 2:

Тип показателя: Обратный

Тип расчета значения факта: **Механизм сбора фактов**

Тип расчета значения плана: Вручную

Наименование: Кол-во завершенных контактов факт

Родитель: Регистр трансляции

ИБ: Текущая информационная база

Проверить соединение

Формула расчета факта:

[Редактировать формулчлч](#)

Запрос

Параметры

До выполнения запроса

После выполнения

Редактор

Закончить редактирование

Внешнее по...

Произвольный запрос к базе данных

Сбор фактов

Сбор фактов **Настройки/параметры**

"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

Закрыть

Собранные факты

Начало интервала: 01.09.2018



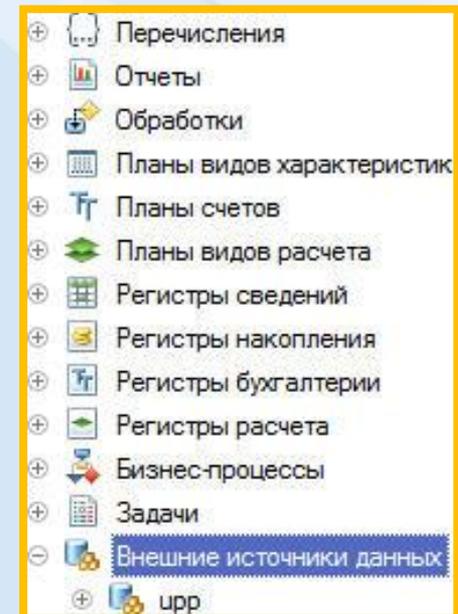
Конец интервала: 30.09.2018



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

Подключение внешних источников данных (External Data Source)

- Позволяют работать с внешними базами данных, не основанными на 1С:Предприятии;
- Внешний источник может получать данные из **ODBC-источников из СУБД Microsoft SQL Server, IBM DB2, PostgreSQL, Oracle Database, Microsoft Access, Excel, dBase, Paradox, Visual FoxPro;**
- Подключить многомерные источники данных:
 - Microsoft Analysis Services;
 - Oracle Essbase;
 - IBM InfoSphere Warehouse.
- Использовать для получения данных из:
 - Базы данных ERP (SAP, Oracle, Парус, Галактика);
 - Интернет-магазина (MySQL/MS SQL);
 - Загрузка данных из Excel;
 - Аналитика сайта (Яндекс.Метрика, Google Analytics).
- Настройка делается для каждой базы отдельно.



Элементы ЕРМ-системы (управление эффективностью бизнеса)

АНАЛИЗ
(BI)

Стратегия
(BSC)

Декомпозиция
целей

ФУНКЦ.
ПЛАН

КОНСО-
ЛИДА-
ЦИЯ КРІ

ЗАДАЧИ И
ПРОЕКТЫ

ОЦЕНКИ
(чек-
листы)

BONUS
(премия)

Мони-
торинг

КОММУ-
НИКАЦИИ

PERFOR-
MANCE
REVIEW

УПРАВЛЕ-
НИЕ
КАРЬЕРОЙ

Преимущества ПП «Управление по целям и КРІ»

- Новый класс систем - ЕРМ (Управление эффективностью бизнеса);
- Программа-конструктор, позволяет моделировать систему оценки и КРІ 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

Опыт участия партнеров в проектах внедрения

Консалтинговый цикл

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

Видео-методика
(методология)



Автоматизация
сбора данных,
оплата по КРІ



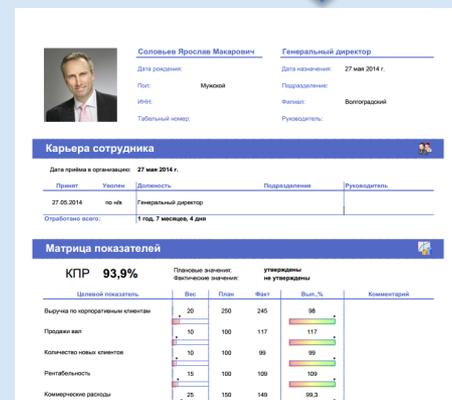
Рабочие сессии



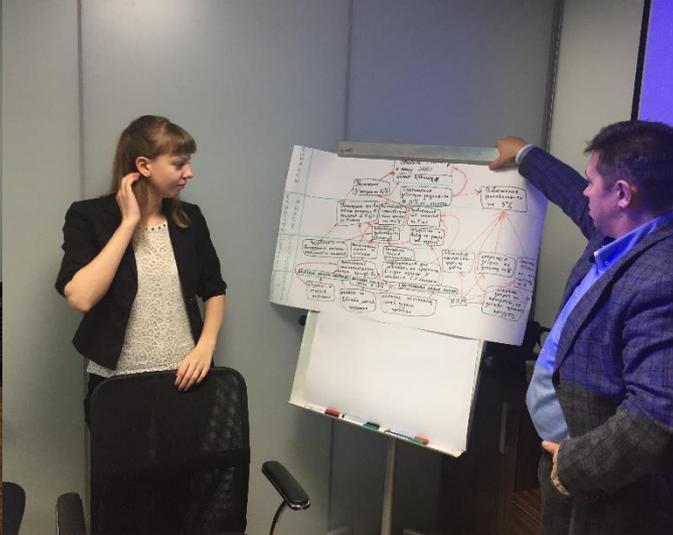
Кураторство проекта

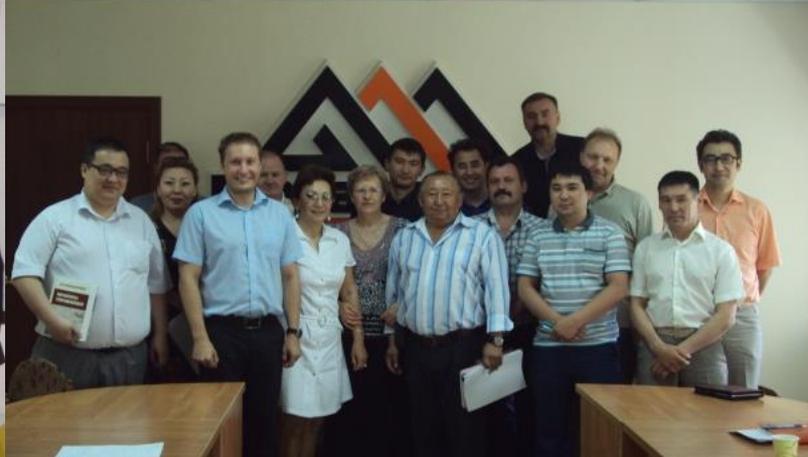


Регламент



Настройка модели





Факторы успеха проекта*

1. Активное участие топ-менеджера или собственника;
2. Наличие менеджера проекта, который 60-80% времени занят этим проектом;
3. Обучение методологии руководителей;
4. Проработка методики расчета количественных показателей

* На основе анализа проектов за 10 лет

Спасибо за внимание!

Телефон + 7(495) 508-56-27

Онлайн-консультант

<http://topfactor.pro/>
belov@topfactor.pro