

этап	описание	Суть этапа	в результате
Старт	Постановка целей компании	Определение вектора развития	Четкое понимание куда расти
	Постановка целей отделов	Оценка уровня квалификации сотрудников для реализации задуманного	Понимание, кто сможет помочь в достижении цели компании
	Декомпозиция цели	Детализация, разделение цели на небольших взаимосвязанных задач	Четкое понимание всех этапов роста
	Дефрагментация текущей структуры	Поиск и сохранение текущих достижений	Не будут потеряны текущие достижения
	Описание всех процессов с привязкой к исполнителям	Анализ работы и функционала сотрудников	Будет виден весь объем работ на текущий момент
	Снятие текущих результатов	Фиксация текущей ситуации	Зафиксированы текущие показатели для последующего сравнения
Подготовка	Утверждение структуры компании	Определение тип системы и ее функционал	Утвержденная структура, которая будет создаваться
	Утверждение эргономики рабочих мест	Оптимизации рабочих мест	Утвержденное рабочее место
	Утверждение регламентов и инструкций	Что бы не возникало разрывов в цепочке работ и появления звеньев, за которые никто не несет ответственности.	Утвержденное понимание как должен работать сотрудник
	Утверждение желаемых результатов по отделам и сотрудникам	Внедрение показателей измеряющих эффективность выполненной работы	Понимание к каким результатам мы должны прийти
	Утверждение всей документации	Внутренней и внешней	С какими документами и как работать
	Утверждение ФОТ и др бюджетов	Маркеры финансовых движений соотношение	Понимание какие средства нужны для развития
Вы получите: дорожную карту, выработанную стратегию и тактику на два месяца, определение необходимых ресурсов и компетенций.			
Начинаем	Введение CRM	Регистрация сrm, общая настройка	Настройка платформы куда будет сгружаться вся информация
	Отстройка по задачам	Проработка оперативного управления	Регламентация рабочего дня
	Стандартизация	Упрощение работ	Простота достижение результата
	Формирование переходных периодов	Снижение стресса развития	Учет и понимание действий в переходном периоде
	Администрирование результатов	Отслеживание динамик	Учет эффективности работ, внедрение планирования
	Доведение сути работ до конкретного сотрудника	Обучение	Сотрудник знает, как достигать поставленные цели
настройка	Настройка CRM под задачи компании	Поддержание эффективности действий сотрудников	Удобство контроля результата, сотрудника, анализа работы компании
	Оптимизация бизнес процессов	Эффективность шагов по достижению результата	Снижение издержек, упрощение получения результата
	Эффективность сотрудников	Повышение квалификации сотрудников	Самостоятельность и эффективность в работе



	Обратная связь	Получение качественной обратной связи от своего бизнеса	Возможность видеть реальную картину в нутрии и во вне компании
	Планов	Возможность ввести плановые показатели	Прогноз доходности и корректировка действий
	Адаптация сотрудников к системе и наоборот	Формирование принципов распределения и выполнения работ	Нахождение баланса между сотрудниками и ПО
Технический запуск тестирование всей системы, устранение динамических сбоев. Превентивная корректировка процессов влияющих на конечный результат.			
оцифровка	Контроль	Каждого этапа	Постоянный и персонализированный
	Управление	Показателями и сотрудниками	Возможность дистанционно управлять
	Формирование статистики	Анализ динамики эффективности действий	Возможность принимать управленческие решения
	Персонал от подбора до увольнения	Снять зависимость от персонала	Независимость от персонала
	Формирование шаблонов задач по управлению сотрудниками	Сотрудники четко понимают что делать, как сделать и когда делать	Планирование возможностей
	Формирование системы	Сведение всех блоков работ в единую систему.	Синергия в работе
корректировка	Персонала	Уточнение детализация конкретизация выполняемых функций	Превентивное решение текущих ошибок персонала
	Контроля	Уточнение KPI	Оптимизация контроль
	Управления	Корректировка триггеров	Оптимизация управления
	Статистик	Формирование формул поведения	Оптимизация управленческих решений
	Бизнес процессов	Оптимизация и автоматизация	Доступность и автоматизация бизнес процессов
	Задач	Эффективность	Более четкая постановка задач для эффективного исполнения
Доработка всех элементов: внутренних и внешних. Отстройка единой системы.			
Наблюдение корректировка	управление развитием		
	планирование результатов		
	Аналитика эффективности процессов		
	Аналитика качества результатов		
	Проверка автономности системы		
	Полный контроль работы компании через CRM		
Возможность влиять на результат через Систему продаж.			

Заказать Систему продаж

