

Выберете кейс

Кофейня Casual

№	Ключевая проблема	Стратегическая инициатива	Ожидаемый результат	Дедлайн	Ответственный	Сегмент
1	Не всегда выполняется план продаж	Внедрение CRM системы, увеличение мотивации ответственных лиц путём изменения выплаты премиальных строго пропорционально проценту выполнения плана продаж, регулярно информировать о планах и результатах их выполнения на корпоративном портале	План продаж выполняется регулярно на 100%	2 месяца после внедрения СИ	Маркетолог	Рынок
2	Персонал обучен не достаточно	Привлечение экспертов к обучению персонала на регулярной основе, внедрение общедоступного корпоративного портала с результатами тестирования, увеличение поощрения строго пропорционально результатам прохождения тестирования	После внедрения СИ увеличение успешно пройденных тестовых проверок персонала составило 30%	3 месяца	Администратор	Персонал
3	Срывы сроков поставок ресурсов для бесперебойной работы кофеин	Наладить поставки ресурсов исключая посредников путём прямых поставок от производителя, назначить ответственное лицо для регулярного контроля поставок, организовать производство необходимых ресурсов внутри компании (выращивание кофе, изготовление стаканов)	Все необходимые ресурсы поставляются в полном объёме и точно в оговорённые сроки	3 месяца	Маркетолог	Рынок