

The screenshot displays the BSC Designer software interface, which is used for creating and managing Balanced Scorecard maps. The main workspace shows a strategic map for a company mission, titled "Миссия компании". The map is organized into four perspectives, each with a set of strategic objectives (KPIs) and their corresponding targets and progress indicators.

Top Interface Elements:

- Menu Bar:** Includes icons for KPI, Maps, Graphics, Analysis, Notifications, Report, Instruments, and Saved.
- Top Bar:** Contains the text "Система показателей" (System of indicators) and "Балл качества: 57%" (Quality score: 57%).

Strategic Map Content:

The map is titled "Миссия компании" (Company Mission). It consists of 12 strategic objectives, each represented by a box with a target percentage and a progress indicator (a small bar chart with a green arrow).

- Financial Perspective (Top Row):**
 - Увеличить прибыль компании (Increase company profit) - Target: 50%
 - Снизить затраты на устранение брака и простоев (Reduce costs on eliminating defects and downtime) - Target: 50%
- Customer Perspective (Second Row):**
 - Создать уникальное рыночное позиционирование (Create unique market positioning) - Target: 40%
 - Повысить эффективность управления отношениями с заказчиками (Increase efficiency of managing relationships with customers) - Target: 50%
 - Увеличить стоимость услуг генподрядчика (Increase the cost of services of the general contractor) - Target: 30%
 - Повысить лояльность клиентов (Increase customer loyalty) - Target: 40%
 - Увеличить приток целевых клиентов (Increase the inflow of target customers) - Target: 20%
- Internal Processes Perspective (Third Row):**
 - Повысить эффективность процесса продажи проектов (Increase the efficiency of the project sales process) - Target: 20%
 - Сократить простои в ходе проектов (Reduce downtime during projects) - Target: 40%
 - Внедрить методы управления рисками строительных проектов (Implement risk management methods for construction projects) - Target: 20%
 - Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций (Increase the efficiency of marketing communications) - Target: 30%
- Learning & Growth Perspective (Bottom Row):**
 - Повысить профессиональный уровень руководителей проектов в сфере управления рисками (Increase the professional level of project managers in the field of risk management) - Target: 40%
 - Создать эффективное информационное обеспечение процессов управления (Create effective information support of management processes) - Target: 20%
 - Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж (Ensure high motivation of sales process participants) - Target: 30%
 - Повысить квалификацию директоров проектов в сферах продаж и коммуникаций (Increase the qualification of project directors in sales and communications) - Target: 50%
 - Создать систему профессионального обучения и наставничества (Create a system of professional training and mentoring) - Target: 40%

Arrows indicate the causal chain between the objectives, starting from the Learning & Growth perspective and moving towards the Financial perspective.

КРП

Карты

Графики

Анализ

Уведомления

Отчет

Инструменты

Saved

BSC DESIGNER

Тип анализа

☒ Производительность

☐ Прогресс

☐ Абсолютный вес

☐ Прогноз

☐ Время обновления

☐ Наибольший прирост/потеря

Имя	Значение	Размерность	↑ Производительность
Построить долгосрочные отношения с субподрядчиками	40	%	66.67%
Внедрить методы управления рисками строительных проектов	20	%	50%
Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций	30	%	33.33%
Создать систему профессионального обучения и наставничества	40	%	33.33%
Повысить эффективность управления отношениями с заказчиком	50	%	28.57%
Повысить лояльность клиентов	40	%	28.57%
Снизить затраты на устранение брака и простоев	60	%	25%
Создать уникальное рыночное позиционирование	40	%	25%
Увеличить стоимость услуг генподрядчика	30	%	25%

Временной интервал

От

11.05.2022

до

11.05.2022

Сегодня

Выбранная в проекте

Все даты в проекте