

## Лабораторная работа № 4. Обучающий кейс по разработке ССП

Вначале были определены стратегические ориентиры.

### Миссия, видение и ценности

---

#### Атрибуты стратегии определены

- ☒ Настройки проекта  
☐ Настройки счета (изменить)

#### Миссия

Снижение инвестиционных рисков заказчика

#### Видение

Через пять лет компания войдет в пятерку лидеров рынка Екатеринбурга в области













































#### Величины

Непрерывное обучение  
Приверженность качеству  
Лидерство





























































































Затем были определены состав команды и её руководители.

Далее были поставлены следующие цели: представить стратегию в виде, понятном всем сотрудникам компании; четко разделить ответственность за выполнение стратегии между участниками вплоть до исполнителей; создать механизм стратегического контроллинга, позволяющий отслеживать выполнение стратегии.

Команды разработала стратегические цели, а затем после критического обсуждения оставила только самые важные цели.

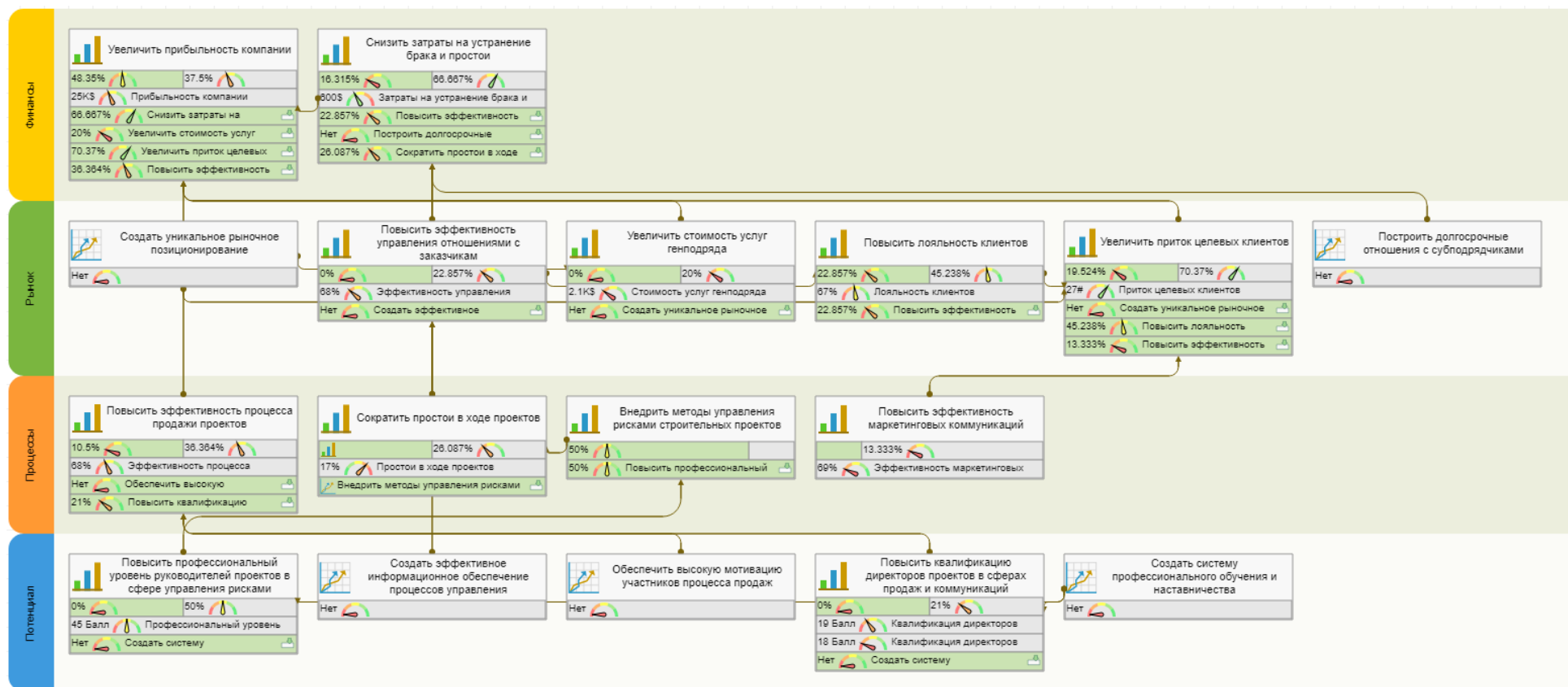
Имя		Значение	Размерность	Цель	Прогресс	Значение YTD 2021-01-01 - 2021-06-15
—  Монолит			%			
—  Финансы			%			
 Увеличить прибыльность компании			Балл			
 Снизить затраты на устранение брака и простои			Балл			
—  Рынок			%			
 Создать уникальное рыночное позиционирование			Балл			
 Повысить эффективность управления отношениями с заказчиком			Балл			
 Увеличить стоимость услуг генподряда			Балл			
 Повысить лояльность клиентов			Балл			
 Увеличить приток целевых клиентов			Балл			
 Построить долгосрочные отношения с субподрядчиками			Балл			
—  Процессы			%			
 Повысить эффективность процесса продажи проектов			Балл			
 Сократить простои в ходе проектов			Балл			
 Внедрить методы управления рисками строительных проектов			Балл			
 Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций			Балл			
—  Потенциал			%			
 Повысить профессиональный уровень руководителей проектов в сфере управления рисками			Балл			
 Создать эффективное информационное обеспечение процессов управления отношениями с клиентами			Балл			
 Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж			Балл			
 Повысить квалификацию директоров проектов в сферах продаж и коммуникаций			Балл			
 Создать систему профессионального обучения и наставничества			Балл			

Также были определены показатели (размерность) целей, начальные и целевые значения, а затем текущие.

Имя		Значение	Размерность	Цель	Прогресс	Значение YTD 2021-01-01 - 2021-06-15
—  Монолит		 27.91	%	100	 27.91%	27.91
—  Финансы		 52.083	%	100	 52.08%	52.083
—  Увеличить прибыльность компании		 37.5	%	100	 37.5%	37.5
 Прибыльность компании		 25K	\$	50K	 37.5%	25K
—  Снизить затраты на устранение брака и простои		 66.667	%	100	 66.67%	66.667
 Затраты на устранение брака и простои		 600	\$	400	 66.67%	600
—  Рынок		 26.411	%	100	 26.41%	26.411
 Создать уникальное рыночное позиционирование		 Нет	Да/нет	Да	 0%	Нет
—  Повысить эффективность управления отношениями с заказчиком		 22.857	%	100	 22.86%	22.857
 Эффективность управления отношениями с заказчиком		 68	%	95	 22.86%	68
—  Увеличить стоимость услуг генподряда		 20	%	100	 20%	20
 Стоимость услуг генподряда		 2.1K	\$	2.5K	 20%	2.1K
—  Повысить лояльность клиентов		 45.238	%	100	 45.24%	45.238
 Лояльность клиентов		 67	%	90	 45.24%	67
—  Увеличить приток целевых клиентов		 70.37	%	100	 70.37%	70.37
 Приток целевых клиентов		 27	#	35	 70.37%	27
 Построить долгосрочные отношения с субподрядчиками		 Нет	Да/нет	Да	 0%	Нет
—  Процессы		 18.946	%	100	 18.95%	18.946
—  Повысить эффективность процесса продажи проектов		 36.364	%	100	 36.36%	36.364
 Эффективность процесса продажи проектов		 68	%	89	 36.36%	68
—  Сократить простои в ходе проектов		 26.087	%	100	 26.09%	26.087
 Простои в ходе проектов		 17	%	0	 26.09%	17
 Внедрить методы управления рисками строительных проектов		 Нет	Да/нет	Да	 0%	Нет

<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций</div>		<div><div></div></div> 13.333	%	100	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>13.33%</div>	13.333
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Эффективность маркетинговых коммуникаций</div>		<div><div></div></div> 69	%	95	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>13.33%</div>	69
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Потенциал</div>		<div><div></div></div> 14.2	%	100	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>14.2%</div>	14.2
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Повысить профессиональный уровень руководителей проектов в сфере управления рисками</div>		<div><div></div></div> 50	%	100	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>50%</div>	50
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Профессиональный уровень руководителей проектов в сфере управления рисками</div>		<div><div></div></div> 45	Балл	65	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>50%</div>	45
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Создать эффективное информационное обеспечение процессов управления отношениями с клиентами</div>		<div><div></div></div> Нет	Да/нет	Да	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>0%</div>	Нет
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж</div>		<div><div></div></div> Нет	Да/нет	Да	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>0%</div>	Нет
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Повысить квалификацию директоров проектов в сферах продаж и коммуникаций</div>		<div><div></div></div> 21	%	100	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>21%</div>	21
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Квалификация директоров проектов в сферах продаж</div>		<div><div></div></div> 19	Балл	40	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>30%</div>	19
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Квалификация директоров проектов в сферах коммуникаций</div>		<div><div></div></div> 18	Балл	40	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>12%</div>	18
<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>Создать систему профессионального обучения и наставничества</div>		<div><div></div></div> Нет	Да/нет	Да	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div> <div>0%</div>	Нет

Затем были установлены связи между целями, которые можно увидеть на сгенерированном отчёте.



Также на графиках можно увидеть, как применяется наша стратегия и каких показателей достигли разные цели.

