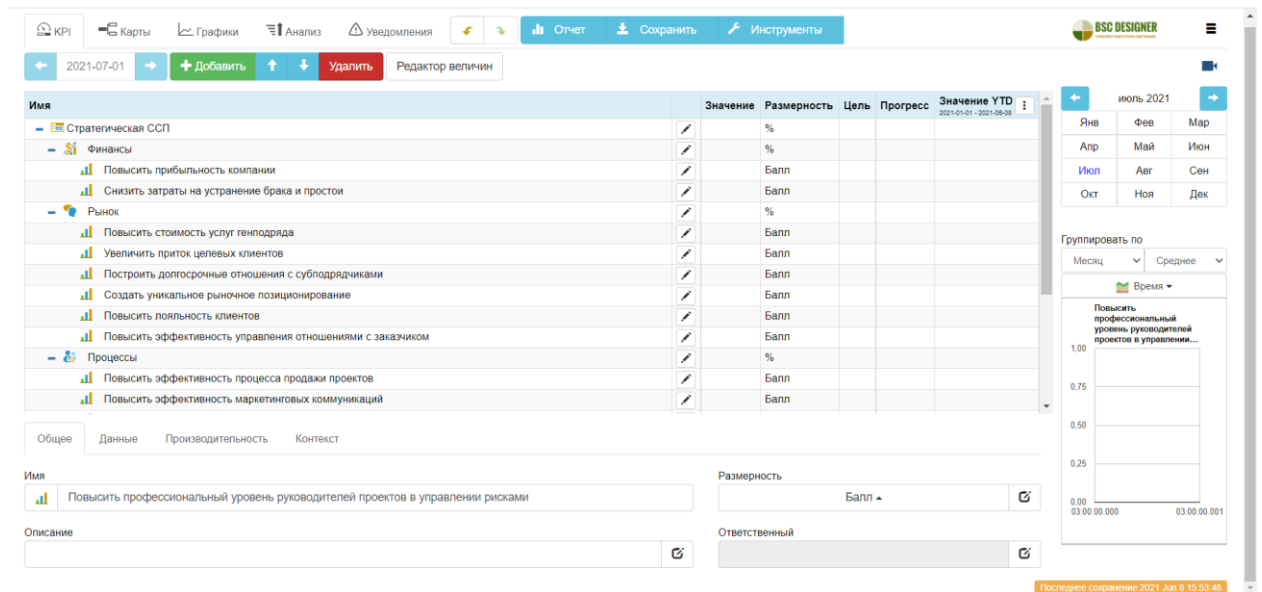
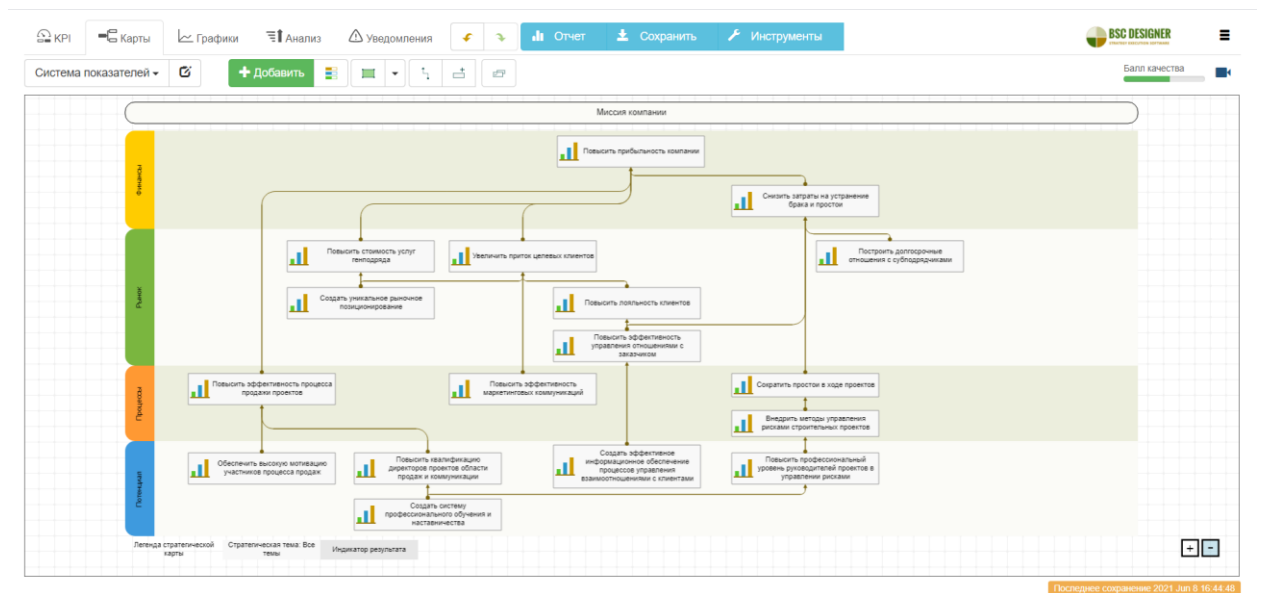


Обучающий кейс «Пример разработки ССП генподрядной строительной компанией «Монолит»»

1. Я изучила обучающий кейс из предложенного файла.
2. Затем на основе данных анализа из обучающегося кейса я составила список целей в Облачном ПО “BSC Designer”, которых нужно достигнуть компании.



3. Далее выстроила стратегическую карту по примеру



4. Затем я выставила размерность целей, установила их целевые показатели и вписала необходимые показатели для начального прогресса

Имя	Значение	Размерность	Цель	Прогресс	Значение YTD
Стратегическая ССП	25.996	%	100	24.73%	9.259
Финансы	17.222	%	100	17.22%	6.444
Повысить прибыльность компании	550K	\$	1M	10%	520K
Снизить затраты на устранение брака и простои	78	%	10	24.44%	92
Рынок	24.575	%	100	18.24%	12.794
Повысить стоимость услуг генподрядца	62K	\$	100K	24%	55K
Увеличить приток целевых клиентов	444K	Балл	750K	22.96%	389.6K
Построить долгосрочные отношения с субподрядчиками	Нет	Да/нет	Да	0%	Нет
Создать уникальное рыночное позиционирование	Нет	Да/нет	Да	0%	Нет
Повысить лояльность клиентов	7	Балл	10	25%	6
Повысить эффективность управления отношениями с заказчиком	5	Балл	10	37.5%	3
Процессы	36.121	%	100	37.37%	14.716
Повысить эффективность процесса продажи проектов	357	#	500	17.34%	337
Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций	386K	\$	500K	57.14%	322K

На этом этапе также можно оценить, насколько точно была построена ССП и придерживается ли компания построенной стратегии. Из анализа по данным видно, что ответ «да».

