

Монолит

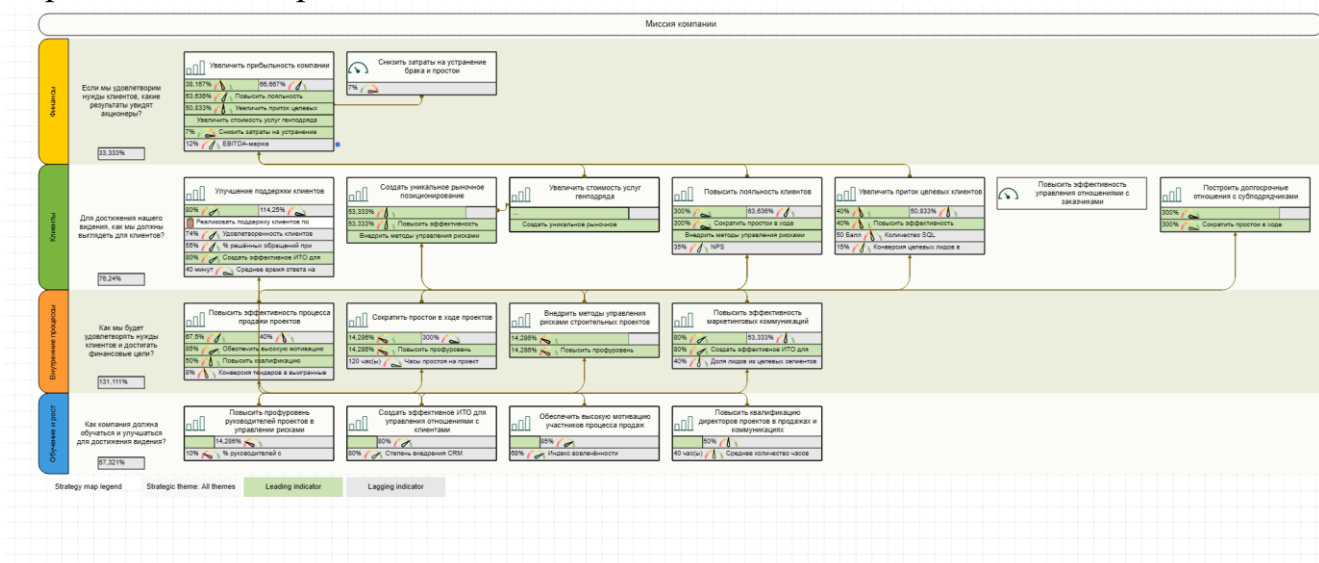
KPI:

Имя	Вес	Значение		Динамика	Цель	Прогресс	Значение УТД
01.01.2025 - 30.09.2025							
ССП «Монолит»		74,501	%	↗ 1%	100	● 58,2%	74,501
Финансы	25%	33,333	%	→ 0%	100	● -33,33%	33,333
Увеличить прибыльность компании	50%	66,667	%	→ 0%	100	● 66,67%	66,667
Повысить лояльность клиентов	25%	63,636	%	→ 0%	100	● 63,64%	63,636
Увеличить приток целевых клиентов	25%	50,833	%	→ 0%	100	● 50,83%	50,833
Увеличить стоимость услуг генподряда	25%		%	→ 0%			
Снизить затраты на устранение брака и простои	25%	7	%	→ 0%	3	● -133,33%	7
EBITDA-маржа	100%	12	%	→ 0%	18	● 66,67%	12
Снизить затраты на устранение брака и простои	50%	7	%	→ 0%	3	● -133,33%	7
Клиенты	25%	76,24	%	↗ 3%	100	● 77,69%	76,24
Улучшение поддержки клиентов	14,29%	114,25	%	↗ 54%	100	● 118,6%	114,25
Удовлетворенность клиентов	33,33%	74	%	→ 0%	85	● 87,06%	74
% решённых обращений при первом контакте	33,33%	55	%	→ 0%	80	● 68,75%	55
Создать эффективное ИТО для управления отношениями с клиентами	100%	80	%	→ 0%	100	● 80%	80
Среднее время ответа на запрос	33,33%	40	минут	→ 0%	20	● 200%	40
Создать уникальное рыночное позиционирование	14,29%		%	→ 0%			
Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций	50%	53,333	%	→ 0%	100	● 53,33%	53,333
Внедрить методы управления рисками строительных проектов	50%		%	→ 0%			
Повысить эффективность управления отношениями с заказчиками	14,29%		%	→ 0%			
Повысить лояльность клиентов	14,29%	63,636	%	→ 0%	100	● 63,64%	63,636
Сократить простои в ходе проектов	50%	300	%	→ 0%	100	● 300%	300
Внедрить методы управления рисками строительных проектов	50%		%	→ 0%			
NPS	100%	35	%	→ 0%	55	● 63,64%	35
Увеличить приток целевых клиентов	14,29%	50,833	%	→ 0%	100	● 50,83%	50,833
Повысить эффективность процесса продажи проектов	100%	40	%	→ 0%	100	● 40%	40
Количество SQL	50%	50	Балл	→ 0%	120	● 41,67%	50
Конверсия целевых лидов в контракты	50%	15	%	→ 0%	25	● 60%	15

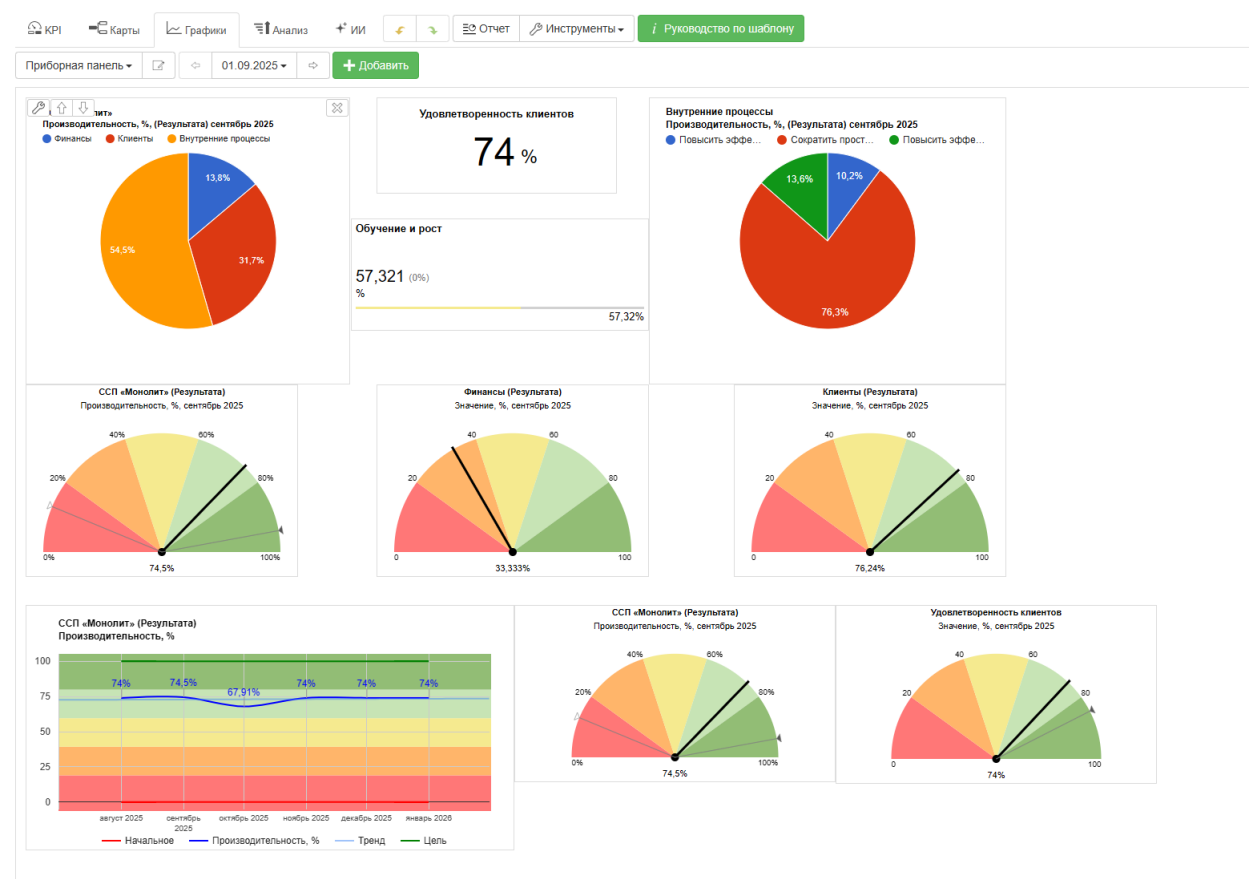
Имя	Вес	Значение	Динамика	Цель	Прогресс	Значение T1D 01.01.2025 - 30.09.2025
Увеличить стоимость услуг генподряд	14,29%		%	→ 0%		
Создать уникальное рыночное позиционирование	100%		%	→ 0%		
Построить долгосрочные отношения с субподрядчиками	14,29%		%	→ 0%		
Сократить простои в ходе проектов	100%	300	%	→ 0%	100	300
Внутренние процессы	25%	131,111	%	→ 0%	100	131,11%
Повысить эффективность процесса продажи проектов	25%	40	%	→ 0%	100	40
Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж	50%	85	%	→ 0%	100	85
Повысить квалификацию директоров проектов в продажах и коммуникациях	50%	50	%	→ 0%	100	50
Конверсия тендеров в выигранные контракты	100%	8	%	→ 0%	20	40%
Сократить простои в ходе проектов	25%	300	%	→ 0%	100	300
Повысить профуровень руководителей проектов в управлении рисками	100%	14,286	%	→ 0%	100	14,29%
Часы простоя на проект	100%	120	час(ы)	→ 0%	40	300%
Внедрить методы управления рисками строительных проектов	25%		%	→ 0%		
Повысить профуровень руководителей проектов в управлении рисками	100%	14,286	%	→ 0%	100	14,29%
Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций	25%	53,333	%	→ 0%	100	53,33%
Создать эффективное ИТО для управления отношениями с клиентами	100%	80	%	→ 0%	100	80
Доля лидов из целевых сегментов	100%	40	%	→ 0%	75	53,33%
Обучение и рост	25%	57,321	%	→ 0%	100	57,32%
Повысить профуровень руководителей проектов в управлении рисками	25%	14,286	%	→ 0%	100	14,29%
% руководителей с сертификацией по управлению рисками	100%	10	%	→ 0%	70	14,29%
Создать эффективное ИТО для управления отношениями с клиентами	25%	80	%	→ 0%	100	80
Степень внедрения CRM	100%	80	%	→ 0%	100	80
Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж	25%	85	%	→ 0%	100	85
Индекс вовлечённости сотрудников продаж	100%	68	%	→ 0%	80	85%

Повысить квалификацию директоров проектов в продажах и коммуникациях	25%	50	%	→ 0%	100	50%	50
Среднее количество часов обучения на одного директора в год	100%	40	час(ы)	→ 0%	80	50%	40

Стратегическая карта:



Графики:



<https://ru.webbssc.com/s/ssp-monolit-1371219>