

Монолит

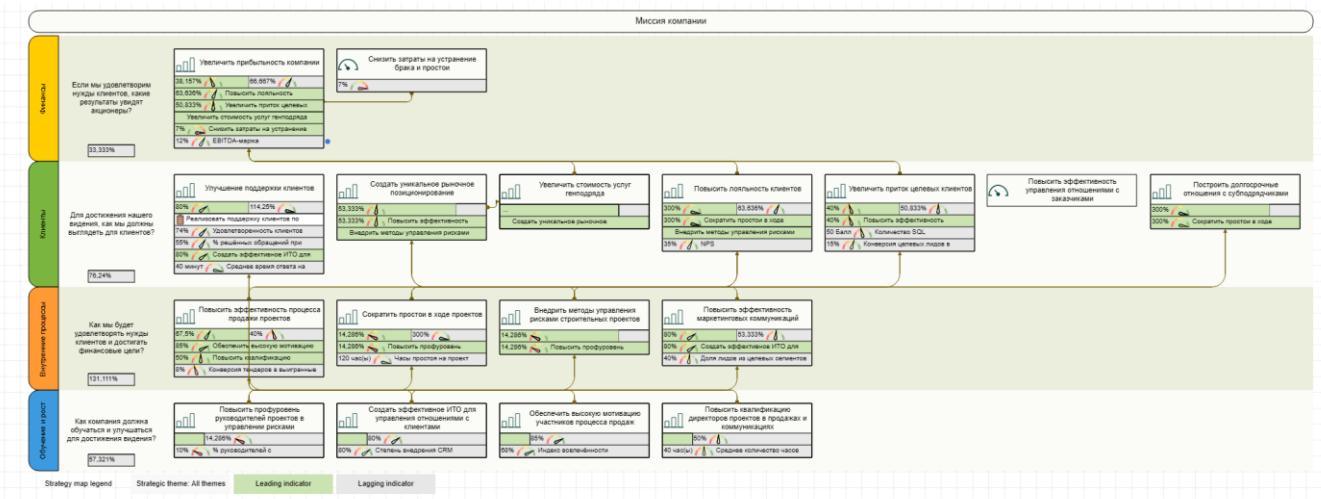
KPI:

Имя	Вес	Значение	Динамика	Цель	Прогресс	Значение YTD 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 простой	25%	7 %	→ 0%	3	🔴 █ -133,33%	7
⌚ EBITDA-маржа	100%	12 %	→ 0%	18	🟢 █ 66,67%	12
⌚ Снизить затраты на устранение брака и простой	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 простой 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 Т1Д
						01.01.2025 - 30.09.2025
- Увеличить стоимость услуг генподряда	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% 300	300
- Внутренние процессы	25%	131,111	%	→ 0% 100	● 131,111% 131,111	131,111
Повысить эффективность процесса продажи проектов	25%	40	%	→ 0% 100	● 40% 40	40
Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж	50%	85	%	→ 0% 100	● 85% 85	85
Повысить квалификацию директоров проектов в продажах и коммуникациях	50%	50	%	→ 0% 100	● 50% 50	50
Конверсия тендеров в выигрышные контракты	100%	8	%	→ 0% 20	● 40% 8	8
- Сократить простои в ходе проектов	25%	300	%	→ 0% 100	● 300% 300	300
Повысить профуровень руководителей проектов в управлении рисками	100%	14,286	%	→ 0% 100	● 14,29% 14,286	14,286
Часы простоев на проект	100%	120	час(ы)	→ 0% 40	● 300% 120	120
- Внедрить методы управления рисками строительных проектов	25%		%	→ 0%		
Повысить профуровень руководителей проектов в управлении рисками	100%	14,286	%	→ 0% 100	● 14,29% 14,286	14,286
- Повысить эффективность маркетинговых коммуникаций	25%	53,333	%	→ 0% 100	● 53,33% 53,333	53,333
Создать эффективное ИТО для управления отношениями с клиентами	100%	80	%	→ 0% 100	● 80% 80	80
Доля лидеров из целевых сегментов	100%	40	%	→ 0% 75	● 53,33% 53,333	40
- Обучение и рост	25%	57,321	%	→ 0% 100	● 57,32% 57,321	57,321
Повысить профуровень руководителей проектов в управлении рисками	25%	14,286	%	→ 0% 100	● 14,29% 14,286	14,286
% руководителей с сертификацией по управлению рисками	100%	10	%	→ 0% 70	● 14,29% 10	10
- Создать эффективное ИТО для управления отношениями с клиентами	25%	80	%	→ 0% 100	● 80% 80	80
Степень внедрения CRM	100%	80	%	→ 0% 100	● 80% 80	80
- Обеспечить высокую мотивацию участников процесса продаж	25%	85	%	→ 0% 100	● 85% 85	85
Индекс вовлечённости сотрудников продаж	100%	68	%	→ 0% 80	● 85% 68	68

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

Стратегическая карта:



Графики:



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