



"РАЗРАБОТКА ЦИФРОВЫХ ДАШБОРДОВ ПО КЛЮЧЕВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭФФЕКТИВНОСТИ"

на примере компании
ООО ПСК "Топ Стиль"

Автор проекта:
Осокина Юлия

Научный руководитель:
Москвин Дмитрий





19 лет на рынке
светопрозрачных конструкций

Многократный номинант и
победитель конкурсов

Спонсор спортивных и иных
мероприятий в НСО





Частные клиенты

8%

Дилеры

17%



Корпоративные клиенты

75%



Наша структура



82
сотр.



Проблемы в компании



- 01** Нет единой картины движения к целям
- 02** Нет возможности оперативно влиять на показатели
- 03** Основные показатели в разных системах. Битрикс24, ERP, Excel, Google таблицы, CRM
- 04** 3 направления разные БП
- 05** Длительный период для сбора информации

Цель проекта:

Разработать и внедрить в 2023 году
цифровые онлайн-табло (дашборды)
по стратегическим, тактическим и
оперативным показателям
эффективности компании





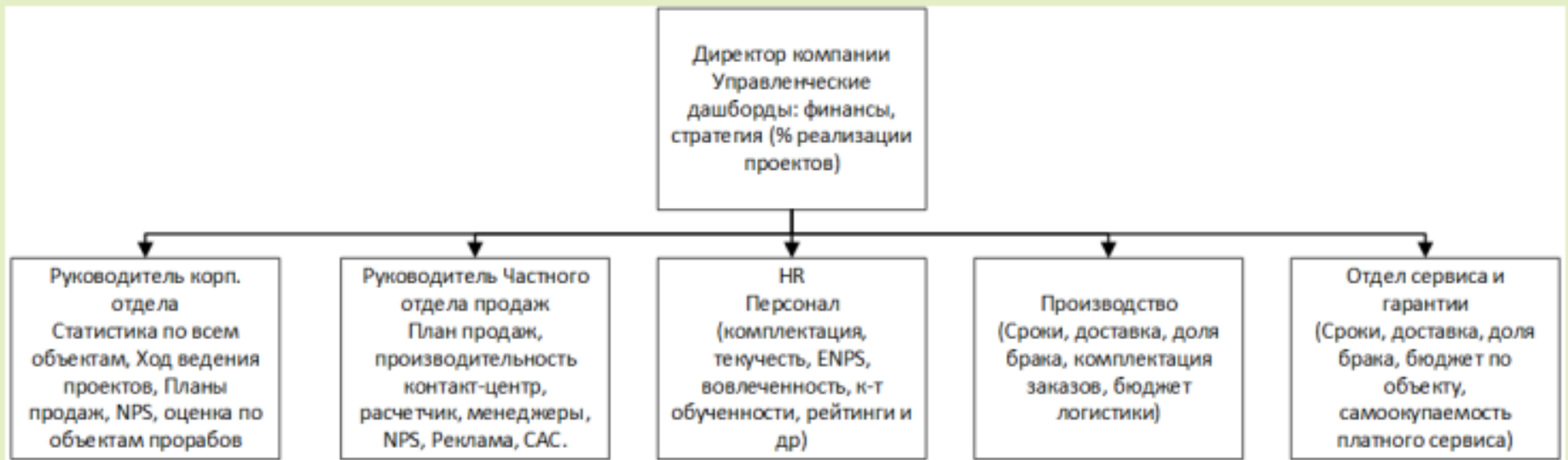
И для кого наш проект?

Собственник компании

**Управленческий персонал
компании**

Сотрудники

Клиенты (в перспективе)



Google



Сколько времени стоит час работы управленца?

ОТЧЕТ АНАЛИТИКА

Выполнение плана продаж 2014 по периоду 1										Выполнение плана продаж 2014 по периоду 2									
Исполнитель	Ед. изм.	Пл. 2014	Факт 2014	Откл. 2014	Пл. 2014	Факт 2014	Откл. 2014	Пл. 2014	Факт 2014	Откл. 2014	Пл. 2014	Факт 2014	Откл. 2014	Пл. 2014	Факт 2014	Откл. 2014	Пл. 2014	Факт 2014	Откл. 2014
Уровень сервиса покупателей																			
[График]																			
Уровень сервиса поставщиков																			
[График]																			
Общие результаты																			
Итого по плану	Ед. изм.	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0
Продажи	Ед. изм.	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0	800	800	0
Производство	Ед. изм.	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0
Итого по факту	Ед. изм.	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0
Средств к исполнению	Ед. изм.	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0
Производство	Ед. изм.	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0
Итого по факту	Ед. изм.	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0
Производство	Ед. изм.	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0	200	200	0
Итого по факту	Ед. изм.	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0	1000	1000	0

Примеры прототипов дашбордов



Отраслевой по продажам

АЛЬФА

Отчет о результатах продаж Колл-центра

01.04.2020 31.12.2020

Продажи, млн руб.

5,974 +2%

Конверсия звонки-сделки

7.2%

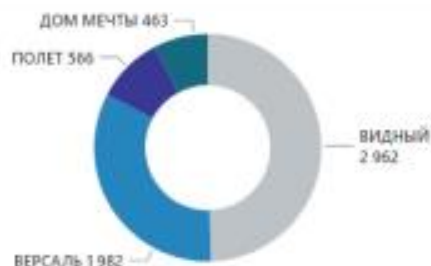
Звонков на 1 менеджера в месяц

125

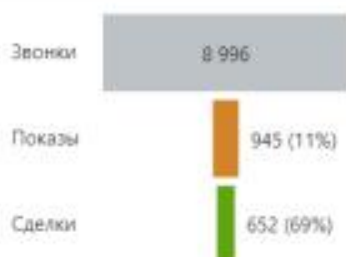
Показов на 1 менеджера в месяц

13

Продажи по проектам



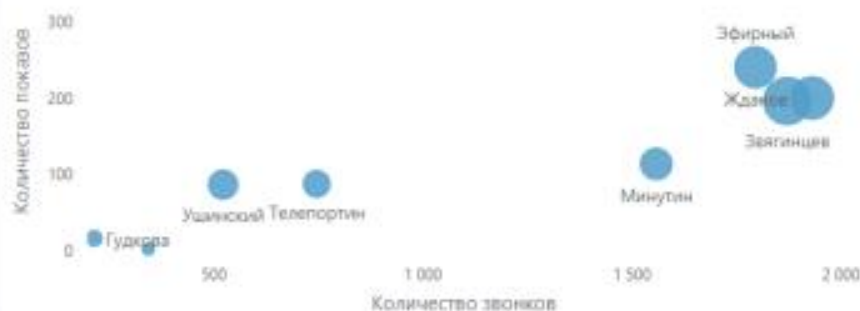
Воронка продаж



Динамика продаж, млн руб



Результативность менеджеров



Результативность звонков по типу помещений

Помещения	Количество звонков	Продажи факт, млн руб
Квартира	5 319	3 620
Апартаменты	1 749	805
Пентхаус	779	942
Офис	713	172
Паркинг (офис)	333	206
Паркинг	103	229

Преимущества дашбордов



Единая
картина по
KPI



Онлайн-
мониторинг
изменений



Высокое
доверие к
данным



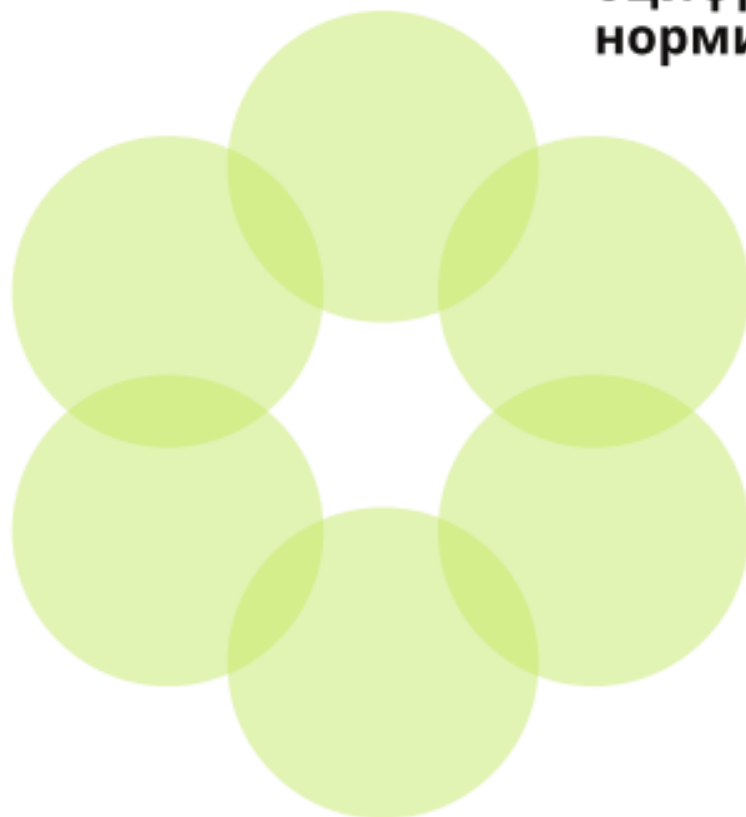
Бизнес-
инсайты не
видные в
обычных
отчетах



Конструкти
вное
обсуждение
внутри
компании

Цифровая компания

x o + o c
o . . x .
. o x . c
+ x . o .
o . . x .
. o



Все процессы
оцифрованы и
нормированы

Рутинные процессы
автоматизированы

Процессы связаны,
ИТ-системы
интегрированы

Единый дашборд
для принятия
управленческих
решений

Быстрая
пересборка бизнес-
модели

Управление по
данным

Команда проекта



Инвестор, Стейкхолдер

Брезгунов А.



Менеджер проекта

Осокина Ю.



Исполнитель, программист

Леонов Л.



Исполнитель, эксперт по Битрикс24

Буднов В.



Проектировщик по HR

Солодкина А.



Проектировщик по производству

Степаненко К.



Риск → Мера

**Microsoft POWER BI
бросил РФ**

**5 российских BI и в
итоге свое решение**

**ERP и Битрикс24 не
интегрируются**

**Сделаем
интеграцию с Excel**

**Увольнение
программиста**

**Работа в тандеме +
договор**

**Надежность
информации**

**Поэтапное внедрение
и проверка**

**Восприятие
коллектива**

**Культура доверия в
компании**

Итоги на сегодня:

- ✓ Разработано цифровое видение компании и стратегия
- ✓ Проведена активная работа по описанию БП и операций
- ✓ Завершается обучение менеджера проекта в ИБА
- ✓ Проработаны ПО платформы российских аналогов
- ✓ Прорабатывается интеграция Битрикс24 и ЕРП
- ✓ Есть первые прототипы дашбордов
- ✓ Первый информер по загрузке производства
- ✓ Трансляция показателей персоналу



Наш первенец

легенда.

Количество рам
Количество створок
Количество импостов
Количество фас. элементов
Площадь

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
		01.06.2022	02.06.2022	03.06.2022	04.06.2022	05.06.2022
		7	15	27		
		6	13	25		
		13	12	27		
		0	0	8		
		13	26	50		
06.06.2022	07.06.2022	08.06.2022	09.06.2022	10.06.2022	11.06.2022	12.06.2022
136	108	50	12	149		
99	60	42	11	87		
146	11	35	12	47		
0	0	0	0	0		
334	232	87	25	345		
13.06.2022	14.06.2022	15.06.2022	16.06.2022	17.06.2022	18.06.2022	19.06.2022
55	190	18	9	131		
31	149	11	6	82		
21	154	16	6	84		
0	1	0	0	0		
111	459	30	11	275		

Что дальше? Data driven.

- Настройка текущих в подписке Битрикс24
- Перевод в CRM направлений дилеров и корпоративных продаж
- NPS дашборды на базе Битрикс24
- Интеграция систем и создание своего продукта
- Продажа цифрового инфоцентра партнерам

x	o	+	o
o	•	•	x
•	o	x	•
	x	•	o
	•	•	x
		x	•



Финансовые затраты:



**Программист
з/пл**

100 000 р.

**Эксперт по
Битрикс24**

65 000 р.

**Обучение
А. Колоколова**

**20 000 р.
разово**

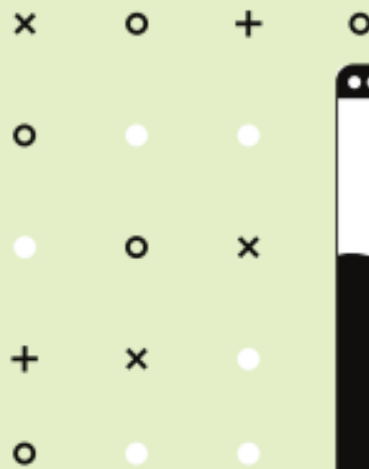
**Подписка
Битрикс24**

12 000 р.

Итого в мес:

177 000 р.

Ожидаем результаты:



Работающий
современный
инструмент
цифровизации
по 100% KPI

Увеличение
доходов за счет
поиска
"слепых зон"
~10-40%

Сокращение
времени на сбор
информации по
KPI
с 8 часов до 5
минут

Рост
производитель
ности труда
~20%

Рост
вовлеченности
персонала в
развитие
компании
~10%

Новое
конкурентное
преимущество
для клиентов
+1

Можно оперативно
узнать как у нас с
соблюдением
бюджета по
объекту?

x	o	+	o
o	•	•	x
•	o	x	•
+	x	•	o
o	•	•	x





Для заказа окон вашей мечты

Email

tsoffice@okno-ts.ru



Сайт

<https://okna-topstyle.ru/>

Телефон Отдела продаж

+7 (383) 246-20-66





**Благодарю за
ВОЗМОЖНОСТЬ
развиваться и не
ТОЛЬКО!**

