

Система Отчетности
Сбор и представление ключевых показателей эффективности

Аналитическая система
Расчет ключевых показателей эффективности

Учетная система
Сбор и хранение данных для расчета ключевых показателей эффективности

Зона ответственности	Центр обработки звонков	Управление продажами	Управление логистикой	Управление обеспечением	Управление ремонтами	Служба доставки	Бухгалтерия	Управление финансами	Маркетинг и реклама	IT обеспечение	Управление знаниями
Что делаем	Прием заказов Прозвон дебиторки обработка жалоб Прозвон потенциальных клиентов	Заключение договоров Мониторинг рынка	Управление графиками Задней загрузки Управление графиками Боковой загрузки Управление графиками МСК	Закупки (Запчасти, ГСМ, АХО)	Планирование ремонтов	Курьер (доставка документов)	Обеспечение налоговой безопасности Обеспечение работы компании Прозрачный бух. учет Отправка платежей Проверка прихода оплат Расчет зарплат выплата ЗП Ведение кассы Ведение кадров	Обеспечение финансовой прозрачности обеспечение графика выплаты дивидендов Обеспечение финансовой безопасности	Формирование имиджа компании – лидера рынка	Создаем инструмент для работы компании	Обучение
Как делаем	Звонок – запись содержания - дата - звонок	Менеджеры: Продажи Переговоры с клиентами, счета, акты, оплаты,	Календарь закупок	См. схему работы отдела	См. схему работы отдела	См. схему работы отдела	См. схему работы отдела	Учетная система бюджетирования			Список/история граблей и как их обходить
Контрольный параметр	Динамика дебиторки Список новых клиентов ПОТЕРЯННЫЕ клиенты Список заказов Список претензий Список	Выручка с каждой контейнерной площадки Карта расстановки контейнеров	Расход топлива / на объем вывоза Точная прибыль каждой машины Карта движений машин	Просрочка закупок	Просрочка плановых ремонтов	Число подписанных актов	Просроченная кредиторская задолженность Не выплата зарплат в срок Не выплата дивидендов в срок	Соблюдение плана работ	Соблюдение плана работ	Соблюдение плана работ	Плановая аттестация сотрудников
Параметры для Мотивации (системы премирования)	Динамика дебиторки Список клиентов Динамика обращений Динамика претензий	Выручка с контейнерной площадки Выравнивание портфеля заказов по закону паретто 20 / 80	Коэффициент экономии: литров / на м3	Отсутствие перебоев поставок	Динамика (коэффициент) внеплановых ремонтов	Срок подписания актов	Соблюдение сроков платежей Финансовый резерв				
Автоматизация	Телефонный сервер CRM Система учета обращений	Учет продаж Учет договоров Учет заказов Учет дебиторки Учет маржи с заказа	расчет индивидуальной доходности для каждого автомобиля	Учет путевых листов Контроль остатков ГСМ Планирование закупок	Планирование ремонтов Планирование ТО	Учет движения документов	Банк – клиент Импорт заказов Импорт заказов в реальном времени Расчет ЗП	Прозрачное ведение затрат			
Состояние автоматизации На сейчас	Отсутствует Нет внедрения	Реализовано на 70% Идет внедрение	Реализовано на 10% Нет внедрения	Реализовано на 70% Идет внедрение	Реализовано на 50% Нет внедрения	Реализовано на 50%	Реализовано на 30%	Реализовано на 80% Частично внедрено			Реализовано на 30% Нет внедрения
План автоматизации	Полная автоматизация	Полная автоматизация	Полная автоматизация	Полная автоматизация	Полная автоматизация	Полная автоматизация	Полная автоматизация	Полная автоматизация			Полная автоматизация
Цели	Цели: Управление жалобами клиентов Плановая работа с дебиторкой Показать список входящих запросов	Цели этапа 1: Выручка с контейнерной площадки список потенциальных клиентов Цели этапа 2: Объем Рынка	Цели этапа 1 Доказать : что графики оптимальны что топливо расходуется оптимально что ресурсе машин расходуется оптимально Цели этапа 2: Ликвидировать сбои графиков	Цели этапа 1: Прозрачное расходование ресурсов Цели этапа 2: Прозрачное расходование ресурсов	Цели этапа 1: Снижение количества вне плановых ремонтов Снижение затрат на ремонты	Цели: 100% доставка документов точно в срок	Цели : Налоговая прозрачность Ведение кассы выплата ЗП по КЗОТ	Цели этапа : Финансовая прозрачность Бюджетирование Соблюдение сроков платежей Обеспечение графика выплаты дивидендов	Цели этапа 1: Разработка логотипа Разработка брендбука Нанесения лог на машины Нанесения лог на контейнеры Цели этапа 2: Выявление рынка	Цели этапа 1: Создание плана автоматизации и внедрения Цели этапа 2: Отработка плана	Цели этапа 1: Создание должностных инструкций
Результаты	Результаты: 100% прозрачность претензий Снижение дебиторской задолженности Обеспечение роста клиентской базы компании 100% обработка поступивших заказов Увеличение доли рынка		Результаты: Снижение количества машин Снижение затрат на 1М3 вывоза	Результаты 1: Прозрачное расходование ресурсов		Результаты : 100% доставка документов точно в срок	Результаты : Налоговая безопасность Прозрачность кассы Лояльность персонала	Результаты : 100% выполнение целей	Результаты : 100% выполнение целей	Результаты : 100% выполнение целей	