

| | |
|-----------|----------------------|
| Должность | Руководитель филиала |
|-----------|----------------------|

| | |
|-------------------------------|---|
| Зона ответственности, в т.ч.: | Владимирская область |
| процессы | Организация продаж, привлечение новых клиентов, сохранение и развитие отношений с существующими, документооборот, управление складскими запасами, управление финансовым циклом. |
| проекты | Подготовка проекта «SHOWROOM» |

| | | |
|--------------------------|--|--|
| Показатели эффективности | <p>2017.</p> <p>Объем продаж 64 000 000</p> <p>маржинальный доход 11 000 000</p> <p>дебиторская задолженность 3 000 000</p> <p>запасы 2 700 000 (среднемесячный)</p> | <p>2018. (50%)</p> <p>Объем продаж 96 000 000</p> <p>маржинальный доход 16 000 000</p> <p>дебиторская задолженность + запасы + кратк. активы (квартиры) 8 000 000 (100% выручки в месяц)</p> <p>??исходя из общего кол-ва оборотных средств (пропорционально выручке)</p> |
|--------------------------|--|--|

Можно поспорить насчет показателя маржинальный доход.... Возможно, более корректным будет отталкиваться от показателя чистая прибыль (т.к.

| <i>Проблемы (с разбивкой на подпроблемы/задачи)</i> | <i>Приоритет</i> | <i>Ожидаемый результат</i> | <i>Дата исполнения</i> |
|---|------------------------------------|---|------------------------------------|
| Вход на проблемные объекты (проблемные заказчики) | высокий | Рост продаж 10-20% | Первое полугодие, затем ежемесячно |
| Развитие розничных продаж (в торговые сети) | высокий | Рост продаж 10% (общий оборот филиала) | полугодие, затем ежемесячно |
| ШоуРУМ | высокий | Увеличение собственной розницы (3-5%) (общ. оборот) | 1 апреля 2018 |
| Расширение ассортимента | Средний (требует складской ресурс) | Рост собственной розницы 5% | полугодие, затем ежемесячно |
| Организация доставки (собственный транспорт) | Низкий (под вопросом) | Вход в розничные точки??? - Сомнительный результат, ввиду низкой маржинальности.... Если только как дополнительный уровень сервиса для существующих клиентов.... Потянет за собой расширение ассортимента, увеличение ТЗ рост ДЗ и т.д. | 1 июня 2018 |
| Персонал (объекты) | Высокий | Рост продаж 10-15% | 1 апреля 2018 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | |
|---------------------|---|
| Необходимые ресурсы | Оборотный капитал (запасы+ дебиторская задолженность + квартиры???) Квартиры м.б. отнести в долгосрочные активы – исходя из условий на рынке и сроков сдачи объекта) |
|---------------------|---|

| | |
|---|---|
| Полномочия (области самостоятельного принятия решения) | Наем линейного персонала, мотивация линейного персонала, подписание контрактов с покупателями (ключевыми) , принятие финансовых решений в рамках бюджета |
|---|---|

Мотивация

| | <i>Сумма и сроки выплат</i> | <i>Алгоритм расчета</i> |
|--------|---|--|
| Оклад | % от оклада Генерального директора | |
| Премия | От маржинального дохода при соблюдении параметров финансового цикла и допустимых рисков | Выручка минус постоянные минус переменные минус налоги + ставки ТП на филиал % |
| Бонус | Выполнение специальных задач | Фиксированная сумма |