

Цели и показатели эффективности

Стратегическое направление	Стратегические цели	Показатель	Целевое значение	Единица измерения
Финансы	Увеличение дохода	Выручка	41000000	Евро/год
		Маржинальность/единица продукции	27,8	%
	Контроль расходов	Объем целевого оборотного капитала/объем за прошлый период	605000	Евро/год
Клиенты	Увеличение доли рынка	Выручка/Объем рынка	49	%
	Привлечение новых клиентов (проектов)	Количество встреч для каждого SE	250	шт/год
		Коэффициент эффективности встреч	0,004	-
	Увеличение конверсии (КА)	Количество семинаров у каждого (КА)	2	шт/год
	Информирование и вовлечение клиентов	CTR контекстной рекламы	5	%
		CTR рекламы в сетях	3,5	%
Удержание клиентов	Количество повторных обращений по ремонту	5	%	
Бизнес-процессы	Внедрение методики анализа региональной популярности товаров	Итерации (частота) анализа	36	шт
	Переориентация SE на пред-продажную поддержку (Pre-sale)	Количество встреч с демонстрацией для каждого АЕ	90	шт/год
	Внедрение программ подготовки	Кол-во тренингов на сотрудника	2	шт/год
	Срок поставки оборудования ≤ 12 недель	Срок обработки и поставки/срок за предыдущий период	11	неделя
		Срок согласования стандартного договора	1 неделя	неделя
Персонал	Найм дополнительных сотрудников	Нанятых сотрудников	8	чел.
	Развитие компетенций персонала	Увеличение уровня компетенций SE	80	%
		Увеличение уровня компетенций АЕ	80	%

BSC. Матрица сбалансированной системы показателей.

