

ОПИСАНИЕ
ИНСТРУМЕНТОВ SMART И
KPI



S – Specific (Конкретный).

Объясняется непосредственно то, чего необходимо достигнуть.

Например увеличение чистой прибыли предприятия и инструменты достижения данной цели.



М – Measurable (Измеримая).

Объясняется, в чем будет измеряться результат.

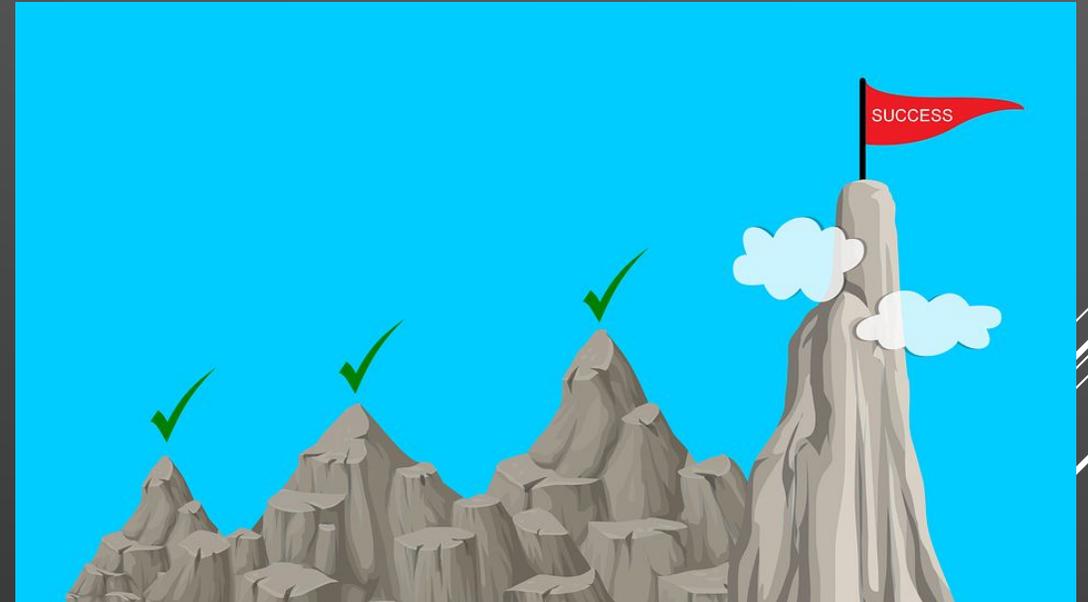
Например увеличить прибыль предприятия на 50% относительно чистой прибыли текущего года.



A – Attainable/Achievable/Actionable
(Достижимый/Достижимый/Действующий)

Объясняет, за счёт чего планируется достигнуть цели.

Например, увеличить прибыль предприятия на 50% относительно чистой прибыли текущего года за счёт снижения себестоимости продукта, затратных в ресурсах операций, сокращение штата сотрудников на 80% от текущего кол-ва.



R – Relevant/Realistic (Соответствующий/Реалистичный)

Объясняется, тем что действительно ли выполнение данной задачи позволит достичь желаемой цели в работе.

Например сокращение штата на 80%, сотрудников можно не уволить, а перевести на другие должности, на которых они могут привести компании доход.



T – Time-bound (ограниченный по времени).

Объясняется тем, за какой определённый промежуток времени должна быть достигнута цель.

Например к концу месяца нужно увеличить прибыль предприятия на 20% относительно чистой прибыли текущего года за счёт снижения себестоимости продукта, затратных в ресурсах операций, сокращение штата сотрудников на 80% от текущего кол-ва.



КРІ это ключевые показатели эффективности, они позволяют производить контроль активности сотрудников.

| Ключевые показатели эффективности | Система измерения/расчета |
|---|--|
| <i>Коммерческие показатели</i> | |
| Выручка | План/факт (отношение факта выручки к плану выручки) |
| Прибыль | План/факт (отношение факта прибыли к плану прибыли) |
| Дебиторская задолженность (ДЗ) | План/факт (отношение факта ДЗ к плану ДЗ) |
| Другие показатели | План/факт |
| <i>Некоммерческие (качественные) показатели</i> | |
| Своевременность подачи отчетов | План/факт (отношение фактического срока подачи отчета к плановому сроку подачи отчета) |
| Выполнение плана посещений клиентов | План/факт (отношение факта посещений клиентов к плану посещений клиентов) |
| «Текучка» персонала | План/факт (отношение фактического % «текучки» к плановому % «текучки») |
| Кол-во новых привлеченных клиентов | План/факт (отношение фактического количества привлеченных клиентов к плановому количеству привлеченных клиентов) |