

МАСТЕР-КЛАСС



ТРАНСФОРМАЦИЯ

От ручного управления –
к бизнес-системе

Александр Кочнев

Консалтинговая компания iTeam

<https://iteam.ru>

Наша миссия



*Мы делаем компании управляемыми,
эффективными, конкурентоспособными.
Мы строим Русский Менеджмент.*



К чему ведет «ручное управление»?

Продажи не растут

**Качество продуктов / услуг
ухудшается**

Конкуренты догоняют

Рост компании замедляется

Управляемость теряется

Мотивация персонала падает

Прибыль снижается



Детство уходит!

Прошлые успехи превращаются в проблемы

Прежние методы управления не работают

Эффективность падает



Рост рынка прекратился!

РАСТУЩИЙ РЫНОК

Низкая конкуренция

Клиентская база растет

Продажи растут

Компания растет

Компания прибыльна

ЗРЕЛЫЙ / СТАГНИРУЮЩИЙ РЫНОК

Высокая конкуренция

Клиентская база не растет

Продажи не растут / снижаются

Рост компании прекратился

Прибыль снижается

Двойное ограничение!



**Кризис
роста
компании**

**Стагнация
рынка**



**Системные проблемы
требуют
системных решений!**

Что такое бизнес-система?



Преимущества бизнес-системы



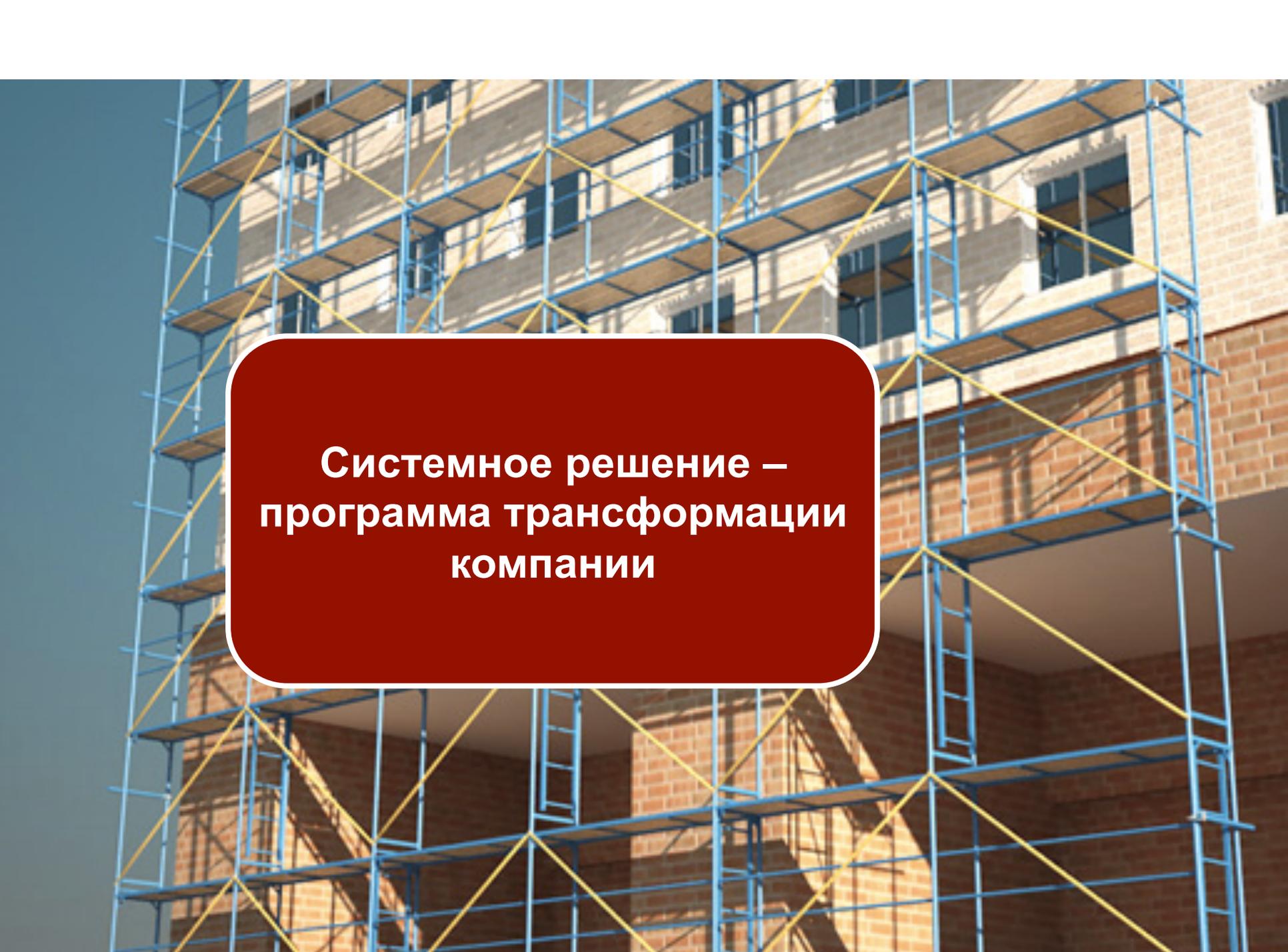
Эффективность

Конкурентоспособность

Стабильность

Масштабируемость





**Системное решение –
программа трансформации
компании**

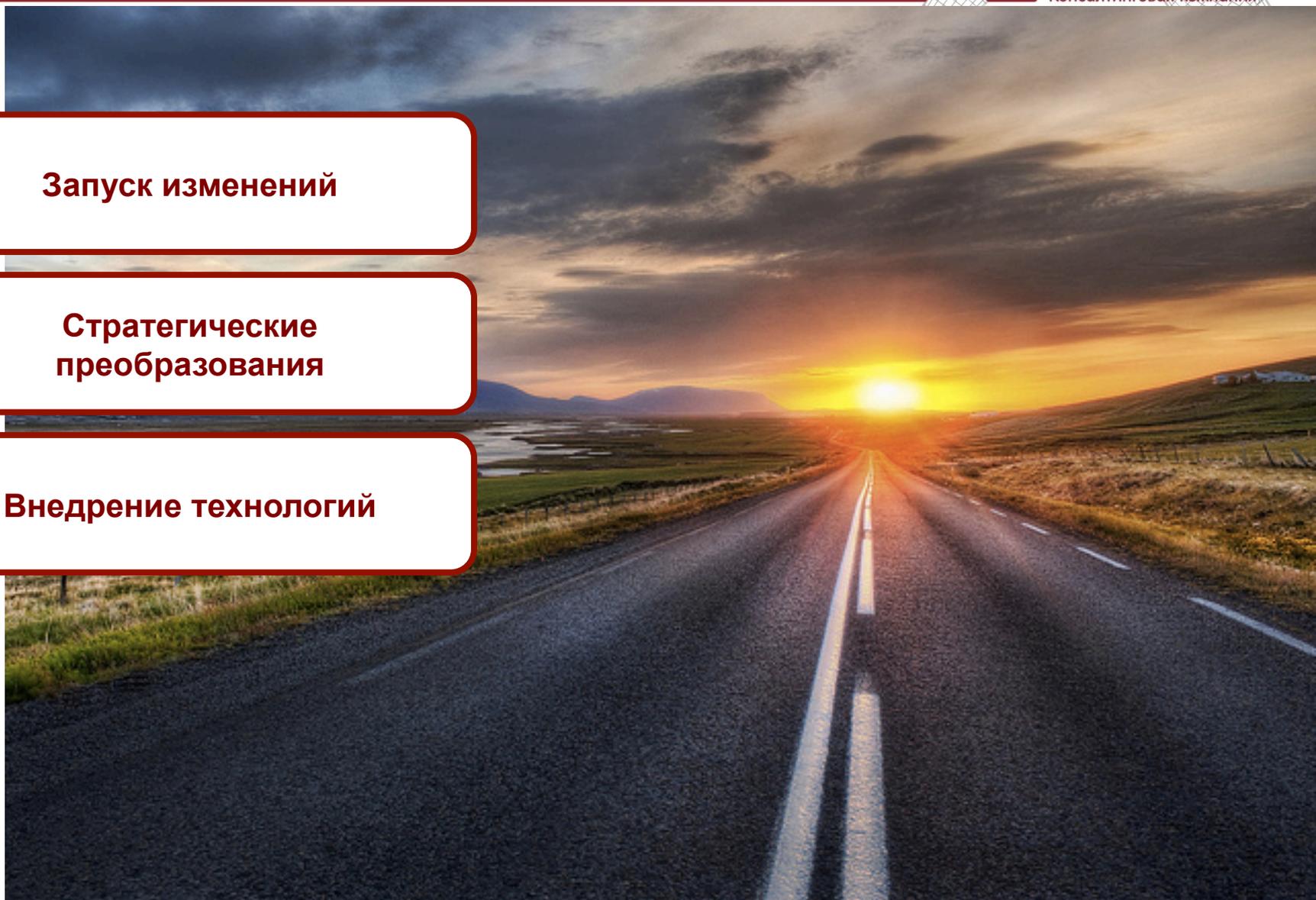
Три стадии преобразований



Запуск изменений

Стратегические преобразования

Внедрение технологий



Запуск изменений

Сформировать команду

Расчистить территорию

**Преобразовать
организационную структуру**

**Определить
позиционирование**



Сформировать команду

1

ОРГАНИЗАЦИЯ

ОТНОШЕНИЯ

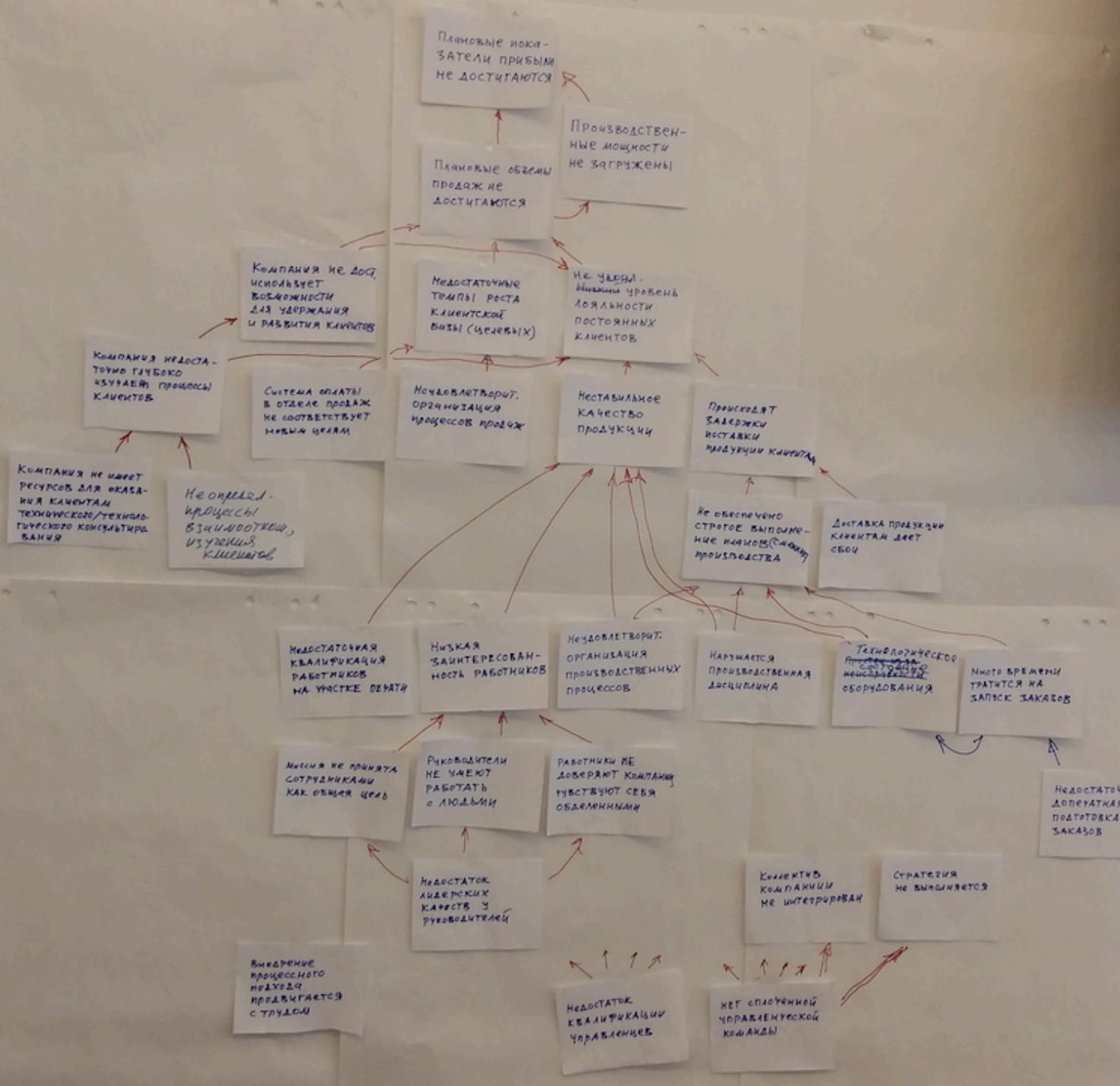


Опыт



Расчистить территорию

2



Определить позиционирование

4

Сформулировать идею
позиционирования

Сформировать модель
бизнеса, соответствующую
позиционированию

Реализовать модель бизнеса
на практике

Задача
позиционирования
состоит в создании
дифференцирующих
отличий компании от
конкурентов

Стратегические преобразования

Разработать стратегию

Найти миссию

**Трансформировать
корпоративную культуру**



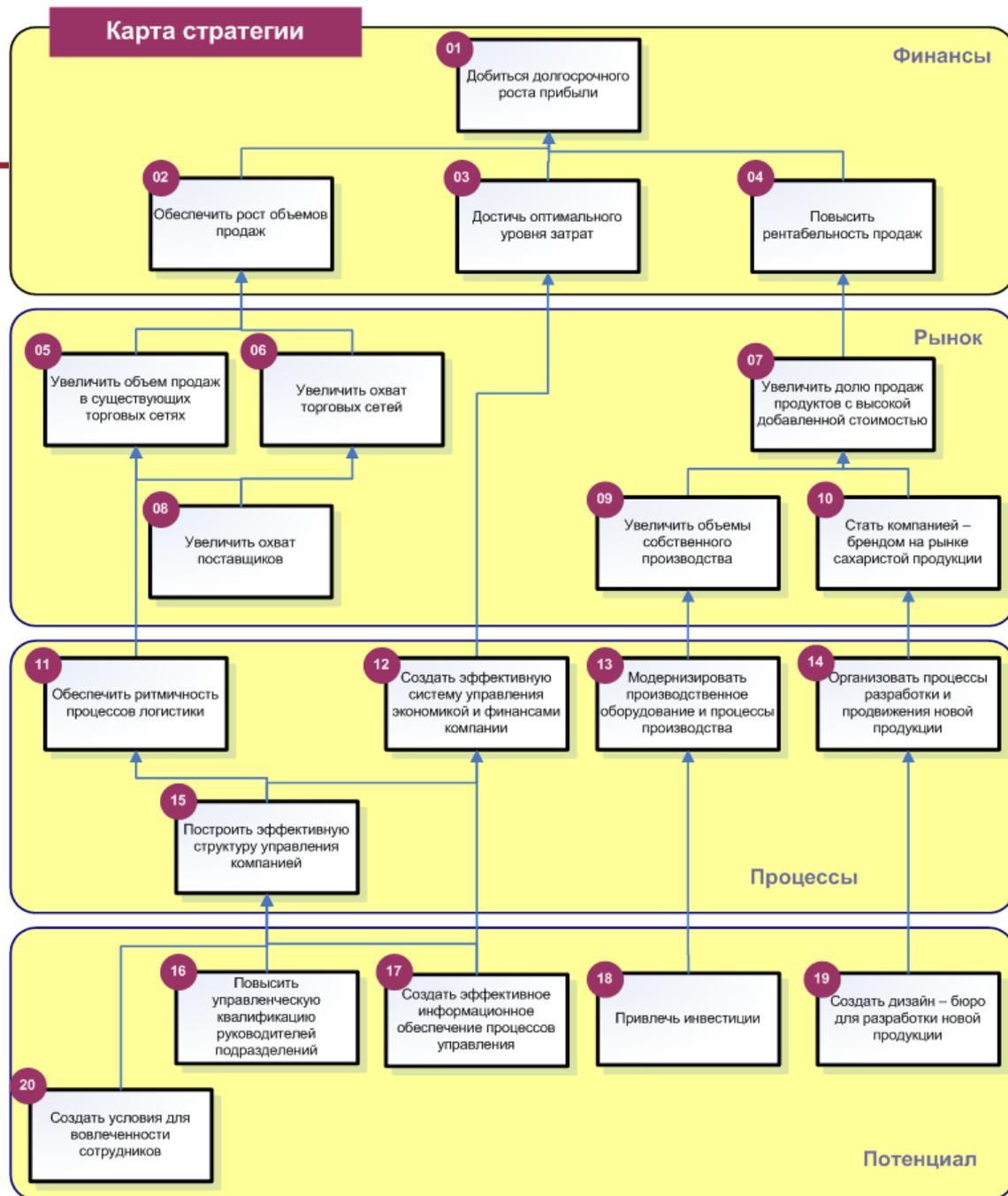
Разработать стратегию

5

Стратегические цели

Целевые показатели

Стратегические проекты



Поиск миссии – одна из сложнейших управленческих задач. Вероятно поэтому декларации о миссии многих компаний не выражают главного, что в них должно быть – предназначения организации, высшей цели ее деятельности.

Авторы книги предлагают инженерный подход к поиску миссии – логичный и последовательный, ведущий к конкретным результатам. Читатель найдет здесь ясно сформулированные требования к содержанию миссии, методику количественной оценки текста миссии и «дорожную карту», указывающую последовательность шагов к созданию миссии компании.

В приложениях приведены тексты миссий 120 российских и зарубежных компаний с оценками авторов.

Книга будет интересна предпринимателям, собственникам и руководителям организаций различных форм собственности, а также специалистам в области управления, преподавателям и студентам, изучающим менеджмент.

АЛЕКСАНДР КОЧНЕВ

Как найти МИССИЮ КОМПАНИИ

Практическое руководство
по созданию миссии организации

Трансформировать корпоративную культуру



7

Создать продуктивную систему внутренних коммуникаций

Вертикальные коммуникации

- Ценности
- Миссия компании
- Философия бизнеса
- Цели, стратегия
- Достижения и проблемы

Горизонтальные коммуникации

- Корпорат. мероприятия
 - Наставничество
 - Обучение
 - Круглые столы
 - Рабочие процессы
- Системные коммуникации



- Благодарности
 - Личностные проявления
 - Рабочие контакты
 - Конфликты
 - Неформальное общение
- Несистемные коммуникации

- Мнения, суждения
- Оценки
- Предложения
- Сигналы (о проблемах)

Внедрение технологий управления

Построить тактический уровень управления

Внедрить процессный подход

**Построить систему
финансового управления**

**Создать корпоративную
информационную систему**



Построить тактический уровень управления



8

**Внедрить планирование,
как инструмент
координации действий всех
подразделений**



Внедрить процессный подход к управлению



9

**Видеть процессы,
контролировать,
анализировать и
совершенствовать**



Построить систему финансового управления

10

Управление себестоимостью

Управление прибылью

Управление денежными
потоками

Управление инвестициями

Управление стоимостью
компании

Создать корпоративную информационную систему

11

BI

Интеллектуальные
отчеты

CPM

Планирование и
анализ

ECM

Управление
контентом

PM

Управление
проектами

BPM

Гибкое управление
бизнес-процессами

MDM

Управление норм.-
справ. информацией

CRM

Управление
взаимоотношениями
с клиентами

ERP

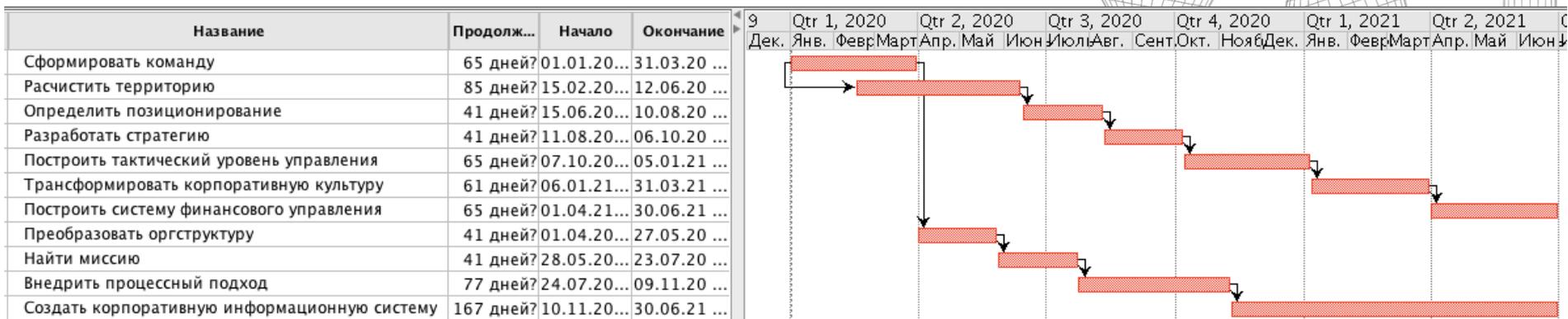
Учет основной
деятельности

Дорожная карта Трансформации



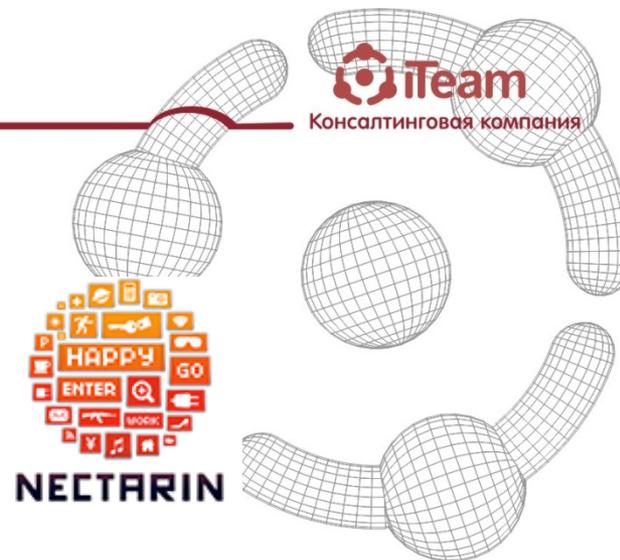
- 1 Сформировать команду
- 2 Расчистить территорию
- 3 Преобразовать организационную структуру
- 4 Определить позиционирование
- 5 Разработать стратегию
- 6 Найти миссию
- 7 Трансформировать корпоративную культуру
- 8 Внедрить процессный подход к управлению
- 9 Построить управление финансами
- 10 Построить тактический уровень управления
- 11 Создать корпоративную информационную систему

График Трансформации



**Длительность Трансформации
18 месяцев**

Берите пример с лидеров!



NECTARIN



Я ГОТОВ ОТВЕТИТЬ НА ВАШИ ВОПРОСЫ !



Александр Кочнев
kochnev@iteam.ru

**Консалтинговая
компания
iTeam**

Тел. (499) 110 26 84
kochnev@iteam.ru
<https://iteam.ru>