

Дорожная карта Компании XXX на 1 год

	1 год (2024)	ноя.23	дек.23	янва.24	фев.24	мар.24	апр.24	май.24	июн.24	июл.24	авг.24	сен.24	окт.24	ноя.24	дек.24
Миссия	<p>Построена система управления. Построено производство под большой объем. Появились собственные продукты в портфеле ИТК. Запущены продажи как функция. Заложен фундамент бренда.</p> <p style="text-align: right;">700 млн.</p>														
Высшее руководство	Принять планы продаж и маркетинга, дать им управленческий импульс, дать рабочие задания/задачи	Выполняется системная основанная работа по делегированию													
Планирование	Определить процедуру планирования	Утвердить планы компании на 2024 год, включить в них стратегию	Защищать график и формат проведения промежуточных итогов и корректировки планов, выполнять подведение итогов по графику												
Управление	Организация	Определить место каждого ключевого сотрудника на новой структуре	Создание и утверждение структуры, утверждение регламентов для эффективной организации, четкой ответственности	Принять и внедрить правила, по которым определяются приоритеты, распределение ресурсов, выполнение сроков	Кандидаты бизнес-функции должны совместно с руководителем определять, какие компетенции, навыки, опыт и знания необходимы для реализации на практике	Система принятия решений. На практике реализация проектов состоит в след. порядке: получение решения высшего уровня по проектам и инициат.									
Управление	Мотивация	Определить систему материальной и нематериальной мотивации первого года	Запустить систему мотивации	Адаптировать систему бизнес-операций, дополнив ее совместно с командой продаж для достижения приращивания между дистрибуцией и оптовыми продажами											
Управление	Контроль			Определить, какие ключевые показатели эффективности в компании, по которым и в какие периоды отслеживается выполнение ключевых факторов	Внедрить управленческий дашборд										
Финансы	Создать систему финансового планирования														
										Построить работу с финансовыми партнерами					
HR	Запустить HR	Усовершенствовать МУТ	Подготовить необходимый инструментарий и осуществлять кадровые мероприятия												
		Определить порядок обхода новых специалистов	Контролировать, анализировать результаты и оказывать поддержку в процессе обхода												
		Организовать кадровое делопроизводство	Согласовать минимальный набор возможностей для реализации индивидуальных планов развития	Организовать процесс обучения для реализации компетенционных ИТР											
		Организовать предоставление справок, выписок и отчетов по первому году	Определить цели и порядок регулярного мониторинга Ключевых бизнес-показателей рынка целевой компании	Системно выполнять эти коммуникации по графику											
Производство	Выполнить проекты под ключ системы "Чемодан, управление проектами на уровне корпоративного уровня, работа с "большими данными"	Внедрить систему оценки рисков проекта, автоматизировать и контролировать качество проекта	Разработать систему управления качеством	Выбор и внедрение корпоративной системы управления проектами	Разработать систему управления качеством по принципу "Бизнес в бизнес"	Регулярно анализировать и корректировать производственный процесс для стабильной и высокой работы									
Маркетинг	Создать базу данных клиентов в системе, с функцией на исследование рынка и улучшения клиентского опыта	Запустить и доработать действующий уровень сайта ИТК Групп	Заложить фундамент бренда: описание идентичности бренда, создание визуала и реализация точечных контактов	Промониторить и описать текущие клиентские сегменты, ценности, предпочтения по сегментам	Описать, утвердить существующий портфель продуктов	Провести системное исследование рынка по запросу функции B&D	Запустить и осуществлять функцию "традиционные продукты"	Разработать sales-kit	Доработать sales-kit на основе регулярной обратной связи "с клиентом", сделать финальный выпуск с учетом созданного бренда B&D						
		Заложить фундамент бренда: описание идентичности бренда, создание визуала и реализация точечных контактов	Создать стартовый вариант корпоративной книги продаж	Описать идентичность бренда	Разработать визуал	Указать точки контакта									
Продажи	Запустить функцию продаж и поддерживать ее работоспособность первыми результатами	Назначить руководителей функции продаж	Разработать CRM	Определить процесс работы с командой продаж	Системно работать по процессу (по графику: обучение, one-2-one с обслуживаемыми клиентами, планы и инициативы, совместные переговоры, обучение и подготовка КП и др.)	Найти и базово обучить первых продавцов	Выполнить "рабочий" план продаж новой командой								
R&D, продукты	Осуществить тестовый выпуск на рынке партнерские продукты для подтверждения проработки ключевой технологии, готовый к выводу	Организовать процесс R&D под существующие продукты	Провести экспресс-анализ рынка для определения перспективных продуктов	Провести качественное исследование	Определить стратегию выхода продукта на рынок	Подготовить sales-kit и запустить продажи	Организовать процесс R&D: критерии отбора идей, база высланных идей, алгоритм работы, план R&D на год	Системно выполнять R&D							
				Разработать МУТ продуктов с двоязычными коммерческими предложениями											