



Решения для повышения эффективности организации

115432, Москва, ул.Трофимова, д.16, офис 95. Моб.тел: (903) 784 79 21 Факс: (495) 649-30-26
E-mail: info@emtway.ru www.emtway.ru

Форма «Структурное содержание организации»

Цель заполнения данной формы: не упустить ключевые составляющие эффективности при стратегическом планировании. Рекомендуется максимально конкретно заполнить каждый пункт. Это позволит Вам узнать, насколько текущее состояние организации соответствует концепции эффективной компании. Исходя из конкретной ситуации, которая складывается в Вашей компании, данная форма может быть модифицирована – сокращена или дополнена.

1. Ваша идея

_____ краткое описание _____

...

2. Ваше видение (какой будет ваша компания через 3 года?)

_____ краткое описание _____

...

3. Миссия вашей компании (что, как и для кого вы делаете)

_____ краткое описание _____

...

4. Стратегические принципы, по которым вы будете развивать компанию

Принцип 1. _____

Принцип 2. _____

Принцип ...n... _____

5. Стратегические и тактические цели компании и ключевые задачи для их достижения

№	Цели	Задачи
1	Цель 1	Задача 1 к цели 1 Задача 2 к цели 1 Задача ...n... к цели 1
2	Цель 2	Задача 1 к цели 2 Задача 2 к цели 2 Задача ...n... к цели 2
...

6. Планы

1. План работ.

2. План продаж и ключевых показателей.

3. План расходов (бюджет доходов-расходов).

...другие планы.



Решения для повышения эффективности организации

115432, Москва, ул.Трофимова, д.16, офис 95. Моб.тел: (903) 784 79 21 Факс: (495) 649-30-26
E-mail: info@emtway.ru www.emtway.ru

7. Организационная структура

_____ схема оргструктуры _____
_____ описание порядка взаимодействий _____

8. Показатели, по которым вы оцените эффективность собственной работы или работы компании (KPI)

KPI1. Название и механизм измерения
KPI2. Название и механизм измерения
KPI...n... Название и механизм измерения

9. Возможные риски (что может помешать достижению целей)

Риск 1. _____
Способ/возможность управления риском.
Риск ...n... _____
Способ/возможность управления риском.

10. Маркетинг

10.1. Ваши целевые аудитории (кто будет клиентом/ами компании) _____

_____ Характеристики целевой аудитории и ключевые потребности

10.2. Емкость рынка _____

10.3. Стоимость продукции (и система ценообразования) _____

10.4. Позиционирование компании (как вы хотите, чтобы компанию воспринимали на рынке) _____

10.5. План продвижения (план рекламных мероприятий) _____

10.6. Образец коммерческого предложения _____