

Функционал «Волгасофт: Управление по целям»

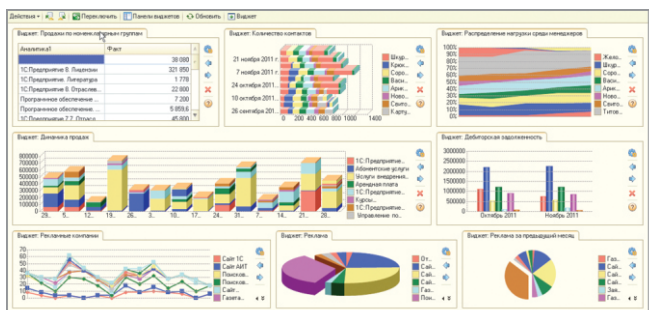
Панель бизнес показателей

Информационные панели бизнес-показателей (dashboard) – это наилучший инструмент для мониторинга и анализа информации об эффективности бизнес-процессов. «Волгасофт: Управление по целям» позволяет в автоматическом режиме собирать необходимые данные из разрозненных учетных систем, оценки экспертов по субъективным показателям, проводить расчет объективных показателей эффективности работы компании, отслеживать изменения показателей и проводить их анализ в режиме реального времени. Внедрение этой системы является этапом построения корпоративной BPM-системы (business performance management – система управления эффективностью бизнеса) и позволяет руководителю регулярно решать следующие задачи:

● Мониторинг

Информационная панель бизнес-показателей (dashboards, контрольная, приборная панель) представляет собой инструмент графической визуализации наиболее важных для контроля и управления показателей в обобщенном, укрупненном виде. Такая информация позволяет мгновенно выявлять критически важные сигналы на основании актуальных и релевантных данных. Благодаря этому инструменту руководители разного уровня, одним взглядом оценив ситуацию в компании, могут принимать взвешенные и обоснованные решения.

Посредством гибкой настройки руководитель может самостоятельно собрать на одном экране информацию по эффективности различных бизнес-процессов компании (маркетинга и продаж, производства, сервиса, управления персоналом и т.д.). При этом он сам выбирает удобный способ отображения информации: в виде таблицы, графика или диаграммы, с учетом динамики (тренда) и состояния (зоны) показателя. Для получения детальной информации можно интерактивно перейти («провалиться») в другой информационный слой, в котором представить данные в разрезе аналитик.

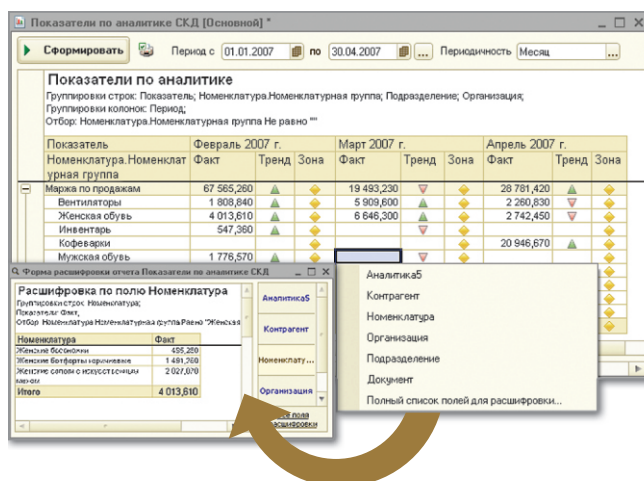


На информационную панель могут быть выведены показатели, связанные с выполнением плана по доходам, текущим уровнем операционных затрат, количеством запросов от клиентов, скорости их обработки, степени удовлетворенности клиентов, уровне активности менеджеров по продажам и т.п.

● Многомерный анализ данных (BI – Business intelligence, бизнес-анализ)

Данный инструмент позволяет проводить исследование и анализ данных об эффективности бизнеса в различных измерениях и с различной степенью детализации, выявлять закономерности и причинно-следственные связи между различными факторами, влияющими на эффективность. При проведении такого анализа пользователь сам определяет параметры и измерения (аналитики) формируемых отчетов, для лучшего понимания ситуации может перейти с верхнего уровня группировки (агрегирования) данных до самого нижнего уровня – документа – транзакции (техника Drill Down). Инструмент способствует сокращению сроков получения необходимой информации за счет того, что построение отчетов происходит в «одно касание».

В настройках системы возможно задавать для каждого целевого показателя до 6 разрезов аналитики (один predetermined и 5 настраиваемых пользователем). Такого количества разрезов аналитики достаточно, чтобы обеспечить глубокое погружение в анализ причинно-следственных связей, сохранив при этом приемлемое быстродействие системы. В качестве аналитических разрезов могут использоваться любые данные учета. Например, для показателя «маржинальная прибыль продаж» можно задать разрезы аналитики: по регионам, видам деятельности, номенклатуре, контрагентам, филиалам. Аналитическая система позволяет представлять данные, как в статическом виде (на определенную дату), так и динамике (по любым периодам); в виде структурированных табличных отчетов, так и в виде диаграмм и графиков.



Например, с использованием этого инструмента, можно оценить динамику объемов реализации продукции с определенной характеристикой в выбранном регионе, построить график загрузки складских помещений с учетом сезонности, сопоставить эффективность маркетинговых усилий и динамику продаж за период и т.п.

● Определение эффективности сотрудников и подразделений, распределение ответственности за показатели

Управление реализуется через информирование сотрудников о существующих целях организации, их роли и ответственности в реализации этих целей. Инструмент позволяет распределить ответственность между сотрудниками, подразделениями за конкретные бизнес-показатели. Через него реализуется координация усилий подразделений, обеспечивается регулярная обратная связь и стимулирование персонала. Таким образом, для каждого подразделения и сотрудника формируется матрица показателей, за которые они несут ответственность, она ложится в основу системы премирования сотрудников за результат.

С использованием этого инструмента руководитель может связать стратегические цели компании и текущую (операционную) деятельность. Программный продукт позволяет создавать матрицы результативности (MBO-матрицы) для каждой должности и подразделения. Такая матрица содержит