



Corporate Performance Management

Управление эффективностью бизнеса





CPM (Corporate Performance Management)





CPM (Corporate Performance Management)
BPM (Business Performance Management)





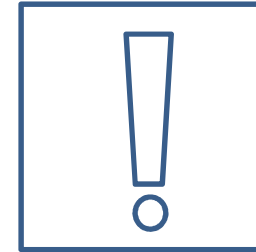
CPM (Corporate Performance Management)
BPM (Business Performance Management)
EPM (Enterprise Performance Management)





ЧТО такое CRM системы?





Управление эффективностью бизнеса - это подход к принятию управленческих решений, направленный на улучшение способности компании оценивать свое состояние и управлять эффективностью деятельности на всех уровнях путем объединения владельцев, менеджеров, персонала и внешних контрагентов в рамках общей интегрированной среды управления.



ITslide Group



Миссия и
цели

Руководство
компании

Head
Office





Миссия и
цели

Руководство
компании

Head
Office

Целевые параметры
Распределение ресурсов
Определение клонения

Контролеры бюджетов





Миссия и
цели

Руководство
компании

Head
Office

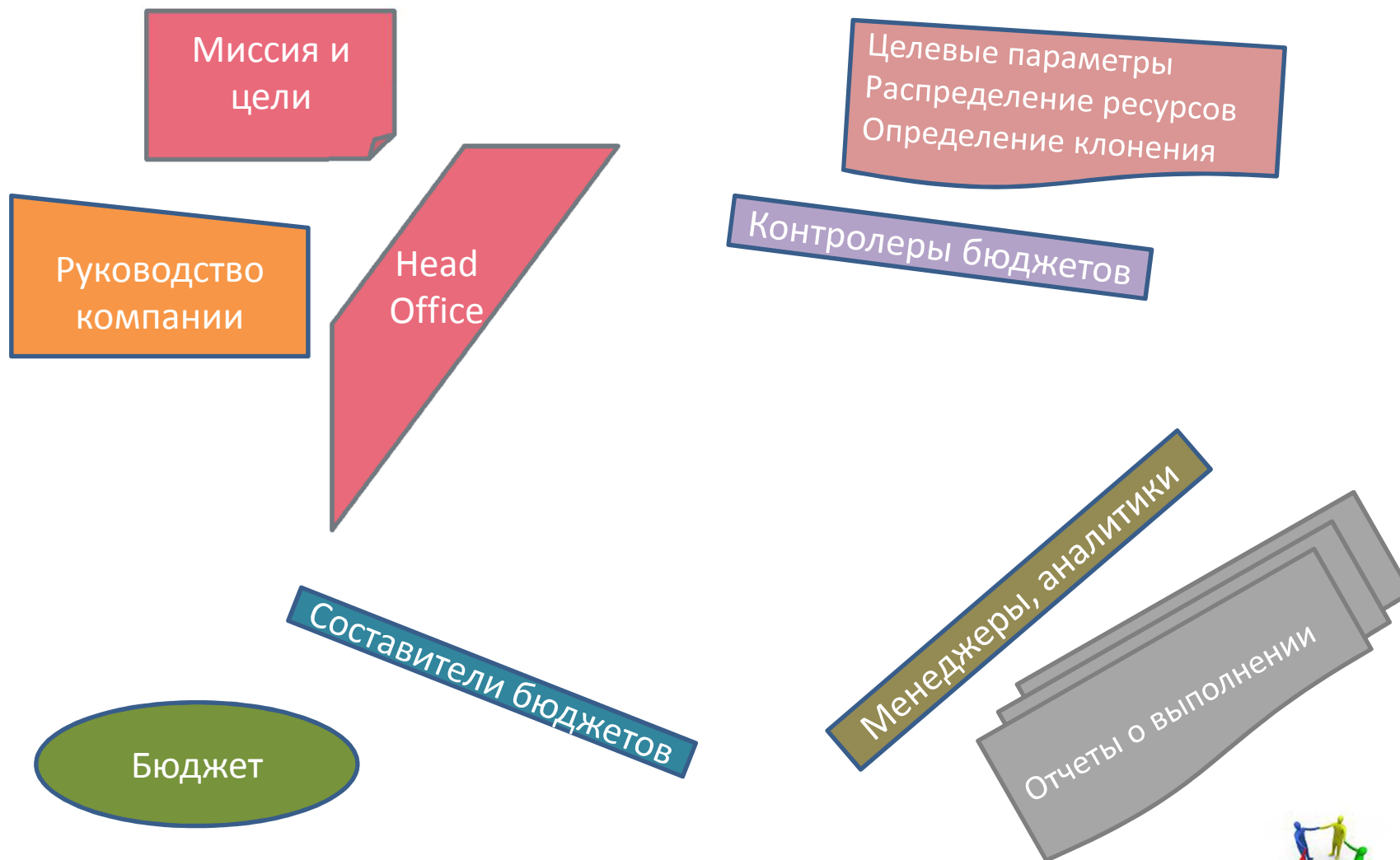
Целевые параметры
Распределение ресурсов
Определение клонения

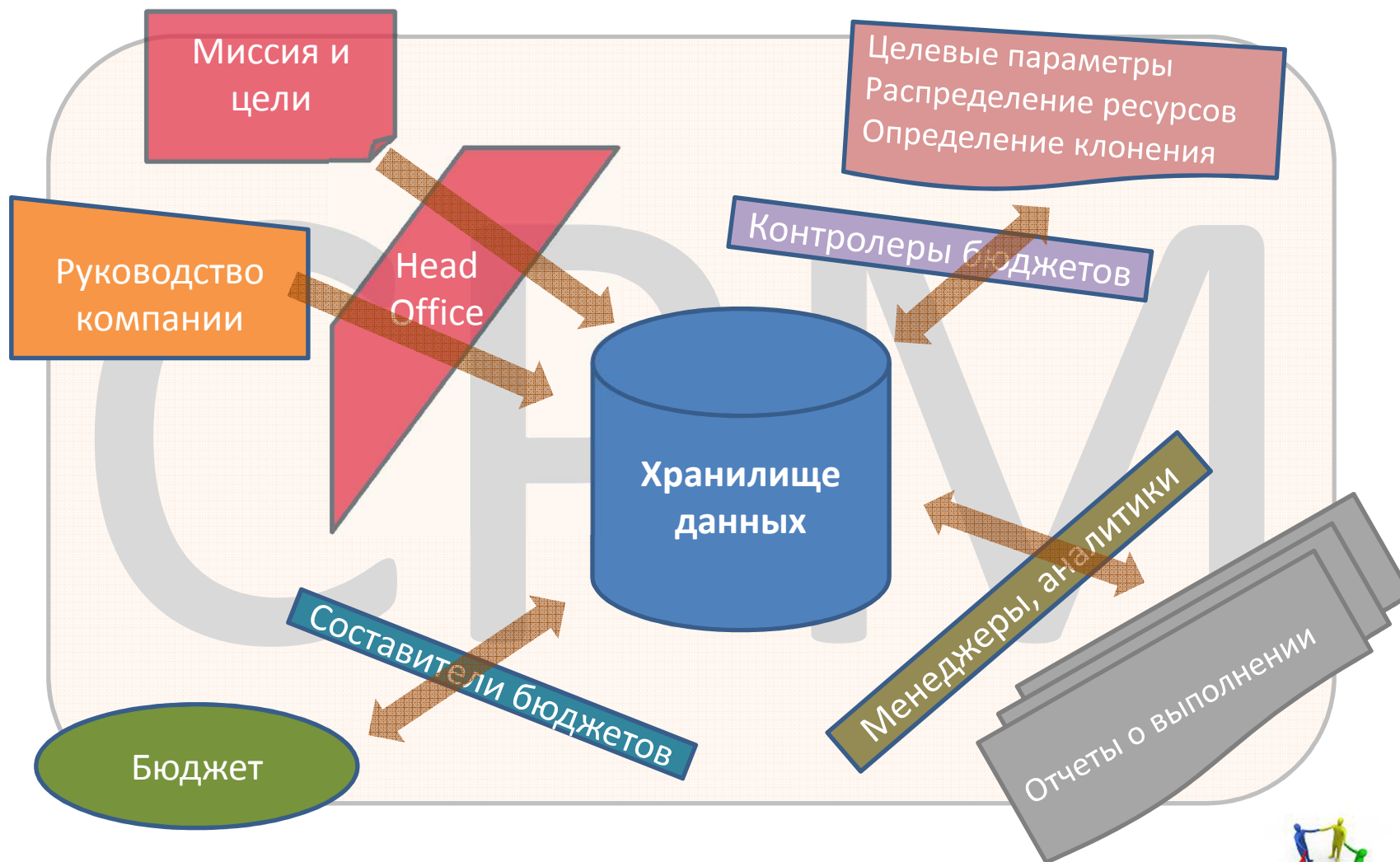
Контролеры бюджетов

Менеджеры, аналитики

Отчеты о выполнении





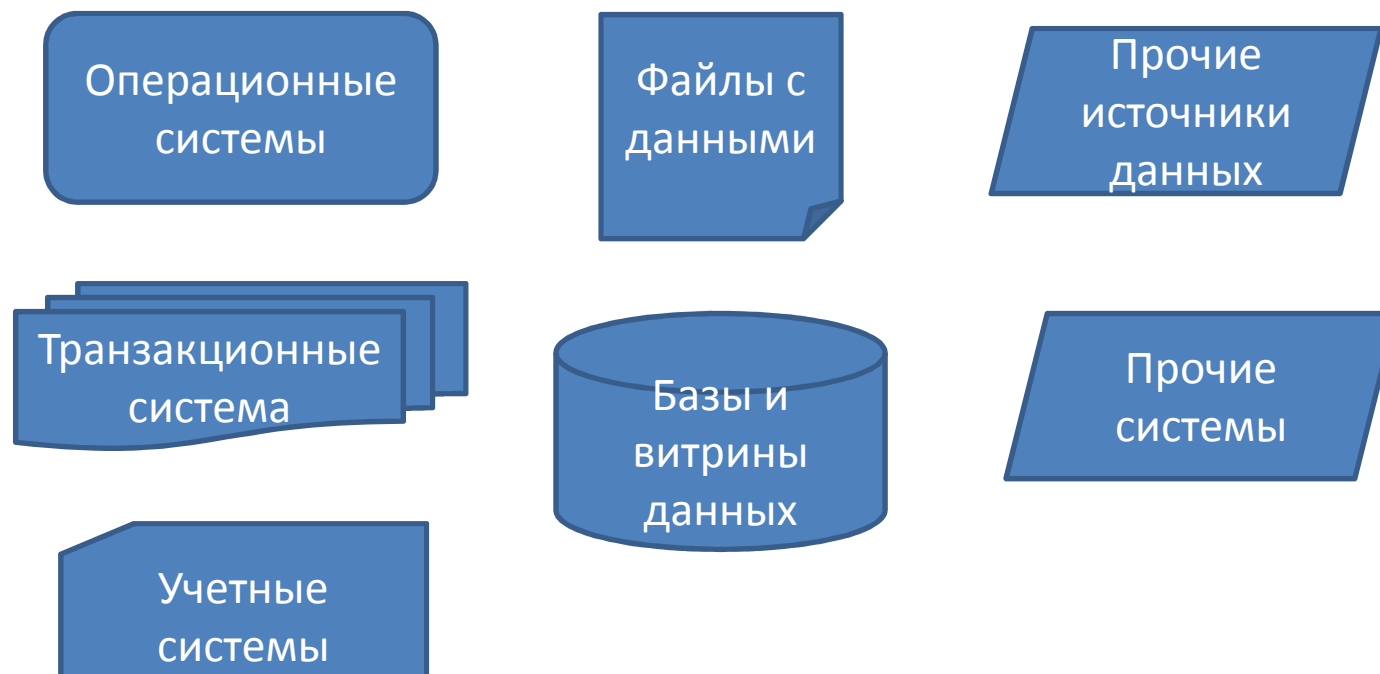




Главная задача СРМ системы – дать ответы на три главных вопроса бизнеса:

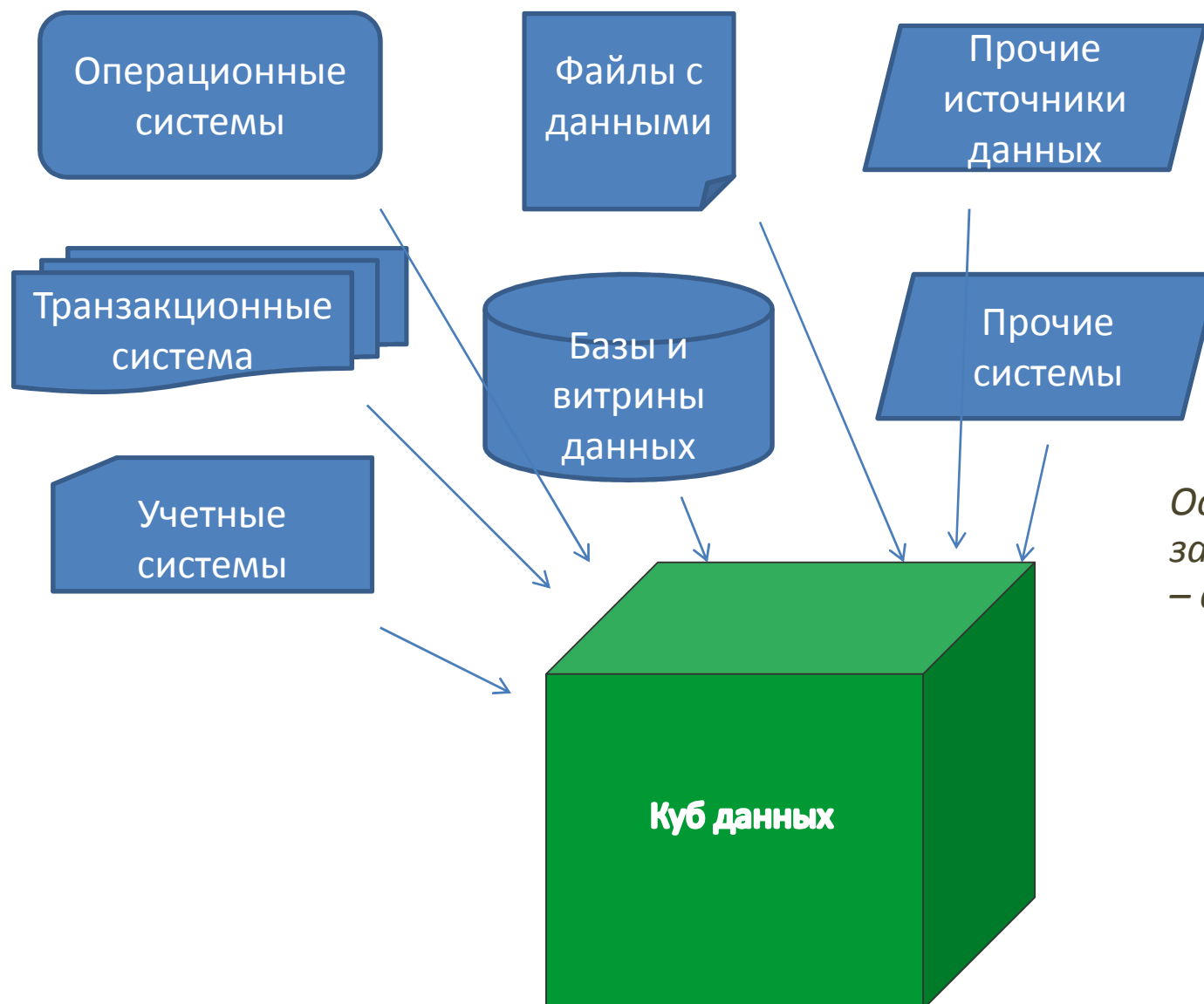
- HOW are we doing? Are we on or off track?
- WHY? Or “why am I on or off track?”.
- WHAT should we be doing?





Информация находится в разных местах



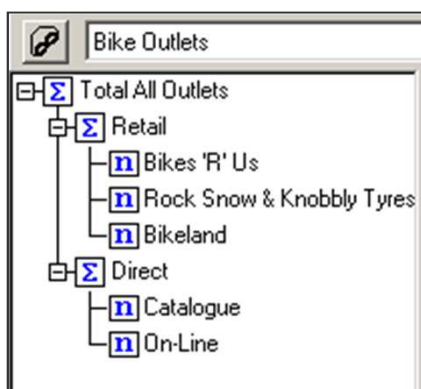


Одна из первых задач CRM системы – собрать данные





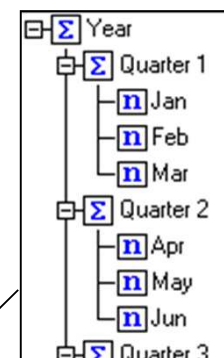
Каналы сбыта



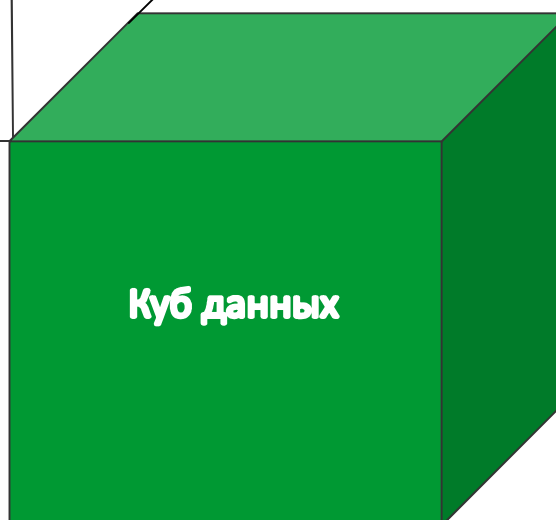
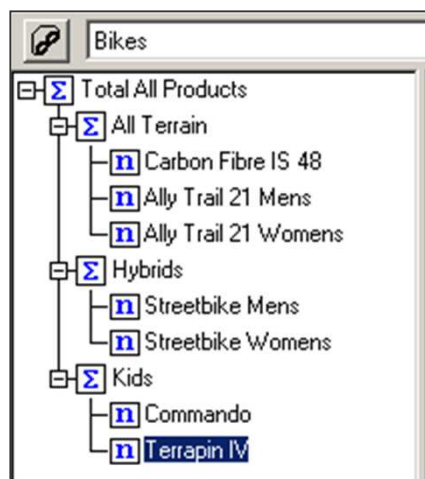
Сценарии



Месяцы

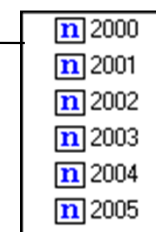


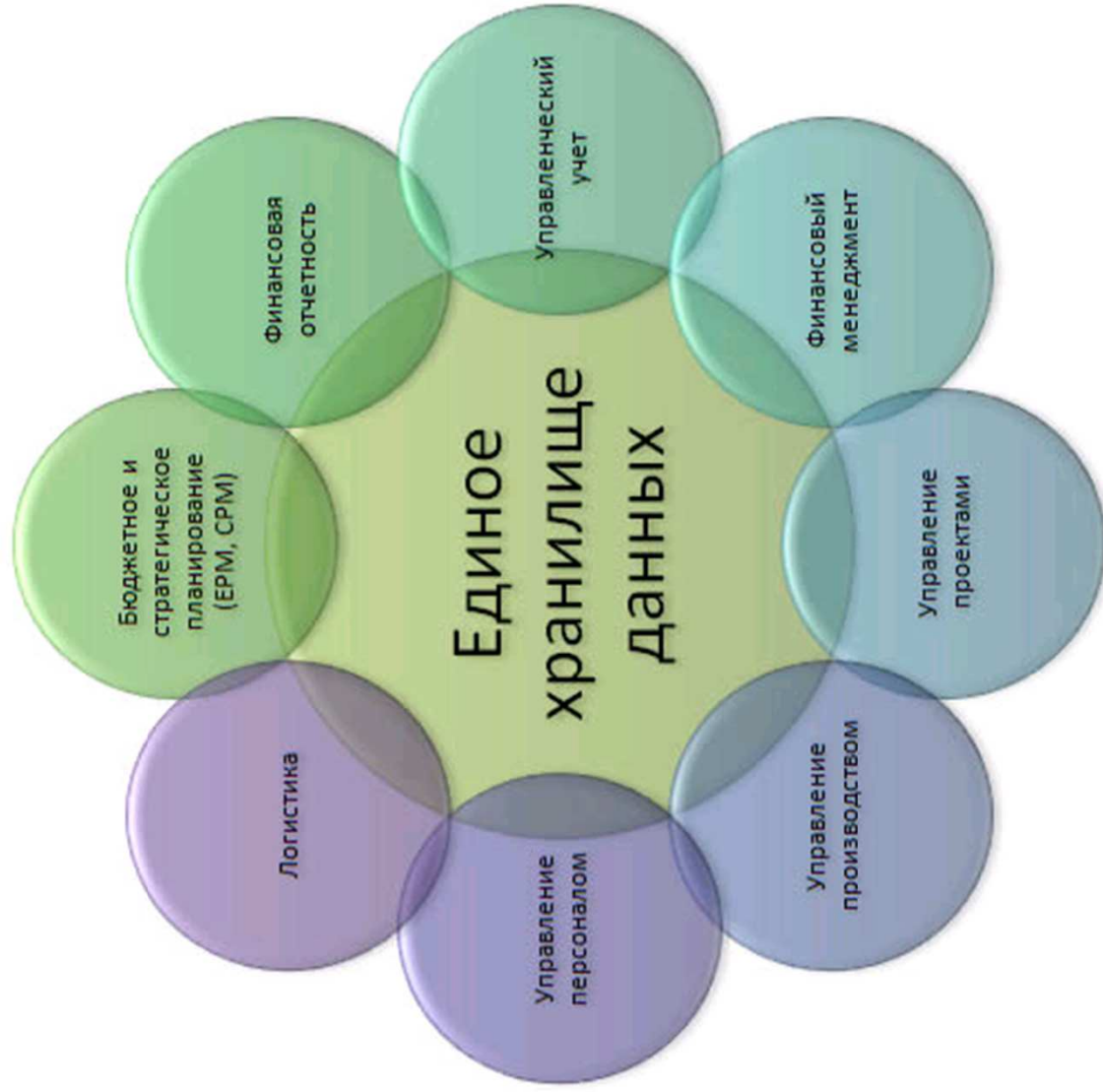
Продукты

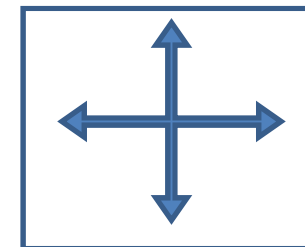


Данные на измерениях куба

Годы

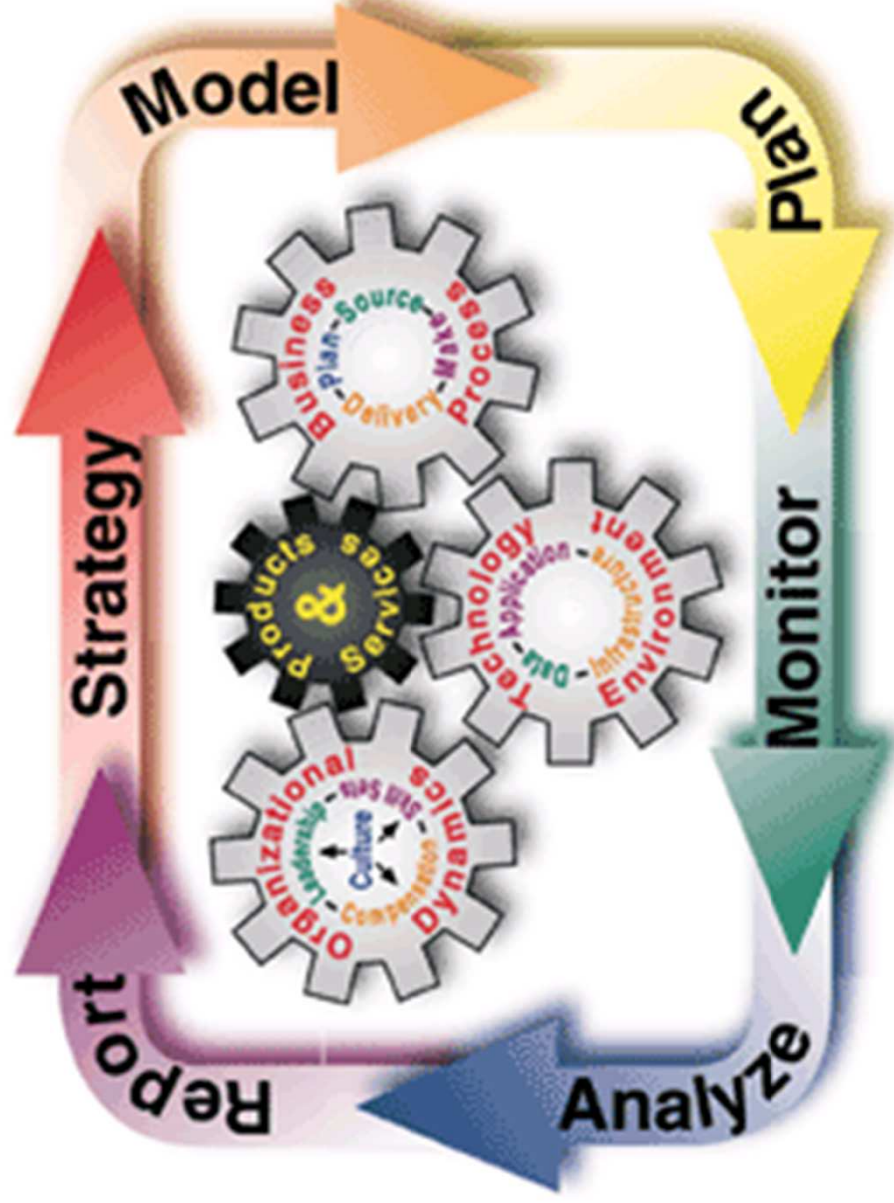






Системы класса СРМ автоматизируют процессы управленческого планирования, прогнозирования и бюджетирования, финансовой консолидации, а также управленческого анализа, контроля и отчетности.







КАК устроены СРМ системы?





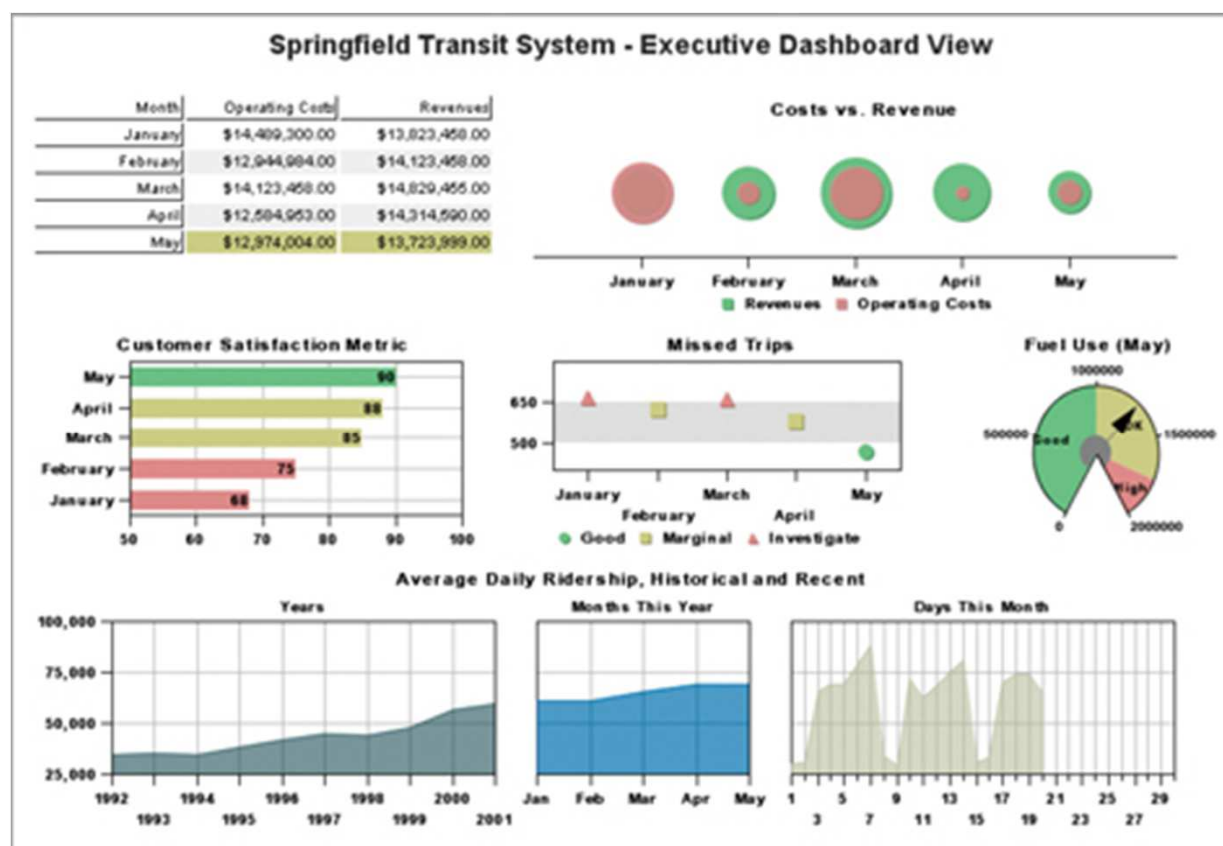
Пользователи имеют доступ к централизованному portalу, где они могут вводить данные (планирование), утверждать данные (бизнес процесс), генерировать и смотреть отчеты, графики, анализировать данные (Business Intelligence), следить за показателями бизнеса (метрики), комполировать сводные страницы – дашборды (dashboards).





Пример дашборда 1





Пример дэшборда 2





Методики, концепции и модели





- *моделирование стратегии*
- *Balanced Scorecard (карты сбалансированных показателей)*
- *Activity Based Costing (расчет себестоимости по видам деятельности, функционально-стоимостной анализ)*
- *Economic Value Added (экономическая добавленная стоимость)*
- *EFQM BEM (оценки бизнес-процессов предприятия по сравнению с идеальной бизнес-моделью)*
- *скользящее планирование*
- *моделирование сценариев «что, если»*
- *многомерный OLAP-анализ*
- *консолидированная управленческая отчетность*
- *анализ сценариев*





Какой результат?

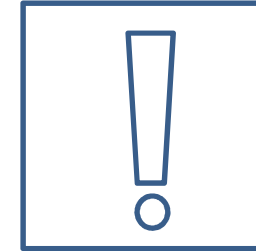




Внедрение CRM систем дает возможность:

- ✓ Централизовано вести процесс бюджетирования, объединив всех контролируя доступ пользователей, права и согласованность данных;
- ✓ Значительно повысить достоверность и детальность прогнозов, бюджетов и информации об их выполнении;
- ✓ Облегчить внесение изменений в бюджетные модели;
- ✓ Анализировать данные об исполнении бюджетов в различных разрезах, на разных уровнях детализации, оперативно выявляя причины отклонений;
- ✓ Эффективно управлять бюджетным процессом, контролировать его на всех этапах в режиме реального времени.
- ✓ Моментально получать сложные отчеты, оперативно проводить многомерный анализ данных, использовать различные способы визуализации отчетности: графики, таблицы, светофоры и.т.п.
- ✓ Формировать отчетность по установленным в организации правилам.
- ✓ Принципиально сократить бюджетный цикл (на недели и даже месяцы);
- ✓ Существенно снизить трудоемкость формирования бюджетов;





CRM системы обеспечивают сбор данных, их консолидацию. С их помощью можно произвести “обработку” и анализ данных, извлекая информацию из отчетов, графиков, диаграмм, мониторинга показателей и получая ответы на вопросы бизнеса и принимая аргументированные решения. Можно дать оценку текущему состоянию, а также сформировать прогнозы на будущие периоды, минимизируя время выполнения всех этих задач.







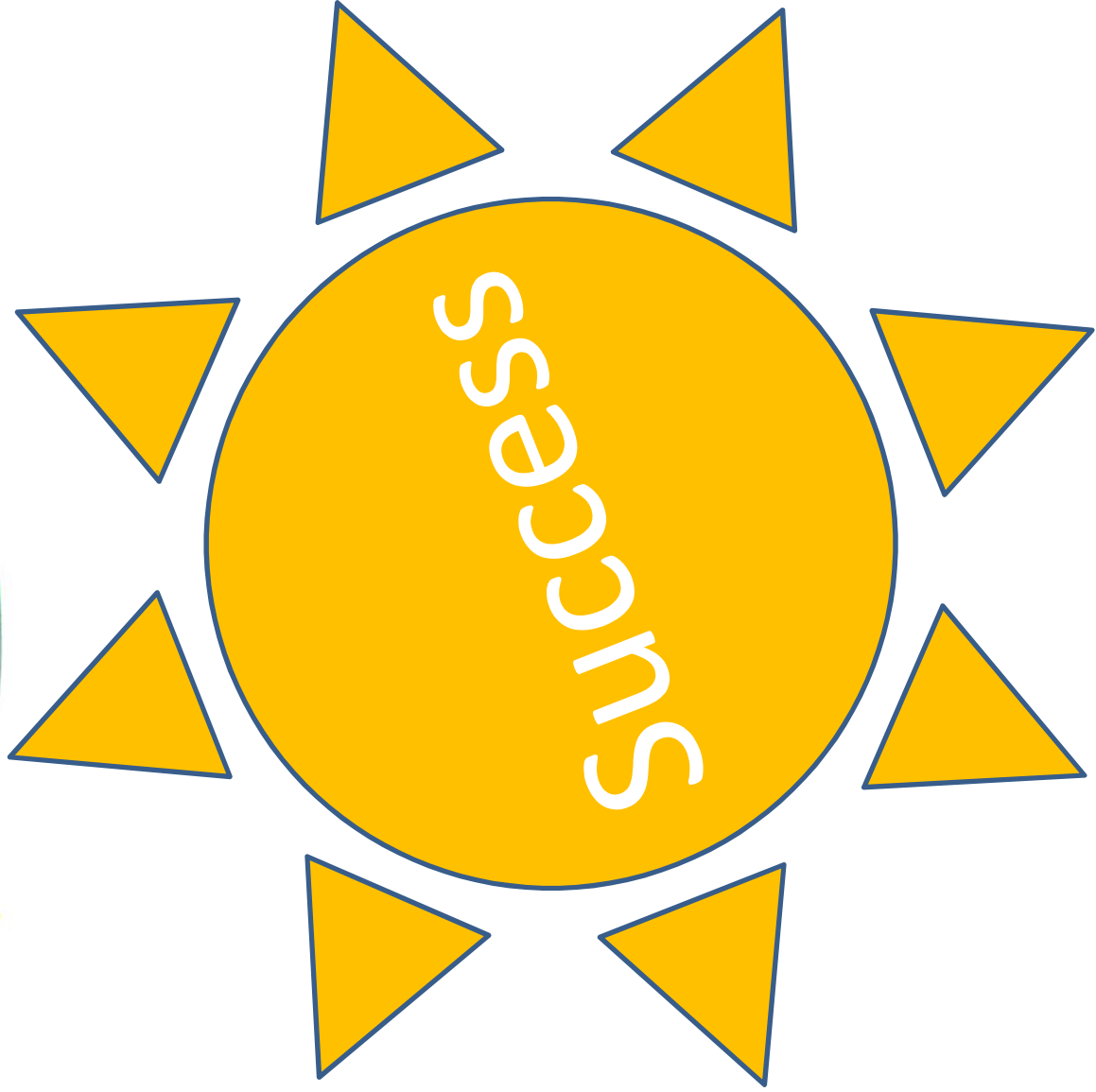


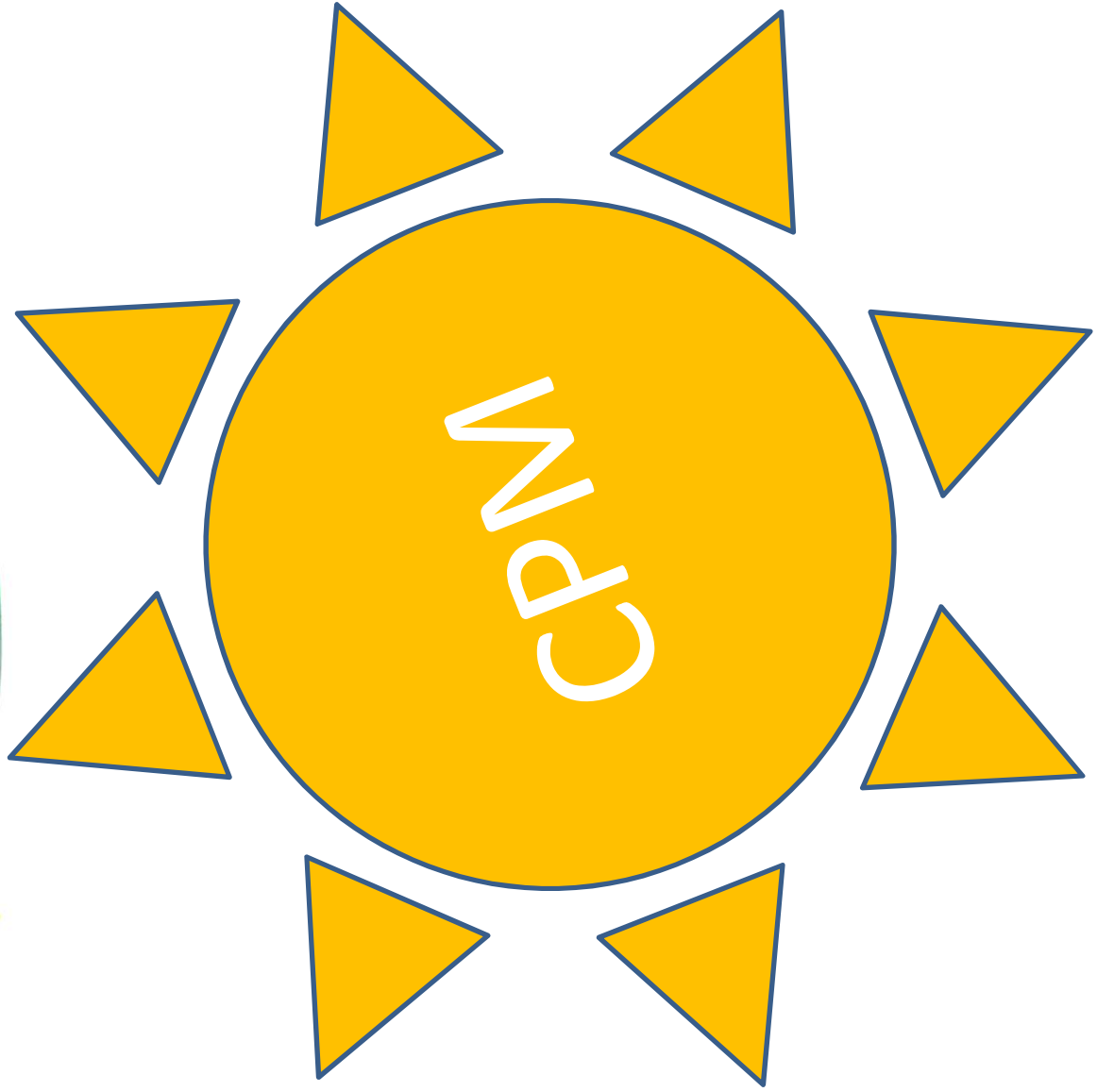






ITslide Group





ITslide Group



Владимир Диденко
ITslide Group
wdidenko@gmail.com



ITslide Group



СПАСИБО

Владимир Диденко
ITslide Group
wdidenko@gmail.com

