



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Конструктор «Периодическая система элементов бизнеса: как вовлечь команду в стратегирование

Киселева Лариса



Лариса Киселева

- Член российской Ассоциации фасилитаторов
- Член Ассоциации специалистов по стратегическому управлению
- Ментор и спикер программ Сколково
- Эксперт Академии социальных технологий



Авторский телеграм-канал
«Бизнес-лаборатория
Ларисы Киселевой»

25+

управленческий
стаж

10+

предпринимательский
опыт

15+

опыт в бизнес-консалтинг
(тренинги, стратегические
сессии, менторинг, трекинг,
Executive коучинг)

>150

проведенных
стратегических сессий

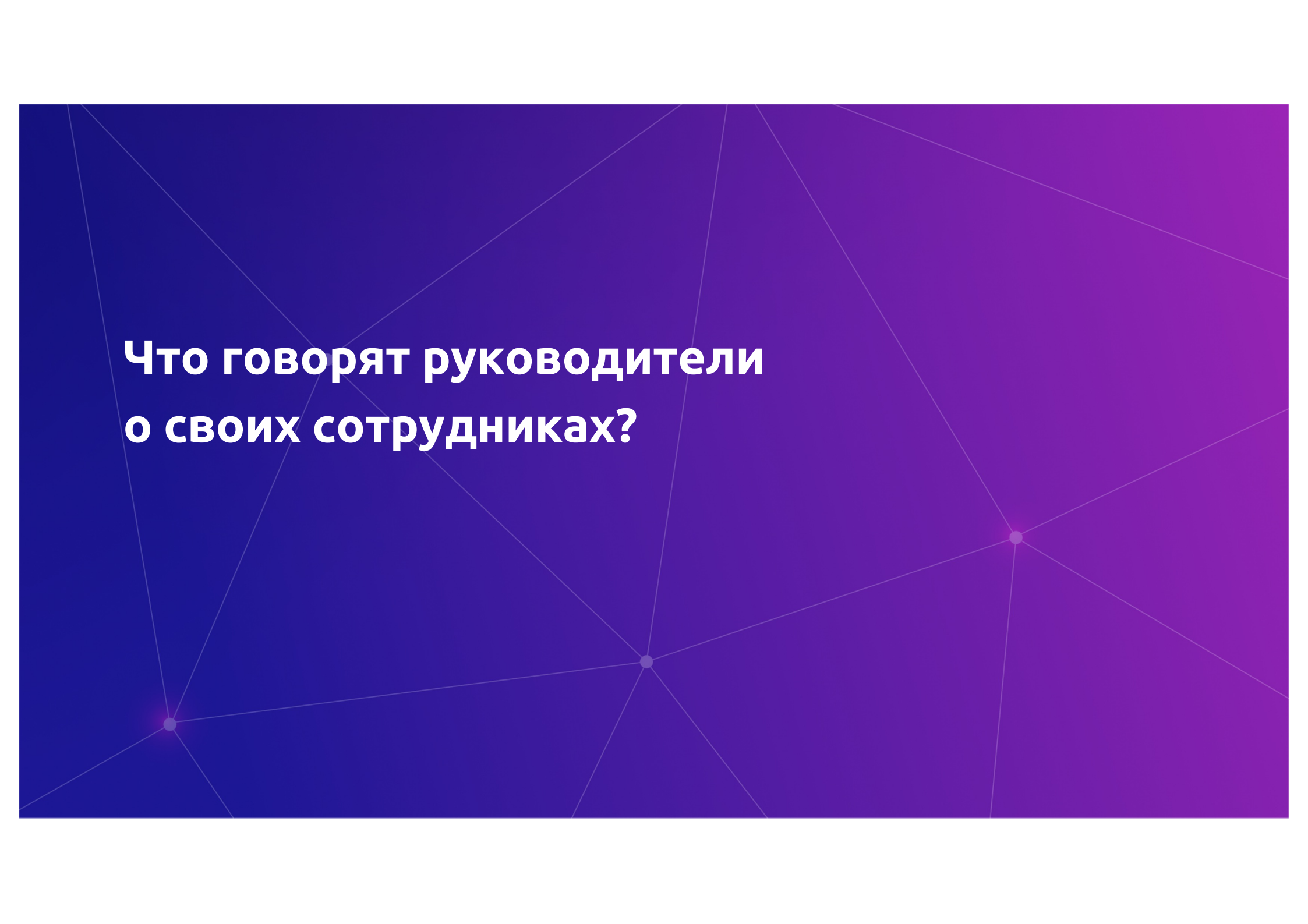


АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ



**Что говорят руководители
о своих сотрудниках?**

Руководитель про «них»

«Никто ничего лишнего не сделает!
Работают – пока пинаю!»

«Без меня шагу сделать не могут!
Каждую мелочь надо объяснять!»

«Им дела нет до того, как дела в компании!
Думают только про свои KPI»

«Каждый тянет одеяло на себя»



«Что не предложишь –
только сопротивление и саботаж!»

«Все должен решать я сам!
Когда они сами начнут проявлять инициативу?»

«Как я устал от их вечных разборок!»

«Им лишь бы крайнего найти!
Никто не хочет брать ответственность»



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ



! Низкая ответственность

! Разобщенность

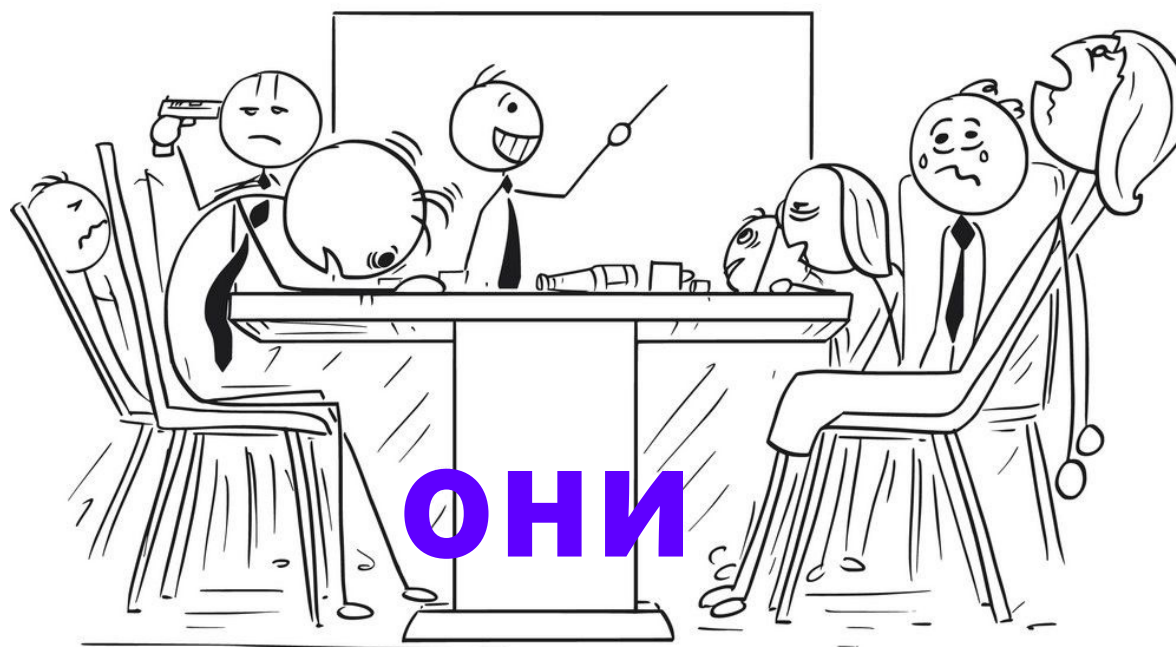
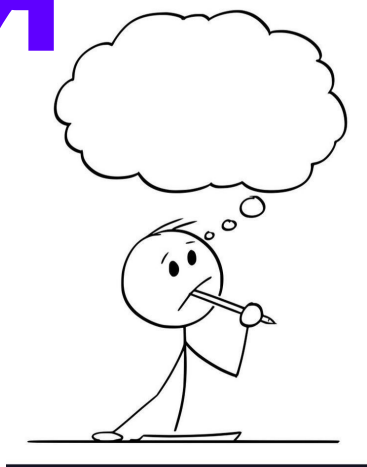
! равнодушие

! Безынициативность

! Конфликтность

Ключевая управленческая ошибка

Я



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

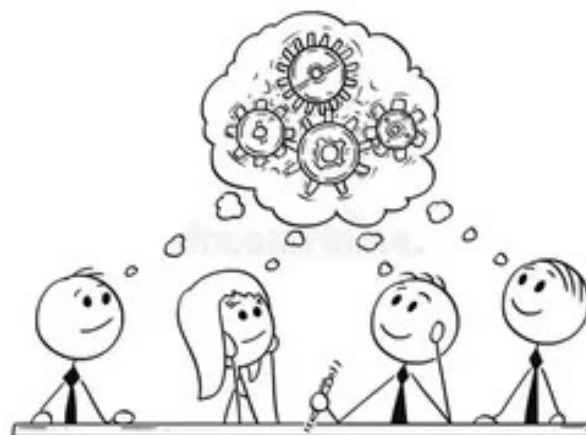
В каком случае вовлеченность и ответственность людей выше?

«Я РЕАЛИЗУЮ ЕГО ИДЕИ»



В каком случае вовлеченность и ответственность людей выше?

«МЫ РЕАЛИЗУЕМ НАШИ ИДЕИ!»



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ



**Повышайте вовлеченность,
ВОВЛЕКАЯ людей!**

Бизнес-технология + фасилитация!

ПЕРИОДИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЭЛЕМЕНТОВ БИЗНЕСА

КОНСТРУКТОР-ПОМОЩНИК

ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ И АНАЛИЗА,
ПОИСКА РЕШЕНИЙ,
РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ
И ПЛАНИРОВАНИЯ В КОМПАНИИ



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

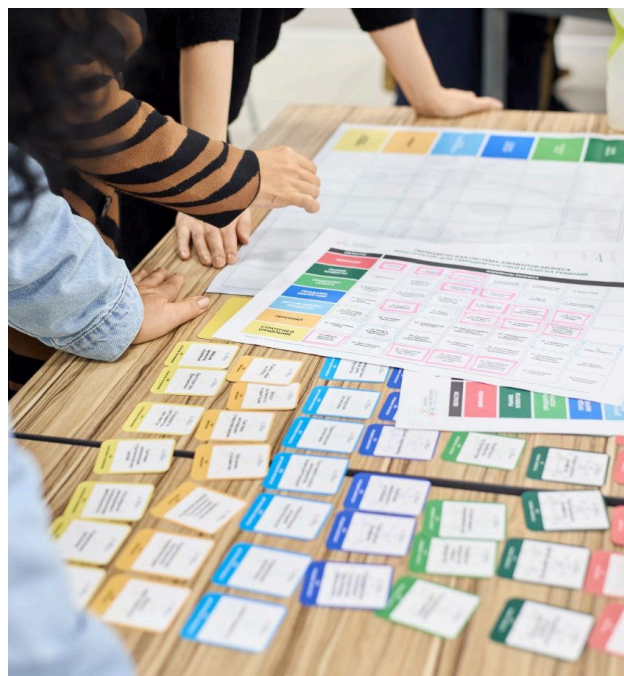
КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ХХІ ВЕКЕ

Важно! Это не игра!



БИЗНЕС-
ЛАБОРАТОРИЯ
- ЛАРИСЫ КИСЕЛЕВОЙ -

Это технология для выстраивания процесса стратегирования
для реальной компании в реальных условиях



Из отзывов:

«Просто» «Наглядно»
«Системно» «Структурно»
«Интересно» «Глубоко»

Все материалы по практике
применения конструктора и
отзывы размещаются в ТГ-чате
«Конструктор Ларисы Киселевой»
https://t.me/constructor_LK



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

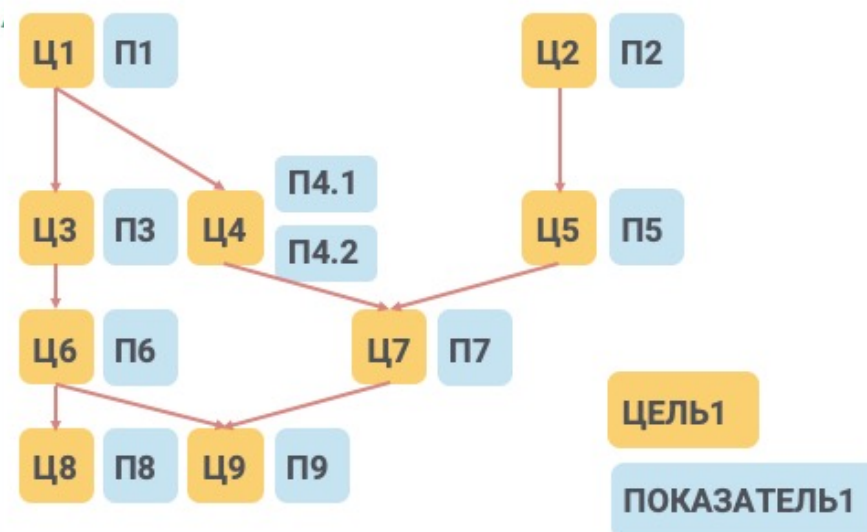
КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ХХІ ВЕКЕ

Базовая основа

Система сбалансированных показателей (Дэвид Нортон и Роберт Каплан)



Стратегическая карта



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

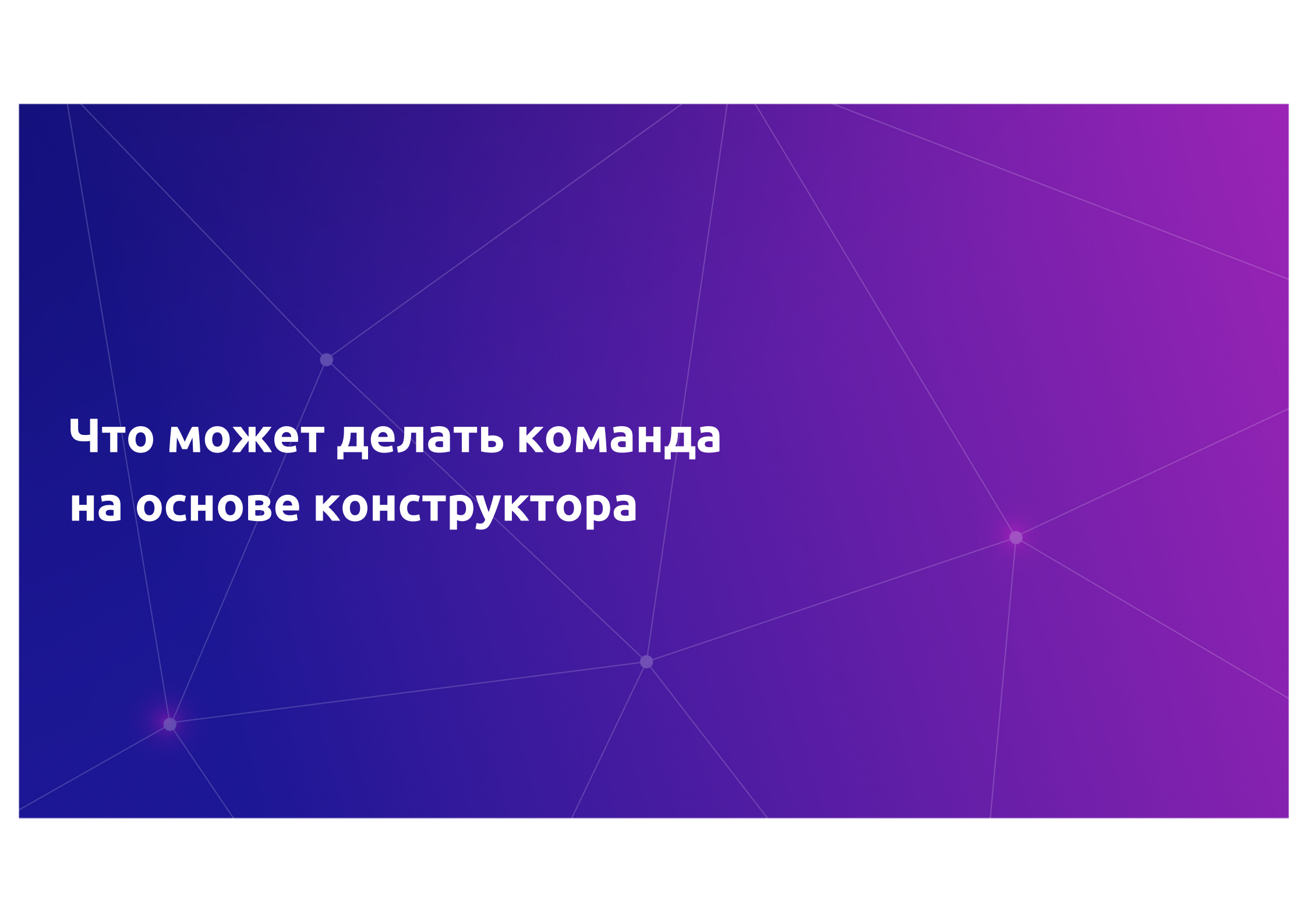
Периодическая система элементов бизнеса

КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ	ЦЕЛИ И ПОКАЗАТЕЛИ			
ФИНАНСЫ				
РЫНОК/ КЛИЕНТЫ				
ПРОДУКТЫ/УСЛУГИ				
МАРКЕТИНГ ПРОДАЖИ				
ДРУГИЕ ПРОЦЕССЫ				
ПЕРСОНАЛ				
СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЕ				

Сокращенный вариант таблицы на 25 элементов

БИЗНЕС-ЛАБОРАТОРИЯ				
ПЕРИОДИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЭЛЕМЕНТОВ БИЗНЕСА КОНСТРУКТОР ДЛЯ САМОДИАГНОСТИКИ И ПОИСКА РЕШЕНИЙ				
КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ	ЭЛЕМЕНТЫ БИЗНЕСА			
ФИНАНСЫ	1. Выручка	2. Прибыль	3. Рентабельность	
РЫНКИ. КЛИЕНТЫ	4. Выручка и прибыль по сегментам	5. Новые рынки, клиенты	6. Постоянные клиенты	
ПРОДУКТЫ/ УСЛУГИ	7. Конкурентные преимущества продукта	8. Выручка и прибыль по продуктам	9. Развитие продуктов Новые продукты	10. Послепродажный сервис
МАРКЕТИНГ. ПРОДАЖИ	11. Ценообразование Средний чек	12. Каналы продвижения	13. Воронка маркетинга и продаж	14. Повторные продажи
ДРУГИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ	15. Производственный цикл, процессы	16. Поставка сырья, материалов, комплектующих	17. Управление качеством	18. Себестоимость
ПЕРСОНАЛ	19. Поиск, найм и отбор	20. Ввод в должность и адаптация	21. Система мотивации/ стимулирования	22. Корпоративная культура Внутренние коммуникации
СТРАТЕГИЯ И УПРАВЛЕНИЕ	23. Оргструктура, функционал	24. Система реализации стратегических целей	25. Регулярный менеджмент (операционная деятельность)	

© Киселева Л.А., 2024 Все авторские права защищены. Разработано и составлено ИП Киселевой Ларисой Александровной (ИФН 121503985506)
Любое копирование и распространение без согласия правообладателя является незаконным и может повлечь юридическую ответственность.



**Что может делать команда
на основе конструктора**

Цикл совместного стратегирования

**ВМЕСТЕ
ОЦЕНИВАЮТ**



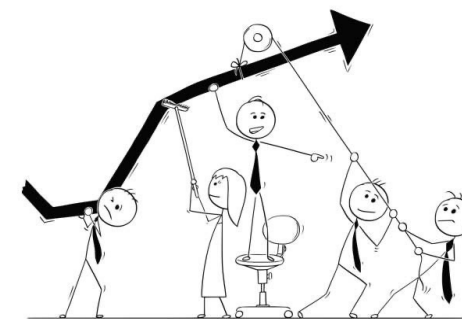
**ВМЕСТЕ
АНАЛИЗИРУЮТ**



**ВМЕСТЕ
ИЩУТ РЕШЕНИЯ**



**ВМЕСТЕ
РЕАЛИЗУЮТ**



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

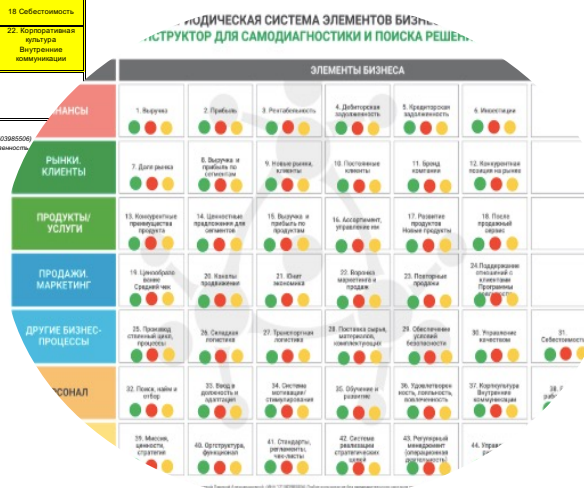
Самодиагностика текущей ситуации и выравнивание взглядов на точку «А»

Компания: _____ Шаблон №1 (самодиагностика)

ПЕРИОДИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ЭЛЕМЕНТОВ БИЗНЕСА
 КОНСТРУКТОР ДЛЯ САМОДИАГНОСТИКИ И ПОИСКА РЕШЕНИЙ

КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ	ЭЛЕМЕНТЫ БИЗНЕСА			
ФИНАНСЫ	1. Выручка	2. Прибыль	3. Рентабельность	
РЫНКИ. КЛИЕНТЫ	4. Выручка и прибыль по сегментам	5. Новые рынки, клиенты	6. Потенциальные клиенты	
ПРОДУКТЫ/УСЛУГИ	7. Конкурентные преимущества продукта	8. Выручка и прибыль по продуктам	9. Развитие продуктов, новые продукты	10. Потенциальный клиент
МАРКЕТИНГ. ПРОДАЖИ	11. Ценообразование, средний чек	12. Каналы продвижения	13. Воронка маркетинга и продаж	14. Потенциальные клиенты
ПРОДУКТЫ/УСЛУГИ	15. Производственный цикл, процессы	16. Поставки сырья, материалов, комплектующих	17. Управление качеством	18. Себестоимость
ПЕРСОНАЛ	19. Поиск, найм и отбор	20. Вакансии, должностные и адаптация	21. Система мотивации, стимулирования	22. Корпоративная культура, внутренняя коммуникация
СТРАТЕГИЯ И УПРАВЛЕНИЕ	23. Структура, функционал	24. Система управления стратегическими целями	25. Регулярное взаимодействие с клиентами	

© Киселева Л.А., 2004 Все авторские права защищены. Разработку и составление ИТ-Бизнес-Планирования (ИБП) 12150398500. Любое использование без предварительного согласия правообладателя является незаконным и может повлечь юридическую ответственность.



Чек-лист

РЫНКИ. КЛИЕНТЫ	Чек-лист
Доля рынка	<ul style="list-style-type: none"> Мы стабильно увеличиваем долю рынка каждый год. У нас есть маркетинговая стратегия по увеличению доли рынка. Мы регулярно проводим анализ рынка по разным показателям, а также исследуем рыночные тренды и прогнозы конкурентов и нашу маркетинговую стратегию.
Выручка и прибыль по сегментам	<ul style="list-style-type: none"> Мы сегментируем наших клиентов по определенным критериям и показателям, потому что нам приходится и за что они нам платят. Мы видим тенденции и значащие финансовые показатели по сегментам. Мы анализируем тенденции и применяем меры в случае изменения существующей стратегии.
Новые рынки, клиенты	<ul style="list-style-type: none"> У нас стабильно растет число новых клиентов на имеющемся рынке, и мы не прекращаем действия для расширения рынка. Мы регулярно тестируем новые каналы и ищем возможности выхода на новые рынки. Мы следим за тенденциями и новыми технологиями в маркетинге и регулярно проводим анализ эффективности мер по привлечению новых клиентов.
Потенциальные клиенты	<ul style="list-style-type: none"> Мы отслеживаем сотрудничество новых и постоянных клиентов, чтобы повысить продажи по клиентам и увеличить рентабельность. У нас есть каналы обратной связи, которые позволяют выявлять потребности и ожидания клиентов, чтобы быстрее реагировать на потребности клиентов. У нас налажены системы работы для анализа поведения и предпочтений постоянных клиентов, разрабатываются индивидуальные программы обслуживания для каждого клиента.



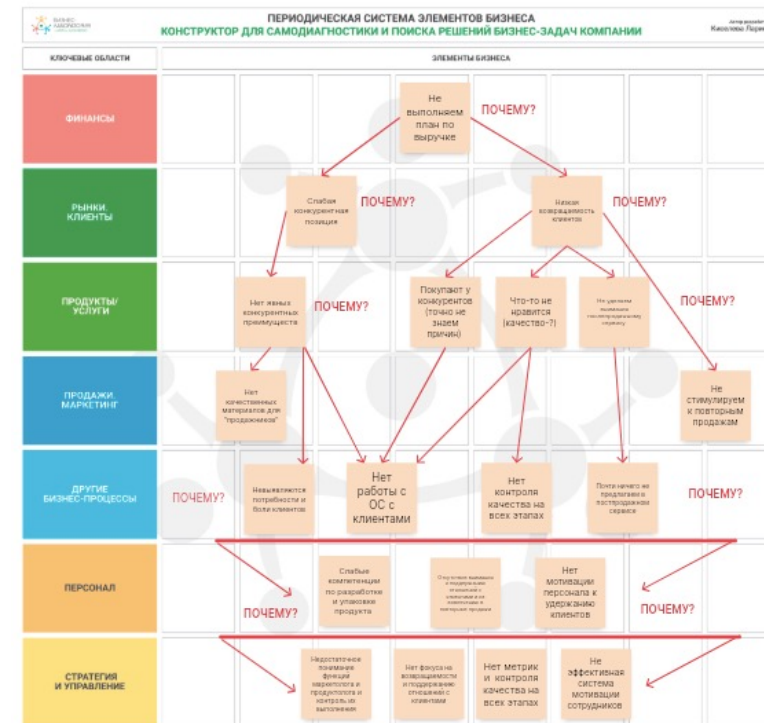
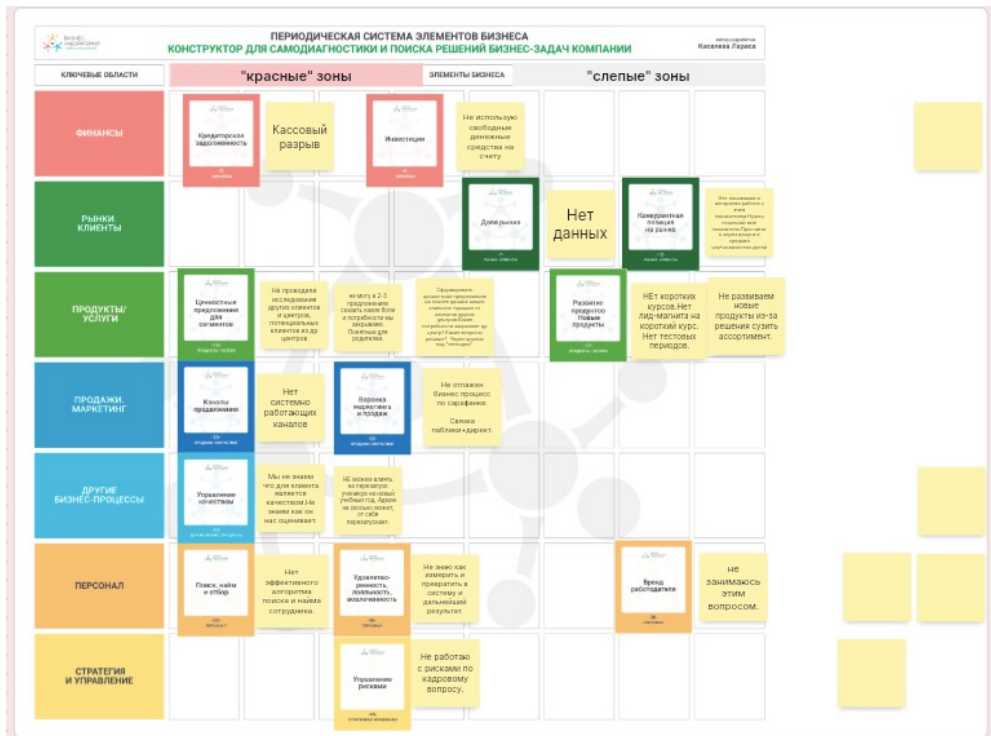
АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Причинно-следственный анализ и поиск ключевых проблем

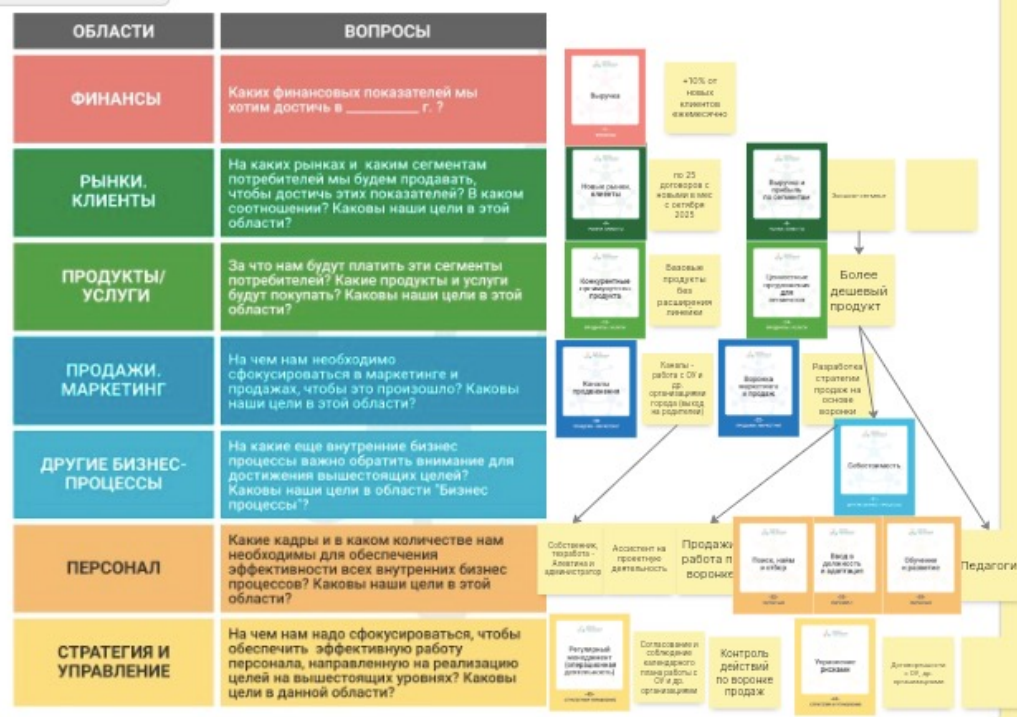


Мозговой штурм по генерации идей



Разработка стратегии компании

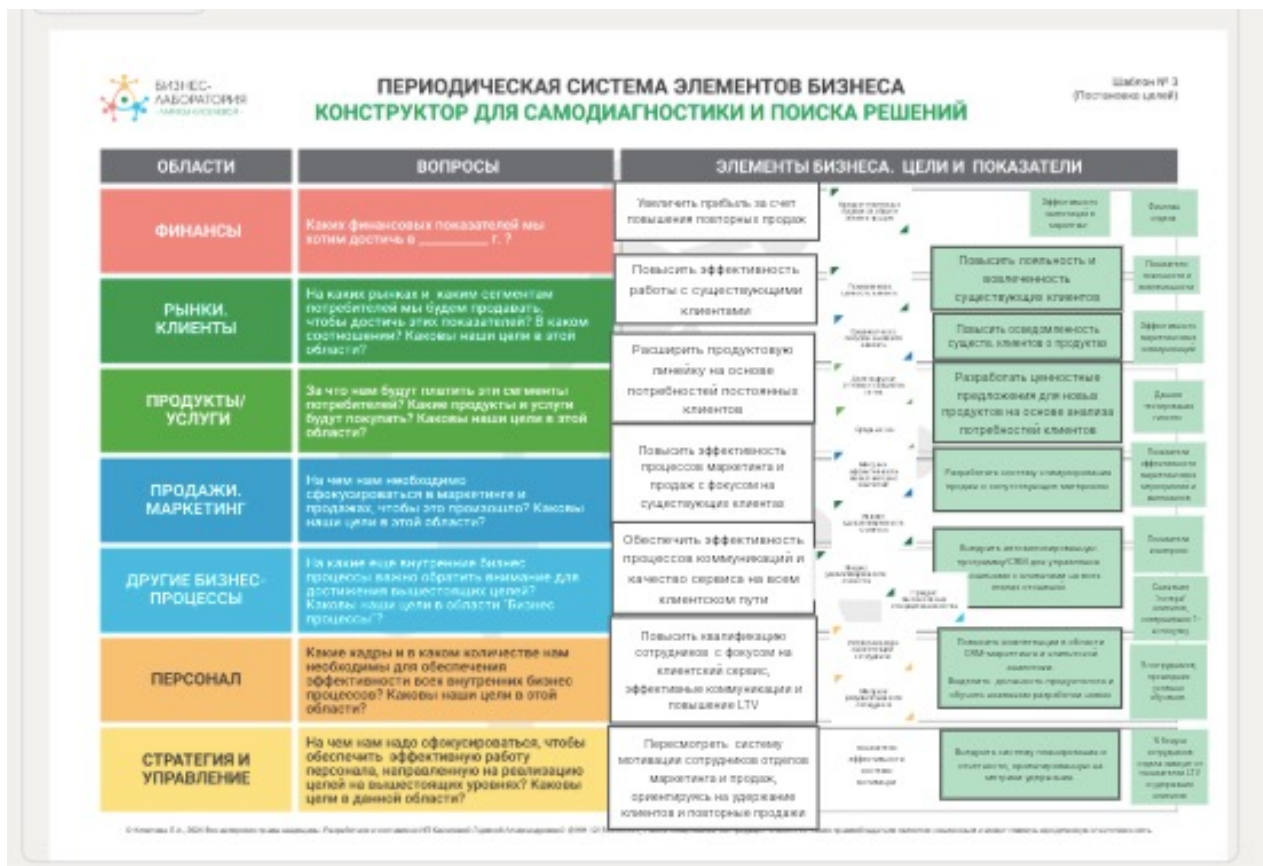
Фрейм 5.3.2 (б) СНАРИЙ/ВЕКТОР 2 (Фокус на привлечении новых потребителей)



1. Формулировка главной цели компании
 2. Конструирование сценариев достижения главной цели
 3. Оценка угроз и рисков по каждому сценарию
 4. Формирование стратегической карты.
- Формулировка целей по областям.
5. Выбор метрик



Декомпозиция стратегии по подразделениям



Стратегия
компании

Стратегия
подразделения



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

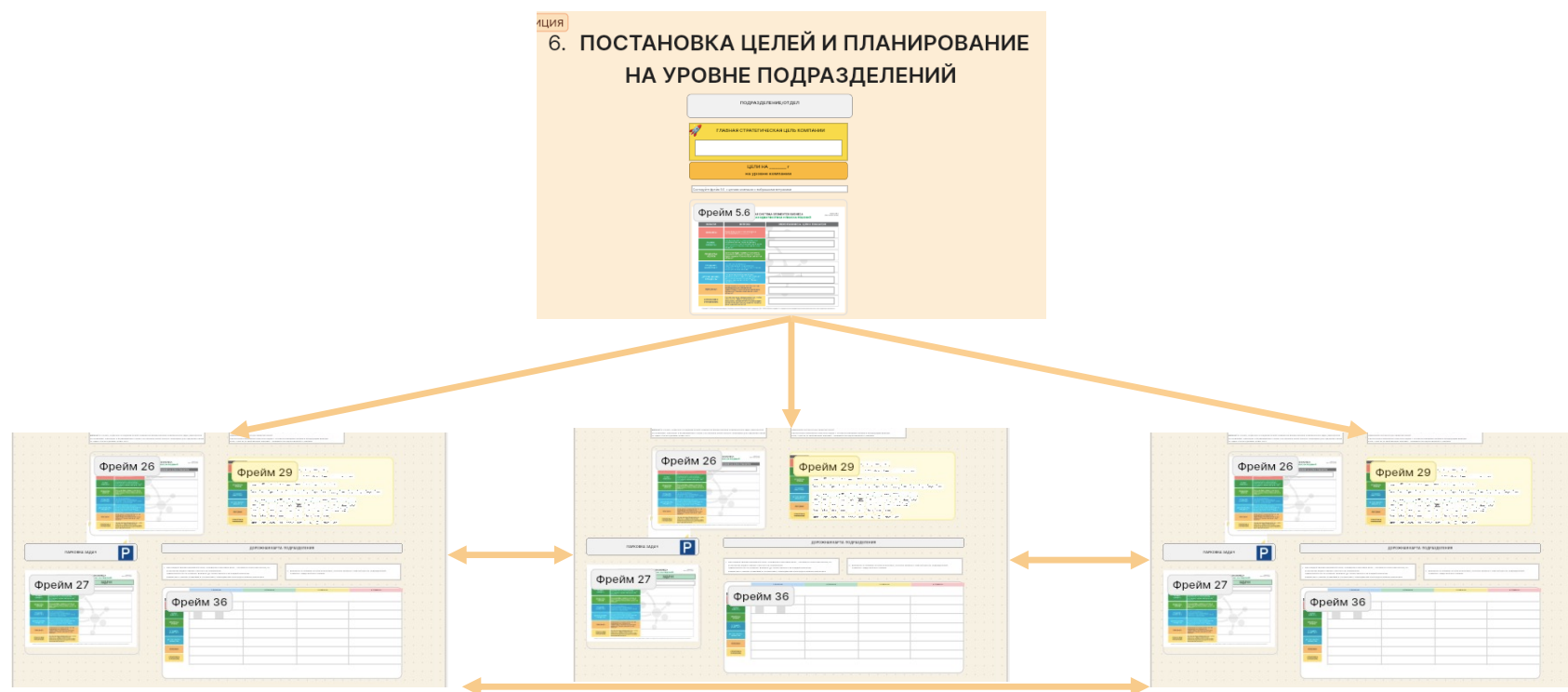


Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

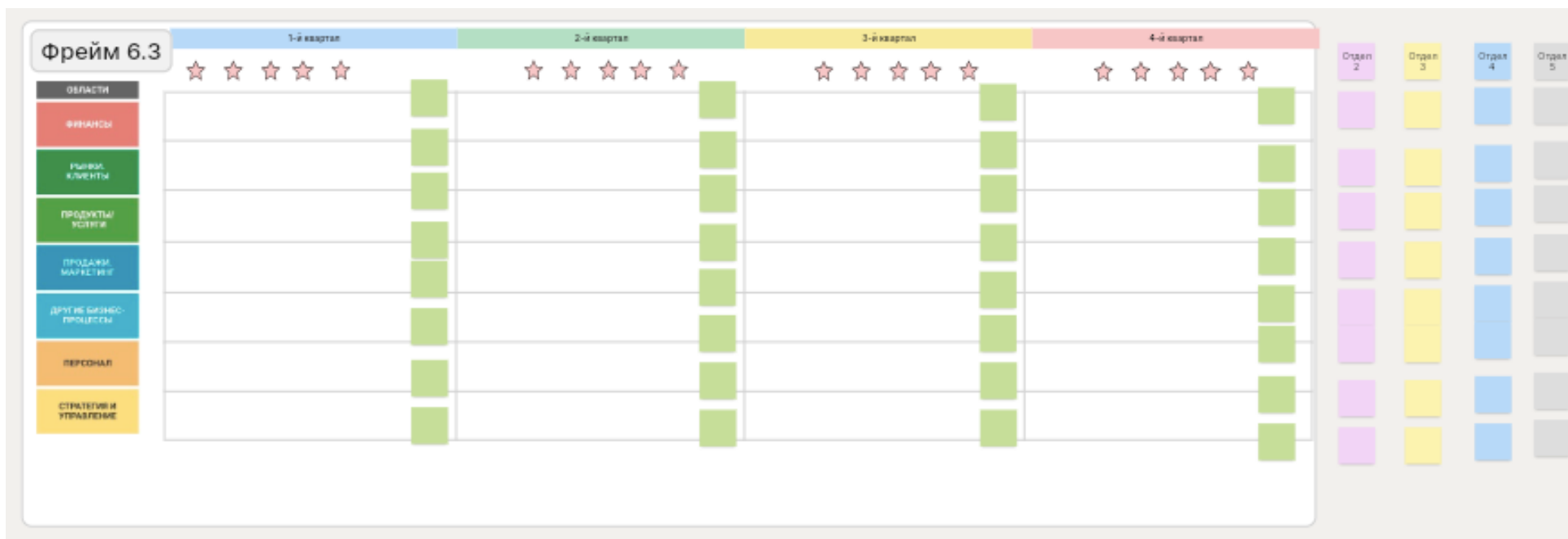
Декомпозиция стратегии по подразделениям

Синхронизации целей и результатов



Формат результата для последующей работы

Согласованные по вертикали и горизонтали дорожные карты подразделений



Формат результата для последующей работы



Карты кросс- функциональных проектов

The image displays a set of business planning templates for 2024, organized into four main sections:

- Main Strategy Goal (Главная стратегическая цель компании):** A yellow box with a rocket icon and a space for the company's primary goal.
- Company Targets (Цели на _____ г на уровне компании):** An orange box for setting annual company-level goals.
- Freight 5.6 (Фрейм 5.6):** A detailed template for a business system, including a table with columns for 'Business Unit' (Бизнес-юнит), 'Business Unit Description' (Описание бизнес-юнита), and 'Business Unit Strategy' (Стратегия бизнес-юнита). The table is divided into four quadrants: Top Left (Blue), Top Right (Red), Bottom Left (Green), and Bottom Right (Yellow).
- Project Roadmaps (Карта проекта):** Three identical templates for individual projects, each labeled 'Проект 1', 'Проект 2', and 'Проект 3'. Each roadmap includes a title, a description, a list of tasks, and a timeline from 1st quarter to 4th quarter.



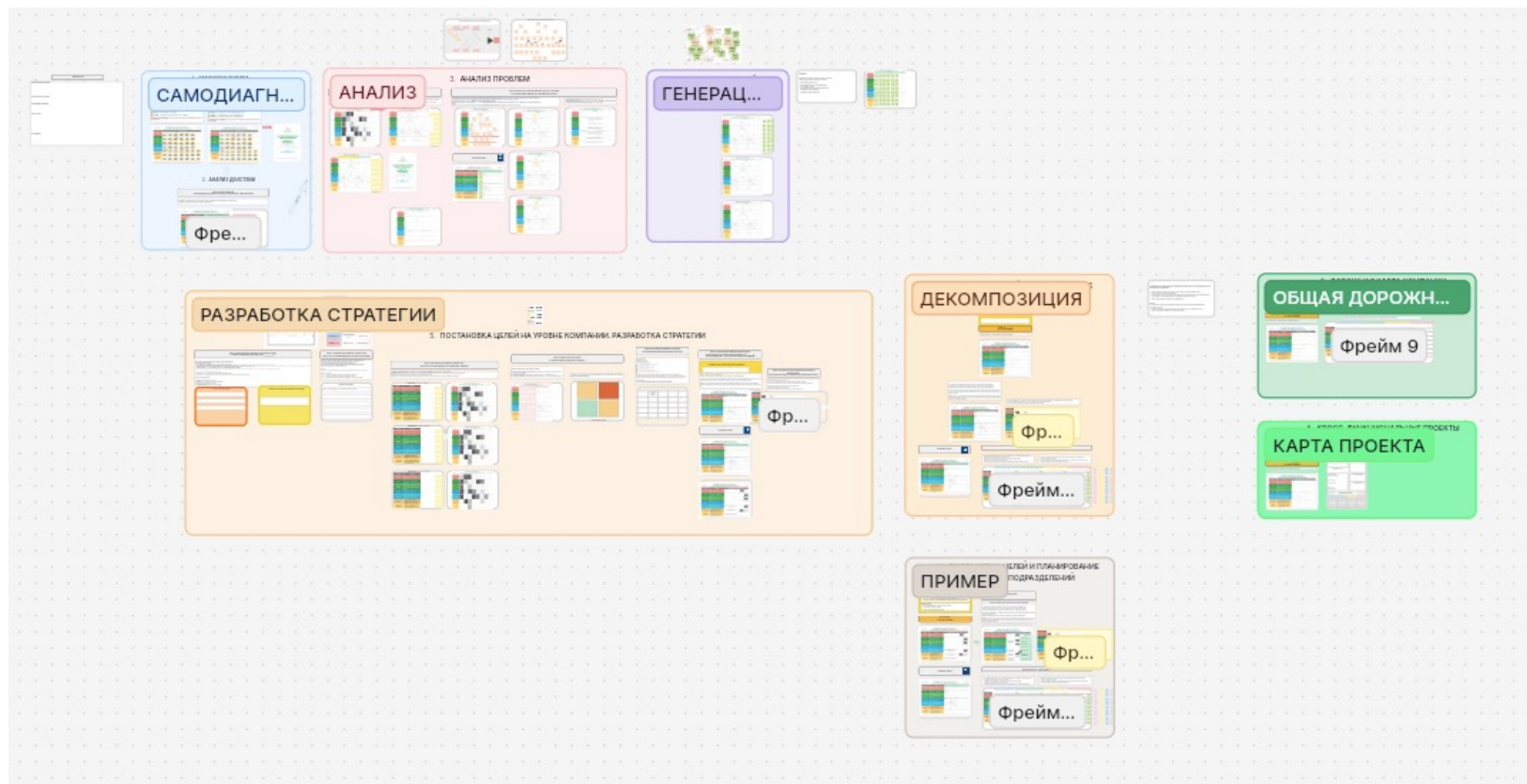
АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



**Центр
Командных
Компетенций**

КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Пошаговая технология на доске Holst



В чем ценность и польза



для СПЕЦИАЛИСТОВ ПОМОГАЮЩИХ ПРОФЕССИЙ

- ✓ **Расширение продуктовой линейки и визуализация услуг**
- ✓ **Помощник для продажи своих услуг**
(от лид-магнита до сложных дорогих и комплексных продуктов)
- ✓ **Опора для понимания бизнес-контекста клиента**
- ✓ **Пошаговая методология**
- ✓ **Готовые материалы** для работы в офлайн и онлайн (шаблоны, фреймы, карточки, чек-лист, инструкции)
- ✓ **Вариативность** под задачи бизнеса с учетом специализации эксперта

для БИЗНЕСА

- ✓ Систематизация и структурирование информации в простом виде
- ✓ Визуализация картины бизнеса как системы «на одном листе»
- ✓ Понимание связей между всеми элементами бизнеса
- ✓ Выявление «слепых зон» и открытие новых точек роста
- ✓ Видение разных сценариев развития компании
- ✓ Согласованные измеримые цели и задачи по вертикали и горизонтали
- ✓ Вовлечение и синхронизация команды



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Ваши вопросы

Все материалы по практике применения конструктора
и отзывы размещаются
в ТГ-чате «Конструктор Ларисы Киселевой»

https://t.me/constructor_LK

ОСТАВЬТЕ ОТЗЫВ - ПОЛУЧИТЕ ШАБЛОН

(Вам будет выслан сокращенный вариант таблицы элементов
в Excel-формате)



Авторский ТГ-канал
для руководителей

https://t.me/dream_team_labor



Как превратить сотрудников в вовлеченных союзников
для реализации целей компании?
Здесь вы найдете работающие инструменты,
технологии, способы.
Практические материалы и кейсы от управленца
со стажем более 25 лет.



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ



@lorakiseleva



lorakiseleva@yandex.ru



+7- 937-9-390-590

НАШИ КОНТАКТЫ

Сайт



<https://team5f.ru/>

ВКонтакте



<https://vk.com/team5f>

Телеграмм



https://t.me/team5f_ru



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

ТРЕНЕР КОМАНД, методический курс

**Программа профессиональной
переподготовки (288 ч)**

Центра Командных Компетенций,
Открытого университета Марка Кукушкина
и Академии социальных технологий

<https://team5f.ru/metodkurs>



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Центр Командных Компетенций

предлагает инструменты для развития команд:



<https://team5f.ru/shop>



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

КОНФЕРЕНЦИЯ
КОМАНДНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ