ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

РОЖКОВА ОЛЬГА
НОУ ВПО «МАОК»

© TemplatesWise.com

ХАРАКТЕРИСТИКИ

- КОМПАНИЯ НЕ УСПЕВАЕТ ЗА СОБСТВЕННЫМ РАЗВИТИЕМ
- В КОМПАНИИ ОТСУТСТВУЕТ ЧЕТКАЯ И ПРОЗРАЧНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
- КОМПАНИЯ ДЕЙСТВУЕТ В ВЫСОКО РИСКОВОЙ СРЕДЕ

ЧТО ДАЕТ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

- ЦЕЛИ
- ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ
- КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ
- РЕСУРСЫ
- МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- Предложить предприятиям-производителям товаров народного потребления меры по совершенствованию механизма управления эффективностью разработки и производства продуктов на основе внедрения элементов проектной методологии и обосновать на практических примерах значимость их применения

1) кратко описать процесс создания новых продуктов;
2) дать предложения по адаптации проектного управления к существующим способам организации деятельности;
3) представить рекомендации по повышению эффективности внедрения новой методологии

РЕШЕНИЕ О ВНЕДРЕНИИ ЗАВИСИТ

- СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ
- РЕЛЕВАНТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
- ЭФФЕКТИВНЫЕ И ЭКОНОМИЧНЫЕ ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ
- ОПОРА НА ЦЕННОСТИ
- КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

ОБЩНОСТЬ

- СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ
- ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ
- ТИПОВОЙ СОСТАВ РАБОТ
- ОГРАНИЧЕННЫЕ РЕСУРСЫ
- КРИТЕРИИ
- ПРОГРЕСС

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЗАВИСИТ

- СПЕЦИФИКА КОМПАНИИ
- ЦЕЛИ
- ТРЕБОВАНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН
- ЗОНА ПРИМЕНЕНИЯ
- ЗРЕЛОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

ПРИМЕРЫ

- КСУП В УПРАВЛЕНИИ АССОРТИМЕНТОМ
- НАЦПРОЕКТ С «0»
- ПРОИЗВОДСТВО В КИТАЕ
- ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

ДОКУМЕНТАЦИЯ КСУП В УПРАВЛЕНИИ АССОРТИМЕНТОМ

По Системе:

* Концепция
* Положение об Ассортиментном комитете
* Протокол и

Реестр резолюций

По управлению проектами:

* Краткий паспорт проекта
* Тайминг проекта
* Бюджет проекта
* Реестр проектов

По управлению персоналом:

* Индивидуальный план работы сотрудника на месяц
* Отчет по работе за период

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

По продукту (product):

1. Описание продукта (приложить образец, фото и т. д.) и составляющих (упаковка, этикетка и т. д.);
2. Предложение по ассортиментной линейке/моделям;
3. Товары-конкуренты (в ассортименте компании/на рынке), где представлены и как, цена «на полке»;
4. Потребительские свойства, УТП, соответствие рыночным трендам;

По ценообразованию (price):

5. FOB*;
6. Прогнозируемая полная себестоимость;
7. Мелкооптовая цена;
8. РРЦ;
9. *Дополнительно: по поставщику:

* - срок производства и необходимая дата размещения заказа (ориентир – срок выхода товара на рынок);
* - объем заказа, $/шт.;
* - требования по минимальной партии;
* - прочие условия;

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

По сбыту (place):

10. Каналы сбыта;
11. Прогнозируемый объем продаж, руб./шт. (расчетно – объем валовой прибыли, руб./шт.);
12. Количество торговых точек (нужно не только для оценки прогноза продаж, но и для понимания охвата представленности и коммуникаций с ЦА) по регионам;

По продвижению (promotion):

13. ЦА, потребительские предпочтения, структура предложения: мальчик/девочка/унисекс, возраст ценовой сегмент (эконом/средний/премиум);
14. Маркетинговая активность по проекту.

ПРИНЦИПЫ ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

- Ориентироваться на создание ценностей и внедрение инноваций
- Обеспечивать достижение стратегических целей компании посредством реализации проектов на ключевых участках
- Ориентироваться не только на получение результатов проектов, но и на дальнейшее их развитие
- Формировать команду, которая будет разделять ценности компании и работать на их максимизацию
- Неуклонно развивать компетенции персонала и компании, изыскивать новые ресурсы
- Основываться на позициях ресурсосбережения
- Унифицировать информационные потоки по управлению проектами

ПРАВИЛА КОМАНДЫ

1. Принципы управления не меняются. Меняются только инструменты. Вы по-прежнему должны определить, ЧТО, КАК, С ЧЬЕЙ ПОМОЩЬЮ, В КАКИЕ СРОКИ И С КАКИМИ ЗАТРАТАМИ сделать!

2. Обязательно оценивайте последствия ваших действий!

3. Руководитель проекта может не знать, как выполнить работу, но он должен знать, чего он хочет, зачем и почему!

4. Планирование жизненно важно для проекта. Анализ наиболее неудачных проектов и проблем в проектах показывает, что все неудачи были тщательно запланированы с самого начала!

5. Не относитесь ни к кому и ни к чьему мнению пренебрежительно. Иначе это наверняка принесёт вред проекту и Компании!

6. Никогда не предполагайте, что кто-то знает или сделал что-то, кроме того, о чём вы его попросили. Даже очевидное и необходимое может быть забыто или игнорировано, особенно при напряжённой работе!

7. Никогда не предлагайте руководству принять решение, которое вы можете принять сами. Исходите из того, что у вас есть все необходимые для принятия решения полномочия и ресурсы!

8. Все проблемы можно разрешить вовремя, если заложить в тайминг достаточный резерв времени на непредвиденные обстоятельства!

9. Неправильное решение можно пересмотреть. Правильное решение, принятое слишком поздно, уже нельзя изменить!

10. Ошибка и незнание чего-либо – это нормально, неудача - нет. Неудача – это ошибка, которую нельзя исправить. Всегда продумывайте планы и альтернативные решения для ситуаций с высокими рисками или высокой степенью неопределённости!

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!