KalashnikovAndrey.ru

Roadmap (дорожная карта внедрения инициатив) Пример. От Vision.

Внедрение

Этап 1

Этап 2

VISION
(образ желаемого будущего)

Подробное описание …

Цели …

Ожидаемые результаты первичные…

Риски …

Критерии оценки достижения …

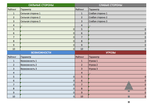
Диагностика с выходом на реализационные процессы

NOW
(текущая ситуация)

Описание текущей ситуации (и/или проблема, потребность) …

Анализ с выходом на веер реализационных процессов

Причины и критерии неудовлетворенности



SWOT анализ

Бизнес-модель

Цель 1
(следствие)

Разработка реализационных процессов
(внедрения)

Решение 1

Мероприятие 1.0
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Мероприятие 2.0
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Корректировка

Мероприятие 1.1

Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Мероприятие 2.1
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Итоговый доклад

Планируемый результат

Фактический результат

Планируемые расходы

Фактические расходы

% бюджета

Решение 2

Мероприятие 1.0
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Мероприятие 2.0
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Корректировка

Мероприятие 1.1
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Мероприятие 2.1
Название …
Описание …
Позиционирование …
Цель …
График выполнения …

Вовлеченные стороны (отделы, внешние поставщики и т.д.)

Ресурсы (рычаги)

Риски

Доклад
Планируемый результат
Фактический результат
Планируемые расходы
Фактические расходы
% бюджета

Итоговый доклад

Планируемый результат

Фактический результат

Планируемые расходы

Фактические расходы

% бюджета

С этого шага - это Ценностное целеполагание.

С этого шага - **Конкурентное (состязательное)** целеполагание или **Заданное (пассивное)** целеполагание. Подробнее

По теме:

ЗАКОНЫ ЦЕЛЕОБРАЗОВАНИЯ

Развивать организацию - значит строить образ желаемого будущего(VISION), владеть правилами работы с целями, формировать методологию компании, реализовывать цели и ценности в разных сферах деятельности, определять приоритетную клиентскую базу.

……

Стратегия - основное целеполагание на уровне организации как целого на обозримую перспективу. Состоит из образа желаемого будущего организации (VISION), идеологии и функциональных практик. От долгосрочного планирования стратегия отличается тем, что строится от будущего к настоящему, а то время как долгосрочное планирование продлевает существующие тенденции в будущее без VISION и идеологии. Долгосрочное планирование применяется в реализации стратегии на отдельных стадиях. А. Пригожин «Управленческие идеи» ИГ URSS стр.63 © ЛЕНАНД 2015

С учетом:
- развития отрасли
- развития технологии
- как будут меняться потребности клиента? (кто клиент? кто приоритетный клиент?)