

# Формирование проектного отдела

(основные вопросы)

## Цель

- **формирование единой политики работы проектного отдела для обеспечения максимальной эффективности и увеличения прибыли Компании с первых месяцев функционирования.**

## Задачи

- **Исследование рынка. Предложения и прогноз по увеличению % доли рынка;**
- **Структура отдела для эффективного взаимодействия с ПИ;**
- **Схема взаимодействия отдела с проектными институтами. Описание задач работы отдела с ПИ;**
- **Функционал сотрудников отдела;**
- **Профиль должности кандидатов;**
- **Создание системы мотивации на 2 сотрудника с различным функционалом (Оклад + KPI (показатели + воронка) + %);**
- **Инструментарий для эффективной работы;**
- **Формат отчетности и контроля сотрудников + формат еженедельного подведения итогов.**

## Основные конкуренты

- Стандартпарк



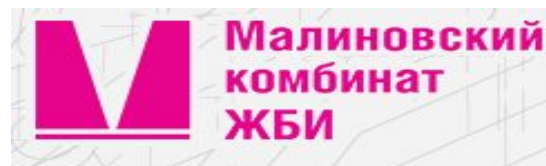
- PROFRAIN



- Hidrolica



- ООО «МК ЖБИ»



## Сравнительная характеристика

- **Добавление данных (графиков) из файла черновик расчеты**

## Предложения по увеличению прибыли

- **Формирование проектного отдела.**

- Результат - возможность проработки в 2,5 раза больше проектных институтов, чем ранее  
Ожидаемое увеличение оборота на 3 месяц функционирования отдела – 40%.

- **Оптимизация работы.**

- Результат – повышение эффективности отдела за счет четкого распределения функциональных обязанностей между сотрудниками и автоматизации системы отчетности.

- **Повышение производительности труда.**

- Результат – повышение эффективности отдела за счет контроля расхода временного ресурса сотрудниками отдела.

- ✓ **Дополнительные возможности:**

- Запуск рекламной кампании и участие в профильных выставках.

Результат – увеличение спроса на продукцию и услуги.

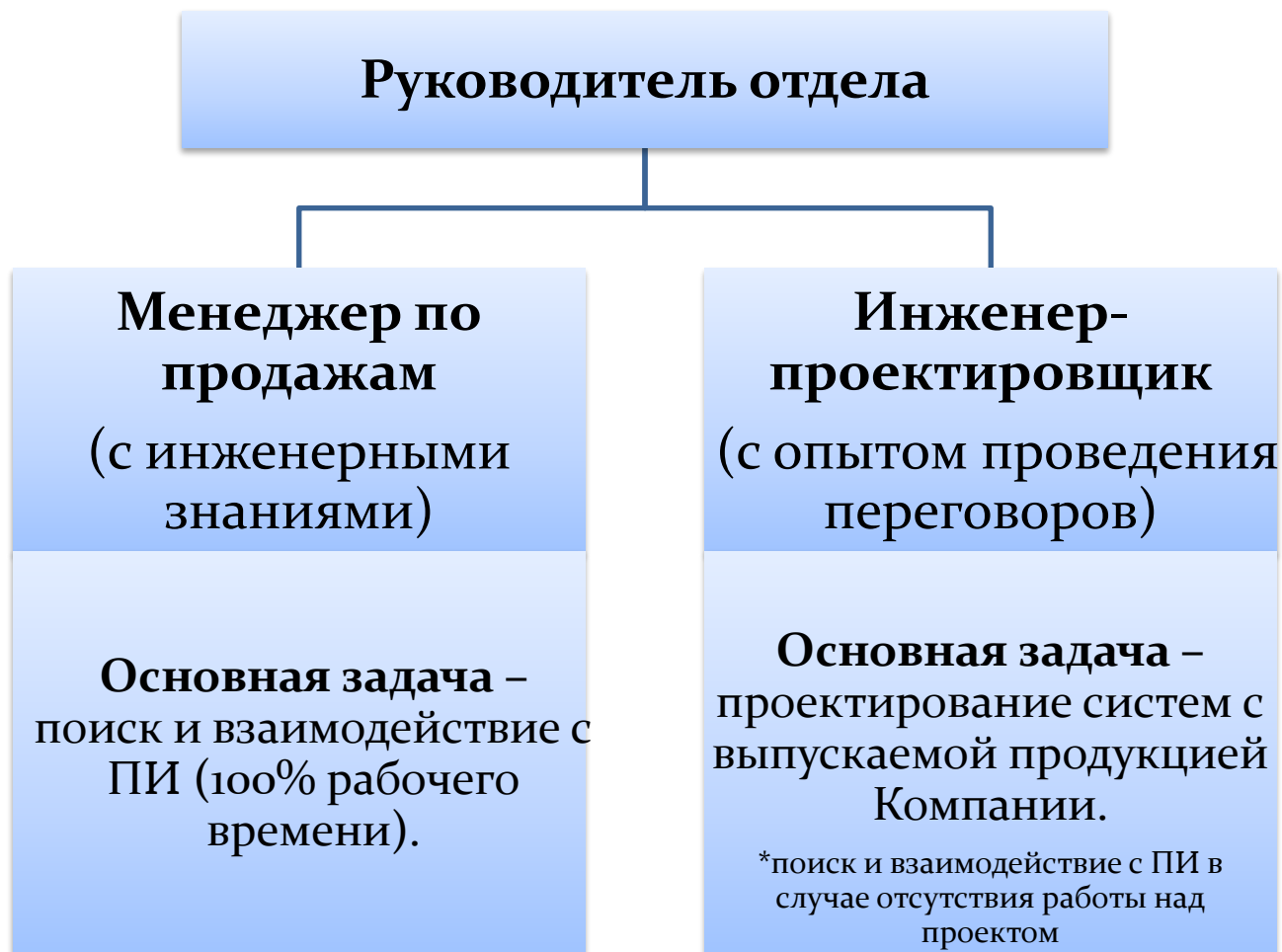
- Расширение ассортиментной матрицы.

Результат – увеличение возможности удовлетворения запросов клиентов.

- Регламентирование работы смежных подразделений.

Результат – повышение производительности работы всех отделов и повышение удовлетворенности сервисом клиентов.

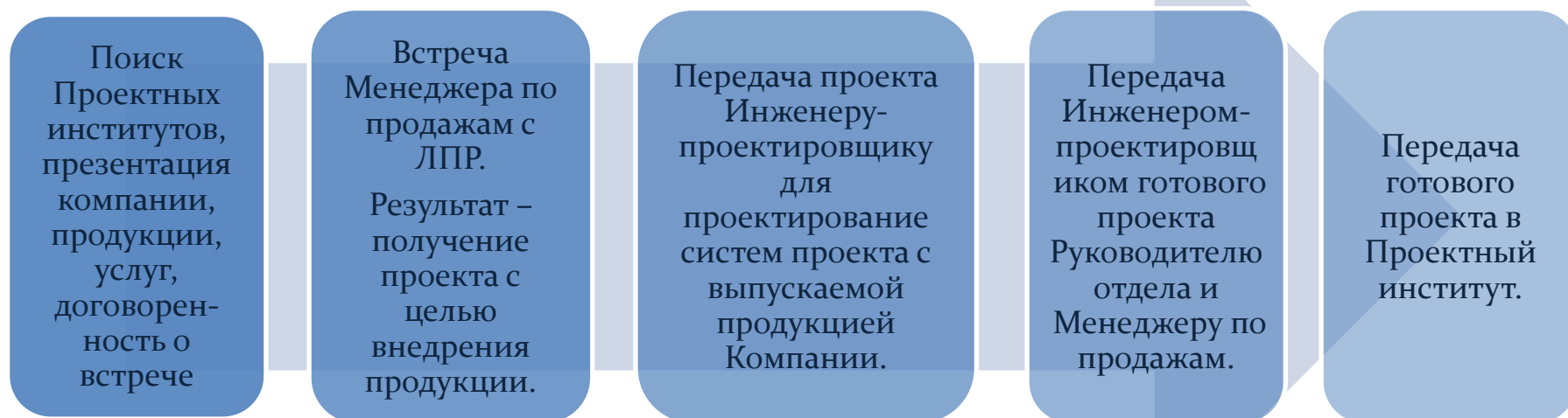
## Структура отдела для эффективного взаимодействия с ПИ



## Задачи работы отдела с Проектными институтами

1. Поиск Проектных институтов и реализация продукции;
2. Проведение переговоров с ЛПР с целью получения проекта;
3. Презентация преимуществ Нашей продукции;
4. Внедрение продукции в проектные решения;
5. Развитие действующей базы.

## Схема взаимодействия с Проектными институтами



\*При возникновении форс-мажора со стороны ПИ (взаимодействие с подрядчиками) – передача работы МРК для оперативного решения.

### Менеджер по продажам

- Активный поиск Проектных институтов, установление связи и налаживание контакта;
- Выявление потребности и наличия проектов;
- Деловые встречи с целью презентации продукции Компании и последующей реализацией и внедрением продукции в проектные решения;
- Развитие действующей базы ПИ, реанимирование;
- Работа с отчетными документами.

### Инженер-проектировщик

- Проектирование систем с выпускаемой продукцией Компании для ПИ;
- Согласование проектного решения с проектным институтом;
- Выполнение необходимых расчетов в соответствии с нормативами;
- Консультация специалистов проектных институтов о продукции в случае необходимости;
- Выезд на встречи к клиентам в случае отсутствия работы над проектами.

\*Создание Должностной инструкции для сотрудников запланировано после согласования функционала



### Основная информация

- Профили должностей на Менеджера по продажам и Инженера-конструктора были сформированы на основании приоритетных задач бизнеса и обоснования введения штатных единиц;
- Профили должности представлены отдельными файлами « ПД Менеджер по продажам» и «ПД Инженер-конструктор».

## Менеджер по продажам

**Оклад - 55 000 руб**

Выплата пропорционально отработанным дням отчетного периода.



**3% с реализованного проекта**

Выплата по факту реализации проекта и оплаты со стороны ПИ.



**KPI – 20 000 руб.**

- Выплата 100% KPI производится по достижению всех показателей от 87%;
- В случае не достижения 1 из показателей, используется понижающий коэффициент на 30%;
- В случае не достижения 2 показателей, KPI не выплачивается.

Показатели изменяются ежемесячно, но не более чем на 15% (ориентация на потребности бизнеса):

- Количество звонков (общее в месяц);
- Количество встреч (общее в месяц);
- Количество проектов (общее в месяц).

70 звонков в день

35 результативных в день

10 встреч (договоренность в день)

3 проекта после встреч

## Инженер-проектировщик

**Оклад - 55 000 руб**

Выплата пропорционально отработанным дням отчетного периода.



2% с реализованного проекта МП  
3% с ПИ, найденного самостоятельно

Выплата по факту реализации проекта и оплаты со стороны ПИ.



**КРІ - 20 000 руб.**

- Выплата 100% КРІ производится по факту достижения всех показателей;
- В случае не достижения 1 из показателей, используется понижающий коэффициент на 30%;
- В случае не достижения 2 показателей, КРІ не выплачивается.

### Показатели:

- Отсутствие нарушений сроков работы над проектом;
- Количество возвратов на доработку от ПИ (не более 3х);
- Отсутствие ошибок в проектной документации.

## Руководитель отдела

**Оклад - 70 000 руб**

Выплата пропорционально отработанным дням отчетного периода.



**3% с реализованного проекта**

Выплата по факту реализации проекта и оплаты со стороны ПИ.



**KPI – 20 000 руб.**

- Выплата 100% KPI производится по достижению показателей от 87% или по факту достижения;
- В случае не достижения 1 из показателей, используется понижающий коэффициент на 30%;
- В случае не достижения 2 показателей, KPI не выплачивается.

### Показатели:

- Выполнение плановых показателей отдела по встречам;
- Выполнение плановых показателей отдела по проектам;
- Отсутствие нарушений сроков работы над проектами;
- Соблюдение сроков выполнения дополнительных задач руководителя.

## Инструментарий для эффективной работы

1. Оборудованное рабочее место (стол, стул, компьютер);
2. Необходимое программное обеспечение;
3. Телефон и sim-карта;
4. Скрипт телефонного общения;
5. Сформированная база источников поиска ПИ (памятка).

## Отчеты по результатам работы

1. Ежедневная отчетность по основным показателям КРІ;
2. Ежедневная отчетность по ПИ (база и/или Протокол встречи);
3. Ежедневная отчетность по результатам работы за прошедший период + проблематика.

\*Все формы (draft) отчетов сформированы в формате .xlsx  
Название: «Отчеты проектного отдела»