

# Docrobot

## Ценности Docrobot.

Командная сессия.

2022

# Цели нашего мероприятия.

ВЫБРАТЬ 5-7 КЛЮЧЕВЫХ ЦЕННОСТЕЙ  
КОМПАНИИ

ПРИВЕСТИ ПРИМЕРЫ ПРОЯВЛЕНИЯ  
ЦЕННОСТЕЙ

СФОРМУЛИРОВАТЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ  
ДЛЯ КАЖДОЙ ЦЕННОСТИ



# План встречи

- 14:05 – 14:10** Вступительное слово;
- 14:10 – 14:20** Информация по порядку и регламенту работы;
- 14:20 – 14:50** Что такое корпоративные ценности компании и какими они бывают;
- 14:50 – 15:10** В чем польза формулировки ценностей для компании и сотрудников;
- 15:10 – 15:15** Результаты опроса о ценностях Docrobot;
- 15:30 – 16:15** Сопоставление целей и ценностей компании;
- 16:15 – 16:35** Кофе-брейк;
- 16:35 – 16:45** Индивидуальное голосование;
- 16:45 – 17:30** Что делаем или не делаем исходя из наших ценностей;
- 17:30 – 17:50** Определения выбранных ценностей;
- 17:50 – 18:00** Завершение встречи.

# Корпоративные ценности. Что это?

Это фундаментальные убеждения, на которых базируется бизнес.

Это главные принципы, которые используются при взаимодействии с другими компаниями, клиентами и сотрудниками.

Это единое информационное поле и общие правила игры, по которым действуют сотрудники.



**Основные ценности** — сформулированные ценности, которые регулируют все процессы, происходящие внутри компании. Это «списки принципов» внутреннего устройства. Это как основные законы жизни внутри — они не могут быть нарушены ради экономической выгоды.



**Желательные ценности** — тип ценностей, в основе формирования которых лежит перспектива. Это то, к чему они хотят стремиться, рано или поздно нужно осознанно прийти к новому типу ценностей и принципов работы. И вот это будет уже «желательной» ценностью или ценностью «на вырост»

# Пример ценностей

The logo for OZON, consisting of the letters 'OZON' in a bold, blue, sans-serif font.

## **Поддержка**

Мы помогаем малому и среднему бизнесу, предоставляя компаниям платформу для роста и развития. Мы помогаем своим клиентам найти уникальные товары от продавцов любого масштаба на уникальном маркетплейсе....

## **Инновации**

Мы опережаем потребности и запросы наших клиентов и не покладая рук работаем над тем, чтобы превосходить их ожидания. Мы постоянно заглядываем в будущее и тестируем новые услуги еще до того, как они станут популярны....

## **Сообщество**

Мы стремимся обеспечивать удобство и широкий ассортимент, характерные для розничной онлайн-торговли, по всей территории России, чтобы все — даже жители самых удаленных регионов страны — могли улучшить свою жизнь и получить доступ к современным удобствам.

# Пример ценностей

The logo for ABBYY, consisting of the letters 'АВВУУ' in a bold, red, sans-serif font. A small registered trademark symbol (®) is located to the upper right of the final 'У'.

## **Мы создаем инновации для клиентов**

Наши технологии дают клиентам конкурентные преимущества и помогают решать сложные задачи бизнеса и людей.

## **Мы стремимся к большему**

Лучший результат рождается, когда тебе не все равно и ты берешь ответственность за свою работу.

## **Мы работаем в команде**

Успех компании основан на совместной работе и доверии.

## **Мы открыты новому**

Прорывные идеи приходят, когда мы открыты новому и готовы учиться на ошибках

# Пример ценностей



## **Лидерство**

Мы стремимся быть лидером в ключевых направлениях нашего бизнеса.

Мы несем ответственность за свои обещания и дела.

## **Клиент – в центре внимания**

Мы слушаем и слышим наших заказчиков/ мы несем ценность для бизнеса наших заказчиков.

Мы заинтересованы в понимании и решении задач заказчиков.

## **Команда – основа нашего бизнеса**

Успех команды – успех каждого.

Мы – единая глобальная команда – One Softline.

## **Инновации**

Мы знаем и прогнозируем развитие рынка.

Мы фокусируемся на поиске возможностей для развития.

## **Ответственный бизнес**

Мы – за рациональное использование ресурсов и здоровый образ жизни.

Мы соблюдаем законодательство и этику бизнеса.

# Какие ценности есть у вас?



## Найдите 2-3 личные ценности.

- Что в последний раз вас сильно радовало или расстраивало?
- Есть ли что-то о чем вы жалеете или особенно гордитесь?
- О чем вы мечтаете или чего больше всего опасаетесь?

Почему для вас это важно? Какая ценность за этим стоит?



## Поделитесь вашими ценностями

- Найдите себе пару
- Расскажите об 1-2 своей ценности
- Обратите внимание, что происходит во время того как вы рассказываете об этом
- После окончания упражнения поделитесь тем, что показалось вам интересным

# Зачем нам корпоративные ценности?



- Поддержка, лучше понимаем, как помогать друг другу
- Понимаем за что конкурировать
- Есть понятные ориентиры действий
- Прозрачность правил игры, отношений внутри
- Синхронность и эффективность
- Влияние на рост бизнеса
- Возможность находиться в одном информационном поле
- Снижение конфликтов
- Формирование целей и задач компании
- Кодекс поведения
- Формирование команд
- Можем заявлять рынку нашу позицию
- Результаты будут лучше
- Есть возможность обсуждать
- Сокращение времени достижения результатов
- Следование согласованным принципам
- Обязательства перед клиентами и сотрудниками
- Формирование бренда компании. Миссии, которая будет показывать нашим клиентам куда мы движемся
- Горизонт целей, то что при любой загрузке на что можно ориентироваться
- Здоровая эмоциональная атмосфера.
- Единомышленники: твое не твое

# Ценности. Опрос сотрудников Docrobot

В середине февраля мы провели опрос.

1) Что отличает нашу Компанию от тех, в которых вы ранее работали (как хорошее, так и плохое)?

2) Какое поведение, профессиональные и личные качества поощряются и ценятся в компании сейчас?

3) С какими коллегами вы хотели бы работать в будущем? Продолжите фразы:

- Мне бы хотелось, чтобы мои коллеги...
- Мне бы хотелось, чтобы компания и ее руководители...

4) Какие качества и виды поведения вам не нравятся. Продолжите фразы:

- Мне не нравится, когда мой коллега...
- Мне не нравится, когда руководитель и

**Docrobot**  
компания...

5) За что нас ценят наши клиенты? Продолжите фразы:

- Наши клиенты ценят нас за то, что мы...
- Наши клиенты ценят нас за то, что мы никогда не...

6) Если ли бы только от вас зависело определение ценностей компании – наиболее важных руководящих принципов, помогающих принимать решения и выбирать между приемлемым и неприемлемым способом поведения, то какие 5-7 ценностей вы бы выбрали?

7) Как вы описываете (опишете) корпоративную культуру компанию своим друзьям/знакомым, которые не работают тут?

8) Что про нас должен думать рынок? (партнеры, клиенты, конкуренты)

# Ценности. Результаты опроса.

Ответы 49 сотрудников объединили в 18 групп

ИНИЦИАТИВНОСТЬ

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ/ЭКСПЕРТНО

СТЬ  
ВОВЛЕЧЁННОСТЬ

ГИБКОСТЬ

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННОСТЬ

В  
КОМАНДА/КОЛЛЕКТИВ

ВЕЖЛИВОСТЬ

В  
САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

ИННОВАЦИОННОСТЬ

РАЗВИТИЕ

ОТКРЫТОСТЬ/ГОТОВНОСТЬ

ПОМОЧЬ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ/НАДЕЖНОСТЬ

СКОРОСТЬ РЕШЕНИЙ И

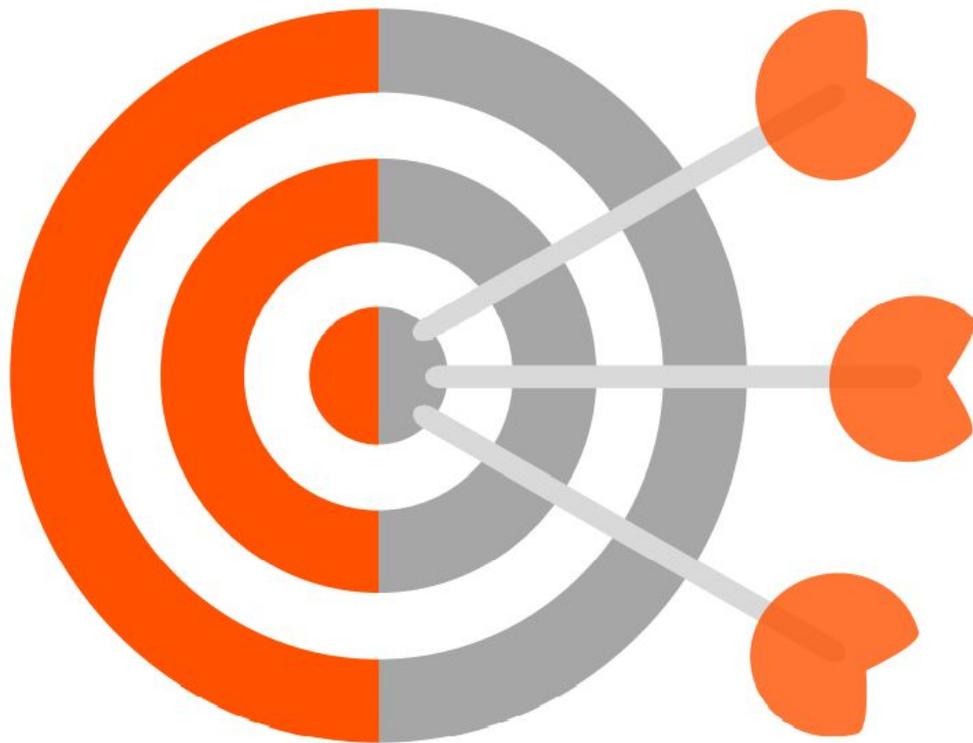
ДЕЙСТВИЙ  
ЧЕСТНОСТЬ

КЛИЕНТ-

ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ  
КОММУНИКАбельНОСТЬ

ЛОЯЛЬНОСТЬ

# Стратегия.



## **МИССИЯ**

Создание цифровых сервисов, обеспечивающих эффективность цепочек поставок

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ**

**Диверсификация бизнеса.** Масштабирование решения по ЭТРН и ЭДО в логистике, сервиса «Договоры», маркировка. Поиск и запуск быстро растущих и емких рыночных ниш в области B2B/B2G взаимодействия

## **СТРАТЕГИЯ CORE**

Стратегия увеличения доли рынка за счёт качества, экспертности, сервиса и погружения в бизнес-процессы клиента.

# Стратегия.

**ПЕРСОНАЛ**  
Рост вовлеченности и  
снижение текучести персонала

**ЛОГИСТИКА**  
Развитие ЭТРН и ЭДО  
в логистике

**ПРОДУКТЫ**  
Масштабирование процесса  
запуска новых продуктов



**КЛИЕНТЫ**  
Рост удовлетворенности  
клиентов и NPS

**EDI и ЭДО**  
Увеличение доли рынка  
в CORE бизнесе (EDI)

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ**  
Увеличение операционной  
эффективности

# Ценности. Выбор команд.

+ СКОЛЬКО КОМАНД ОТМЕТИЛИ ЭТУ ЦЕННОСТЬ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ/НАДЕЖНОСТЬ 5

команд

ИННОВАЦИОННОСТЬ 1 команда

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ/ЭКСПЕРТНОСТЬ 3

команды

ВОВЛЕЧЁННОСТЬ 3

команды

ГИБКОСТЬ 1 команда

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ 6

команд

ОТКРЫТОСТЬ/ГОТОВНОСТЬ ПОМОЧЬ 2

команды

КОМАНДА/КОЛЛЕКТИВ 6

команд

КЛИЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ 2

команды

РАЗВИТИЕ 4

команды

# Ценности. Индивидуальный выбор.



# Ценности. Что делаем/не делаем.

## МЫ-КОМАНДА

НУЖНО ДЕЛАТЬ	НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ
- ДАВАТЬ ОБЪЕКТИВНУЮ ОС, ОБЪЕДИНЕННО	- <del>НЕЛЬЗЯ ИГНОРИРОВАТЬ КОНФЛИКТЫ</del>
- ПОДЧЕРКИВАТЬ ДОСТИЖЕНИЯ	- ПРИСВАИВАТЬ УСПЕХ
- РАСПРЕДЕЛЯТЬ НАГРУЗКУ	- ПЕРЕХОДИТЬ НА ИМИТОСЬ
- ПОДСТАВЛЯТЬ ПЛЕЧО	- <del>ТОКСИЧНОСТЬ</del> БЫТЬ БИМ
- СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ	

## Ответственность и надежность

Надо	Не надо
1. Исполнять договоренности как внутри так и внешне	Давать пустые обещания
2. Наказывать сортируя риски по матрице рисков во всех этапах (нач. Б)	Лезть в чужую кухню
3. Обеспечить непрерывность производственного цикла	Экономить на качестве
4. Честность в отношении себя и других	

## Дань

### Дань

Что делаем	Что НЕ делаем
Договариваемся на языке/языках	<del>Сделаем лучше</del>
После сделки поддерживаем партнерские отношения	Иногда забываем о партнерах
Генерируем идеи/инновации, творчество	Оставляем идеи
Делимся знаниями внутри компании	
Задаем вопросы: Кто и как будет делать?	
Сделаем ответственнее себя	
Ищем новые рынки, продукты, каналы сбыта, новые технологии	
Улучшаем взаимодействие с партнерами/клиентами	

## Результативность

Делаем	Не делаем
В срок (Вовремя)	Не соблюдаем сроки
Стратегично	Нет единого понимания результата
Прозрачность	Не контролируем процесс и т.д. и т.п...
Работа над ошибками	Игнорирование промахов/ошибок, отсутствие ответственности
Командная работа	Соло
KPI ↑	KPI ↓

# Ценности. Что делаем/не делаем.

Прар.	
+	-
1) Обучение	1) <del>не</del> допускаем деградацию.
2) Мотивируем саморазвитие.	2) Легко отпущать сотрудника
3) Perf. review	3) Не учитывать особенности сотрудников
4) Подбор зодит по интересам	4) Препятств. карьерному росту.
5) Карьерные треки	

Вовлеченность	
делаем	не делаем
Решение проблем	Решение задач (инцидентов)
Узнаём потребность клиента	Не интересуемся потребностями
Слушать/слышать Слышим собеседника (интерес искренний)	Слушать собеседника (не выходя поверхностью)
Сделать больше/лучше чем требуется от тебя идут	Срого Только то, что требуется
Помогаем решить проблему → Бить заинтересованы в успехе команды/компании	Безразличие

КЛИЕНТ-ОРИЕНТ	
+	-
Слышать клиента ПОНИМАНИЕ боли и потребности клиента	Догумывать. Игнорировать идти на победу
Выстраивать доверительные отношения оперативно реагировать	обеспечивать лояльность компании сформировать лояльные отношения
доносить клиенту ценность	впаривать
повышать soft skills	терять клиента нарушать договорные обязательства
предоставление качественного сервиса и услуг	
<del>не</del>	

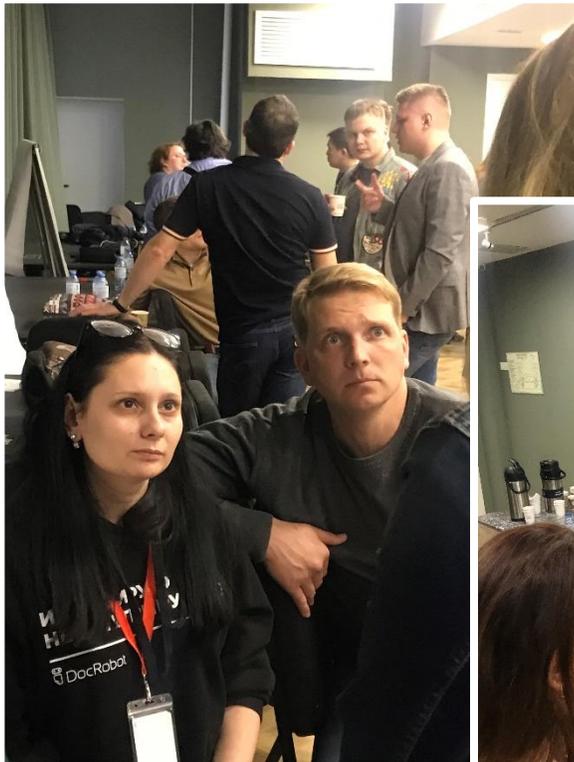
# Как двигаться дальше.



Выполните последнее задание сессии со своей командой. Ваша задача – получить список приемлемых и неприемлемых действий исходя из наших семи ценностей.

Что мы делаем, как поступаем и принимаем решения исходя из этой ценности?	Чего мы точно не делаем. Что для нас неприемлемо и недопустимо исходя из этой ценности?

# Несколько фото о том, как это было.



# Спасибо!

**Docrobot** 8 (800) 555-36-69 | [docrobot.ru](https://docrobot.ru)