

От стратегии к исполнению

как обеспечить достижение ключевых целей компании



30 ИЮНЯ 10:00-11:30 (МСК)

Полина Дуйкова

Директор направления СЭД,
Софтлайн Решения

Никита Пяткин

Менеджер по развитию продукта Targets,
Directum



Спикеры прямого эфира



Полина Дуйкова

Руководитель направления СЭД, Софтлайн Решения



Никита Пяткин

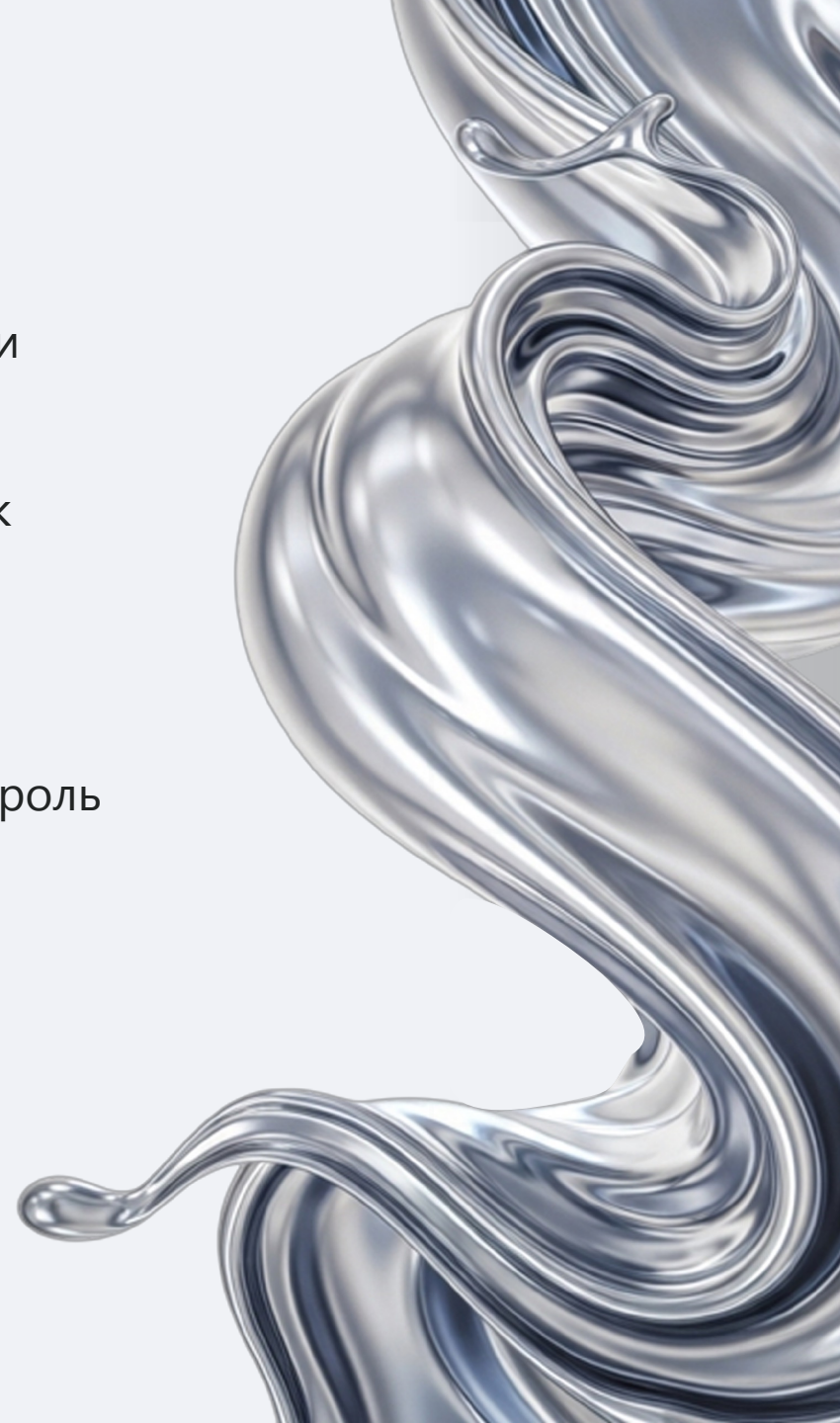
Менеджер по развитию продукта Targets, Directum



**Сканируйте QR-код
и сохраняйте контакт**

Сегодня в прямом эфире

- Поговорим о том, почему стратегии теряются между планированием и реализацией
- Рассмотрим наиболее частые ошибки, которые чаще всего приводят к срыву целей в 2026 году
- Обсудим почему ИИ не заменяет систему управления исполнением
- Поделимся тем, как компании-лидеры выстраивают прозрачный контроль достижения стратегических целей
- Покажем каким образом связать стратегию, KPI и реальные действия сотрудников
- Ответим на ваши вопросы



Софтлайн Решения — лидер в цифровой трансформации и информационной безопасности

30 +

лет
на ИТ-рынке

25

представительств
по России

**Полный
набор**

услуг и решений
для цифровой
трансформации

**Единая
«точка
входа»**

для всех нужд,
связанных с ИТ,
включая
импортозамещение

**100 +
тыс.**

клиентов B2B

**2,6
тыс.**

сотрудников



О компании Directum

37+ лет

опыта внедрений

3500+

клиентов

1000+

сотрудников

100+

Партнеров
в РФ и СНГ



Directum RX

Цифровая платформа для управления компанией



Targets

Система управления стратегией



Projects

Система управления проектами и командами



СЭД+

Документооборот и бизнес-процессы крупного бизнеса



Directum Omni

Суперапп для корпоративных коммуникаций и сервисов



HR Pro

Система управления кадровыми процессами и документами



Portal

Классический корпоративный портал



ESM

Система управления корпоративными сервисами

Создано в России

Что
«болит»
больше всего?



Важные решения могут
приниматься «на чуйке»
и уже постфактум



Делаем очень много, пробуем,
работаем практически 24/7,
а бизнес-результаты изменяются
несущественно, или даже
ухудшаются



Рынок стагнирует или падает,
нужно резать кости, искать
возможности, но «тянуть» и
«толкать» одновременно не
получается





ОПРОС ДЛЯ НАШИХ ЗРИТЕЛЕЙ

В организации какого масштаба вы работаете?

Strategy Execution — что это

Управляемое исполнение стратегии — отдельная управленческая дисциплина, которая обеспечивает превращение стратегии в результат через систему, а не через волю CEO

Что отличает от стратегического планирования

- Планирование — это «что делать»
- Execution — это «как сделать, чтобы случилось»
- Это процесс, а не документ
- Это цикл, а не разовое действие

Три встроенных элемента

1. Каскад целей (от компании до сотрудника)
2. Управленческий ритм (регулярные процедуры)
3. Контур обратной связи (метрики и решения)



ОПРОС ДЛЯ НАШИХ ЗРИТЕЛЕЙ

**На сколько вы довольны
исполнением стратегии вашей
компании за прошлый год?**

наблюдается разрыв

54%

компаний достигают менее половины
своих стратегических целей
Quantive, Strategy Execution Gap Research

Тренды рынка – одни

- Гибкие цели - квартальные циклы пересмотра
- Прозрачность стратегии до каждого уровня
- Каждый понимает свой вклад в стратегию
- Решения в процессе - данные в реальном времени
- ИИ встроен в управленческий цикл

Практика – совсем другая

- KPI раз в год, каскад не работает
- Стратегия на слайдах, исполнения нет
- Отсутствие культуры, инструмента, ответственного
- Итоги раз в квартал - проблема уже случилась
- ИИ-пилоты отдельно от стратегии и целей

Текущий контекст в РФ 2026

- Операционная эффективность
- Сокращения
- Удержание ключевых сотрудников
- Внедрение ИИ
- Финансовый эффект инициатив (Яндекс, Т-Банк, МТС и др.)*
- Стратегия «на полке»
- Ключевые метрики: «рост 10% с сокращением затрат на 10%»
(Мегафон, ВСК)

* По данным прикладного исследования [«Управление изменениями - 2026% взгляд лидеров»](#)



Мы сами прошли этот путь

До 2020 - типичная картина

Стратегия есть. Системы нет

- Стратегия - на вебинарах и в Базе знаний
- Годовые цели - в Word. Метрики - в Excel
- 6+ документов на руководителя ежеквартально
- Дублирование. Несогласованность. Ручной контроль

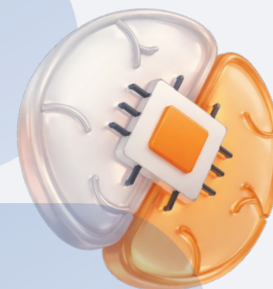
2025 - переход на работу с Targets+Projects+ ИИ

Фокус и прозрачность

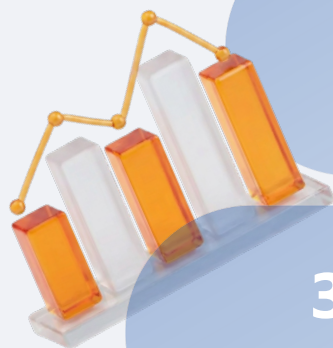
- Акцент на ключевых приоритетах квартала
- Гибкость в условиях быстрых изменений
- Прозрачность стратегии для всей компании
- Сокращение горизонта: с года до квартала

Как мы это видели?

ИИ



Цели + метрики +
личные KPI

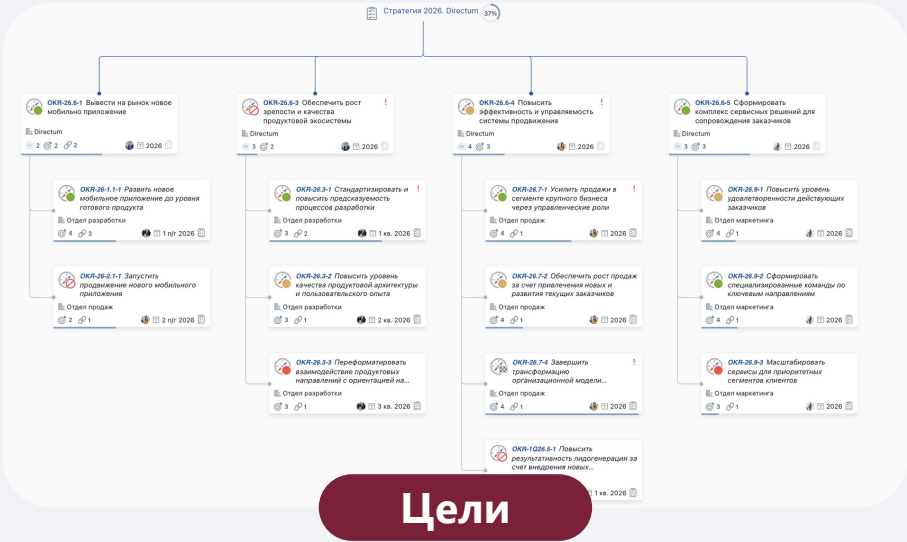


Задачи, поручения, тикеты,
проекты



Контент, документы,
корреспонденция

Strategy Execution – «недостающий пазл»



Стандартизировать и повысить предсказуемость процессов разработки							
Свойства							
Наименование							
Структурная единица							
Период							
РЕЗУЛЬТАТЫ							
На основе метрик							
№		Метрика	Начальное значение	Плановое значение	Фактическое значен...	Вес	Оценка
1		Предсказуемость сроков выполнения задач	75,00	90,00	85,00	40	Хорошо
3		Цикл выполнения задачи, р.д.	8,00	5,00	6,00	20	Хорошо
2		Процент переделок	25,00	10,00	13,00	40	Превосходно

Метрики

←

Показатели персональной эффективности на 2026. Ардо Наталья Алексеевна

☆

Доступ

ИД: 81

1 из 2

^

↓

🔗

Свойства

Персональная эффективность

📄

📄

📄

🔄

🔒

Отменить утверждение

📧

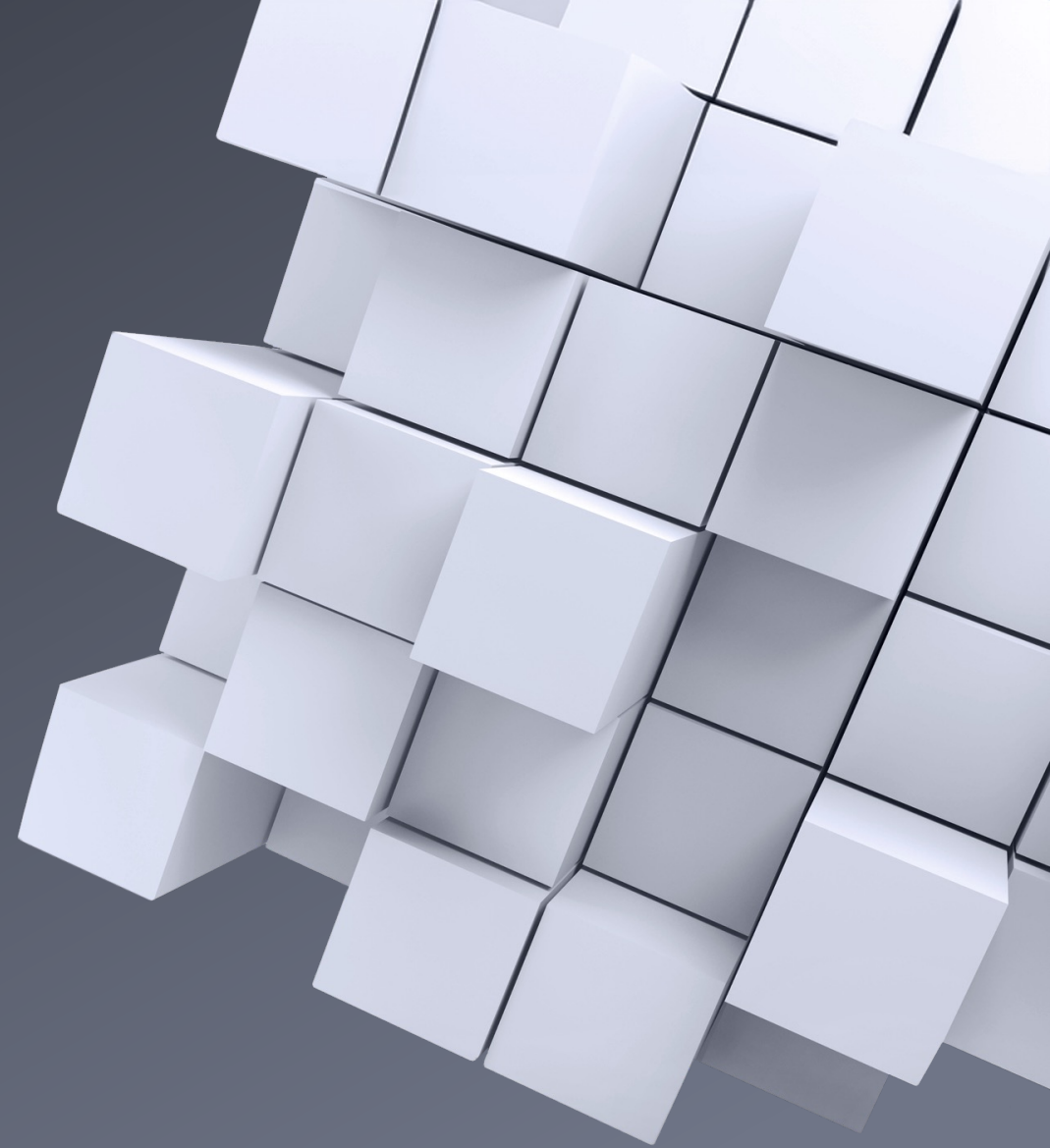
Отправка

⋮

№	Состав показателей эффективности	Вес	Начало	План	Факт	%	Владелец
1	🔗 Выявлены и валидированы наиболее эффективные каналы роста для захвата рынка	20	0,00	100,00	0,00	0	Отдел продаж (Техносистемы)
2	🔗 Выручка	20	0,00	1 500 000,...	770 000,00	51	Отдел продаж (Техносистемы)
3	🔗 Выполнение плана продаж	20	0,00	500 000,00	450 000,00	90	Отдел продаж (Техносистемы)
4	🔗 Пройти аттестацию	10	0,00	100,00	66,67	67	Ардо Наталья Алексеевна
5	🔗 Сформировать новый отдел продаж	15	0,00	100,00	0,00	0	Ардо Наталья Алексеевна
6	🔗 Найти потенциальные заходы в компании из списка рбк 500	15	0,00	100,00	0,00	0	Ардо Наталья Алексеевна
Итого							34,9

Личные КРІ

Как понять, что вашей компании нужен Strategy Execution?



Нужен — если...

- Компания 100+ человек, стратегия не помещается в голове CEO
- Несколько направлений / бизнес-единиц с собственными целями
- Стратегия меняется чаще раза в год
- Сотрудники не могут связать свою работу со стратегией
- Решения принимаются по ощущениям, а не по данным
- Внедряете ИИ — нужна метрика для измерения эффекта
- Готовите компанию к продаже / привлечению инвестора

Точно НЕ подойдет — если...

- Компания до 30 человек — работает прямое управление
- Один продукт, один рынок, стабильный спрос
- Стратегия = «делать то же лучше»
- CEO успевает лично проверять каждое решение
- Нет ресурса на регулярный управленческий ритм
- Не готовы менять культуру обсуждения целей
- Хотите «купить и забыть» — это процесс, не инструмент

Ощутимые эффекты от внедрения

- 1 Виден вклад каждого сотрудника в реализацию целей бизнеса
- 2 Понятна эффективность каждого проекта и инициативы в контексте всех целей
- 3 ИИ учитывает этот контекст и дает рекомендации к реинжинирингу/реструктуризации/оптимизации
- 4 Просто отследить любое изменение и принять решение: продолжать/остановить/изменить
- 5 Как итог, достигается максимальная скорость принятия решений

Как мы работаем



Экспресс-аудит

- Диагностика страт-процесса
- Оценка портфеля инициатив
- Персональная дорожная карта
- Калькулятор выгод

**Бесплатно
1-5 дней**



Пилотное внедрение

- Определены сотрудники и роли
- Настроено 5-7 целей
- Выделены метрики и ответственные
- Настроен регламент по работе со стратегией

~1,5 МЕСЯЦА



Каскадирование и аналитика

- 60%+ руководителей в системе
- Инициативы связаны с целями
- Настроены интеграции
- Аналитика отклонений
- Управленческие решения на основе данных

~5-7 МЕСЯЦЕВ



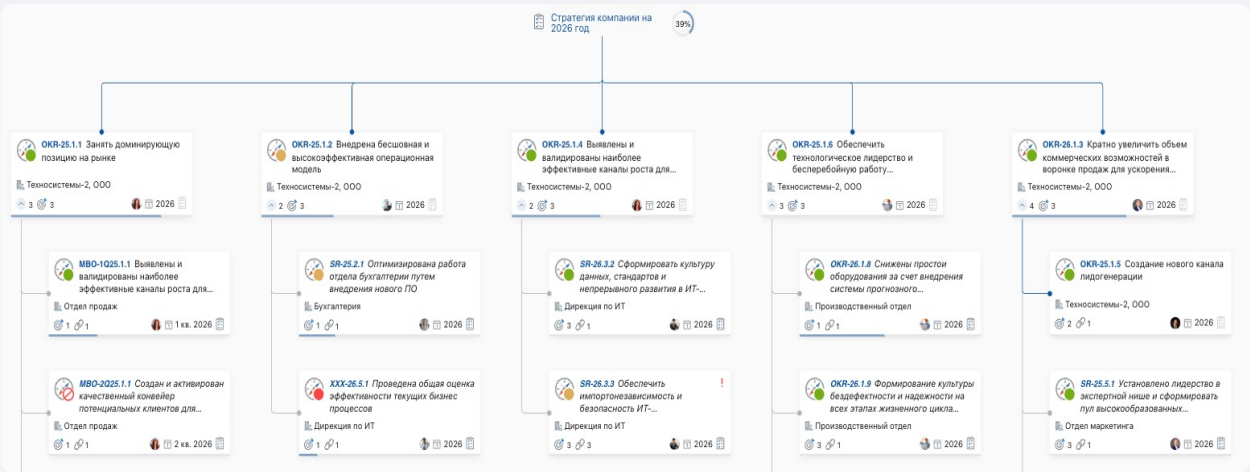
Цель: полный охват

- Все руководители в системе 90%+
- Положительная динамика целевых KPI
- 80%+ процедур согласно плану
- Все отчеты получены из системы

~1-2 МЕСЯЦА

Ценность для вашей компании

- ✓ Качество управления целями/инициативами улучшается
- ✓ Изменения происходят быстрее и эффективнее
- ✓ Процент выполнения стратегических целей/инициатив увеличивается
- ✓ Все сотрудники понимают цели компании и свои задачи
- ✓ Все уровни бизнеса работают слаженно, запускается ещё больше целей и инициатив
- ✓ Бизнес получает возможность расти не на доли %, а в разы за счет роста пропускной способности и качества исполнения
- ✓ Как итог, растет устойчивость, гибкость, скорость и конкурентоспособность бизнеса, появляется вектор развития



Цели. Записей: 38

Период: 1 Ответственный: 1

Наименование	% достижения	Приоритет	Состояние цели
Период: 1 квартал 2026			
Ответственный: Ардо Наталья Алексеевна			
Выявлены и валидированы наиболее эффективные каналы роста для захвата рынка	26,67	Средний	В работе: Идет по плану
Очистить воронку и стабилизировать конверсию после низкого сезона	88,74	Высокий	В работе: Идет по плану
Ответственный: Уланов Николай Алексеевич			
Настроить каналы под низкий сезон и протестировать гипотезы	60,00	Средний	В работе: Идет по плану
Ответственный: Фабриков Сергей Дмитриевич			
Ликвидировать отставания по графикам, накопленным в 2025 году	93,00	Высокий	В работе: Идет по плану
Период: 2 квартал 2026			
Ответственный: Ардо Наталья Алексеевна			
Обеспечить выполнение плана продаж в пиковый сезон (май-июнь)	20,00	Средний	Утверждена

Фильтр

ПОКАЗАТЬ ЦЕЛИ

- ☐ Мои
- ☐ Моей команды
- ☐ Моего подразделения
- ☒ Все

СОСТОЯНИЕ

- ☒ Черновик
- ☒ На утверждении
- ☒ Утверждена
- ☒ В работе
- ☒ На закрытии
- ☐ Закрыта

ОСНОВНОЕ

Ответственный

Структурная единица

Периодичность планирования

Демо-показ решения Directum Targets



ОПРОС ДЛЯ НАШИХ ЗРИТЕЛЕЙ

**Готовы ли вы рассмотреть внедрение
Directum Targets в своей компании?**

Реализуем комплексные проекты «под ключ»

Наша экспертиза

- Глубокий опыт внедрения решений класса ЕСМ и СЭД, а также решений для автоматизации бизнес-решений
- Адаптация процессов под требования отраслевого и федерального законодательства
- Настройка регламентов, маршрутов согласования и хранения документов
- Подготовка системы к проверкам и внутреннему контролю

Результат для заказчика

- Соответствие требованиям законодательства
- Снижение рисков при проверках
- Управляемые и прозрачные процессы
- Единая цифровая среда работы с документами, проектами и стратегиями вашей организации



Q&A

Полина Дуйкова

Руководитель направления СЭД/ЕСМ

Polina.Duykova@softline.com

М +7 (909)744-59-59

