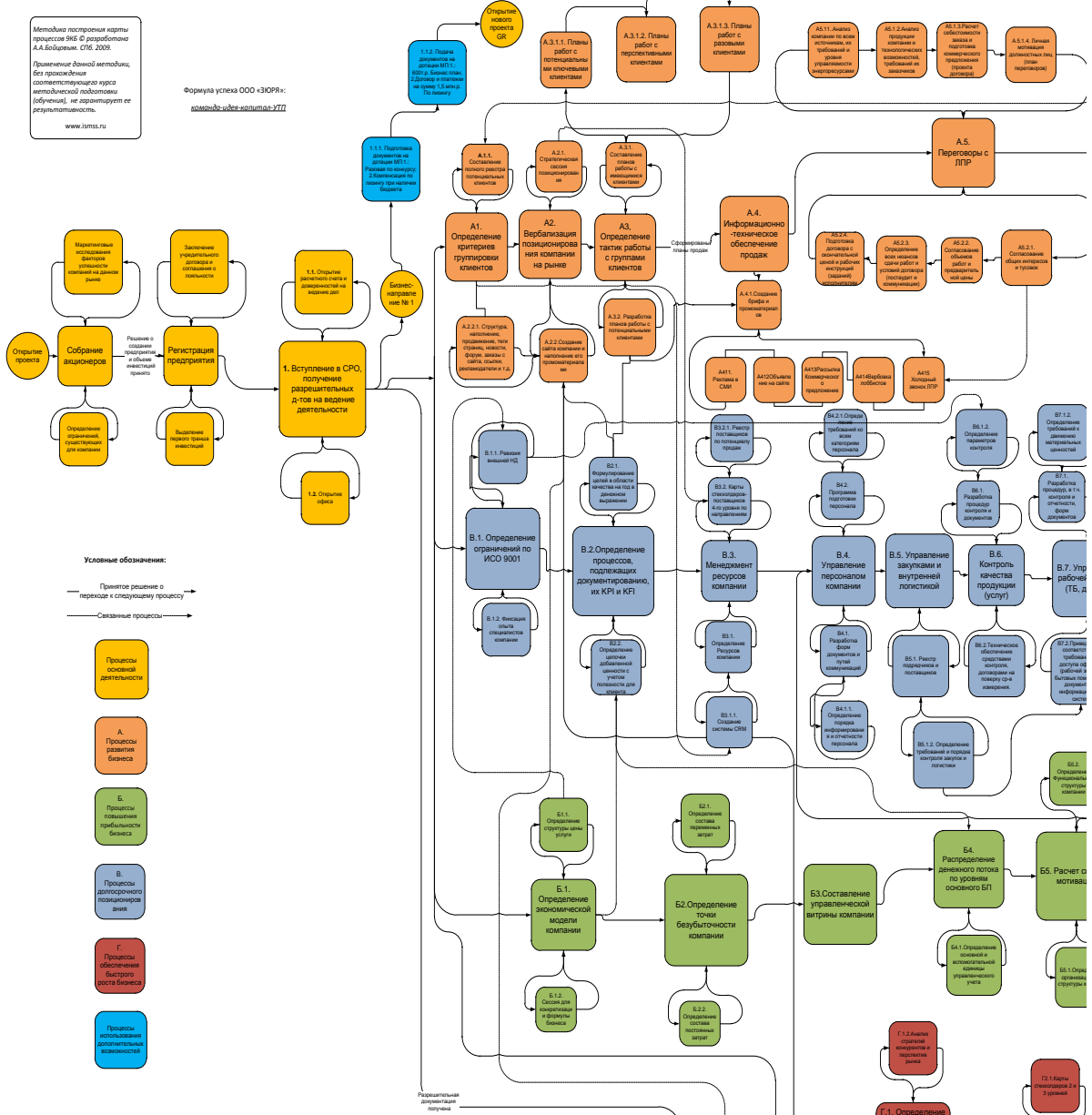


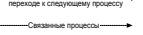
**Процессная карта проекта**  
**«Создание высокотехнологического предприятия ООО «ЭЮРЯ»**  
 Владелец проекта: **Бойцов А., Баринов В., Фаттахов И.**

Методика построения карты процессов 9К6 © разработано А.А.Бойцовым, СПб, 2009.  
 Применение данной методики, без предоставления соответствующего курса методической подготовки (обучения), не гарантирует ее результативность.  
 www.9k6.ru

Формула успеха ООО «ЭЮРЯ»:  
 команда «два капитана УТП»



**Условные обозначения:**



**Цель на 2012 год:**  
 Выход на самоокупаемость.

**Задачи на 2012 год:**

- В отношении Заказчиков - формирование пула заказов на 2013 год по составлению энергопаспортов и заключение лицензионного договора на энергооснащение.
- В отношении поставщиков - формирование пула субподрядчиков по энергооснащению.
- В отношении персонала - создание системы персональной мотивации и групповой ответственности.
- В отношении собственников - обеспечить возврат инвестиций в 2013 году.
- По производственному процессу - подготовиться к прямой аккредитации в надзорном органе (разработать стандартизированные методики).
- По системе управления - соответствие требованиям раздела 7 ИСО 9001:2008
- По развитию бизнеса - получение преференций в СРО, в случае невозможности - подготовка к созданию собственного СРО в 2013 году.

**Исходные данные и ограничения (политика):**

- Соответствие принципам EPS!
- Соответствие требованиям ИСО 9001:2008, ISO50001, ГИС "Энергоэффективность" и ФЗ 361
- Использование методики «9К6»

**Основные стратегии:**

- Минимизация издержек за счет расщепления платежей, заисорирования работ по заказам, использования лицензионных схем и взаимозачисления оборудования через СРО.
- «Малое проникновение» на рынок - работа с подгруппами клиентами и прямой маркетинг.
- Технологическое лидерство - позиционирование на рынке как «проводника» эффективных Российских и иностранных технологий, информационное присутствие на рынке («нетеррит») и высокая конкурсная активность, активное формирование пула специалистов в компаниях.

**Направления развития.**

**Основные:**

- А.** Процессы развития бизнеса - встраивание компании в подрайон и авторские схемы развития энергосистем компаний, с именованное получение ключевых клиентов, защита на их требования для стабильных заказов и транзакция опыта на продажу.
- Б.** Процессы повышения прибыльности бизнеса - снижение издержек за счет оптимизации распределения дохода, а именно стандартизированной системы мотивации, снижения себестоимости за счет стандартизации, зон ответственности вне и внутри компании.
- В.** Процессы дипломатического позиционирования (ВТО) - снижение входного рыночного барьера за счет формирования имиджа компании как передового европейского производства, а именно внешний PR компании через оформления системы менеджмента в соответствии с мировыми стандартами совершенства (ИСО 9001:2008).
- Г.** Процессы обеспечения быстрого роста бизнеса - позиционирование компании как технологического лидера и основного бизнес-партнера по внедрению технологий энергосбережения.

**Вспомогательные:**

- В.** Процессы дипломатического позиционирования (ВТО) - снижение входного рыночного барьера за счет формирования имиджа компании как передового европейского производства, а именно внешний PR компании через оформления системы менеджмента в соответствии с мировыми стандартами совершенства (ИСО 9001:2008).
- Г.** Процессы обеспечения быстрого роста бизнеса - позиционирование компании как технологического лидера и основного бизнес-партнера по внедрению технологий энергосбережения.

