



*Nadajemy pracy sens*

# Raport Zbiorczy

ANALIZA RENTOWNOŚCI

Klient / Klient testowy

Wygenerowano: 04/03/2016

# Informacje o ValueView®

ValueView® to pomiar rentowności zadań, stanowisk i komórek organizacyjnych. Rentowność rozumiana jest jako stosunek wartości tworzonej na stanowisku do generowanych przez nie kosztów. Ocenie podlegają nie uczestnicy lecz wartość oraz koszty i pracochłonność poszczególnych zadań.

## Badanie ValueView® przebiega w trzech etapach:

1. Opis wykonywanych zadań.
2. Ocena zadań przez beneficjentów.
3. Analiza ekonomiczna wytwarzanej wartości.

Poniższy raport z analizy rentowności zawiera podsumowanie uzyskanych wyników. Dane szczegółowe, na podstawie których przygotowany został poniższy raport, prezentowane są w raportach indywidualnych.

## Raport składa się z następujących części:

1. Tabeli podsumowującej rentowności badanych jednostek. Tabela ta pozwala porównać jednostki, ich rentowność i wartość, jaką wnoszą one do badanej organizacji.
2. Zestawienia rentowności najważniejszych zadań wykonywanych przez badane jednostki. Dane te służą do analizy, priorytetyzacji i optymalizacji zadań przez nie wykonywanych.

Badanie ValueView® opiera się na danych pochodzących z badanej organizacji. Rzetelność wyników i ich zgodność z rzeczywistością jest więc zależna od poprawności i prawdziwości danych. ValueView® posiada wbudowane mechanizmy kontroli uzyskiwanych danych. Nie da się jednak wyeliminować wszystkich błędów i zafalszowań. Dlatego proponujemy przeprowadzanie badania regularnie (raz w roku) lub powtórzenie pierwszego badania przynajmniej raz. Wiarygodność drugiego badania jest bowiem większa ze względu na mniejszą ilość błędów popełnianych przez uczestników.

Poniższe wyniki dotyczą jedynie danych i wskaźników opisanych w raporcie i nie są wystarczającą podstawą do podejmowania decyzji personalnych i biznesowych. Wnioski z badania należy wyciągać z uwzględnieniem szerszego kontekstu biznesowego i innych czynników wartości tworzonej na stanowiskach oraz ich strategicznej przydatności.

## Zestawienie wyników dla stanowisk

Stanowisko	Etaty	Potrzeby	Rentowność	Fit Index™	Rekomendacja
Analitik	2	2,79	35 %	- 28%	Inwestuj zdecydowanie
Starszy Kontroler	1	1,26	30 %	-21%	Inwestuj zdecydowanie
Kierownik Regionu	3	3,83	27 %	-21%	Inwestuj ostrożnie
Dyrektor Handlowy	1	1,25	24 %	-12%	Inwestuj zdecydowanie
Starszy Logistyk	1	1,11	17 %	-31%	Inwestuj ostrożnie
Kontroler	1	1,09	7 %	-9%	Dopasowane do potrzeb
Dyrektor Finansowy	1	0,95	0 %	-34%	Optymalizuj ostrożnie
Dyrektor Operacyjny	1	0,91	-13 %	-42%	Optymalizuj ostrożnie
Koordinatork	2	1,48	-40 %	-31%	Optymalizuj zdecydowanie

# Zestawienie zadań i ich rentowności według uczestników badania

## Analityk

(Czas 100% Etaty 2,79/2 Rentowność 35% Fit Index™ -28%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Analizy ekonomiczne dla MB oraz SB (35%)	86 %	Inwestuj zdecydowanie
Korekta danych przychodzących dla JST (20%)	31 %	Inwestuj ostrożnie
Project XCV – koordynacja i raportowanie (20%)	15 %	Dopasowane do potrzeb
Analizy rentowności akcji promocyjnych (5%)	9%	Dopasowane do potrzeb
Raport miesięczny SIZ (5%)	2%	Dopasowane do potrzeb
Program szkoleniowy MDP (5%)	-13%	Optymalizuj ostrożnie
Obsługa zapytań bieżących innych działów (10%)	-43%	Optymalizuj zdecydowanie

## Starszy Kontroler

(Czas 100% Etaty 1,26/1 Rentowność 30% Fit Index™-21%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Kontrola bieżąca realizacji procesu expo-can (10%)	41 %	Inwestuj zdecydowanie
Analizy ekonomiczne akcji marketingowych (45%)	13 %	Dopasowane do potrzeb
Odpowiedzi na zapytania klientów (10%)	12%	Dopasowane do potrzeb
Szkolenia pracowników firmy (5%)	0%	Dopasowane do potrzeb
Cykliczne raportowanie dla Zarządu (30%)	-15 %	Optymalizuj ostrożnie

## Kierownik regionu

(Czas 100% Etaty 3,83/3 Rentowność 27% Fit Index™-21%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Spotkania z zespołem, plany sprzedaży (20%)	28 %	Inwestuj zdecydowanie
Bieżące raportowanie wyników sprzedaży (20%)	27%	Inwestuj ostrożnie
Wizyty handlowe u Klientów (30%)	10 %	Dopasowane do potrzeb
Koordinowanie pracy handlowców w regionie (30%)	-34 %	Optymalizuj zdecydowanie

## Dyrektor Handlowy

(Czas 95% Etaty 1,25/1 Rentowność 24% Fit Index™-12%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Koordinacja całego procesu sprzedażowego (20%)	41 %	Inwestuj zdecydowanie
Projekt OTC (10%)	32%	Inwestuj zdecydowanie
Strategia sprzedaży i marketingu – projekt i wdrożenie (15%)	21 %	Inwestuj zdecydowanie
Rozwój sprzedaży poprzez optymalizację produktową i akcje sprzedażowe (25%)	2 %	Dopasowane do potrzeb
Projektowanie polityki sprzedażowej i nadzór (15%)	-3 %	Dopasowanie do potrzeb
Szkolenia dla pracowników terenowych (10%)	-11%	Optymalizuj ostrożnie

## Starszy Logistyk

(Czas 100% Etaty 1,11/1 Rentowność 17% Fit Index™-31%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Proces MSE – logistyka (25%)	75 %	Inwestuj zdecydowanie
Plany tras i terminarz aktualizowany codziennie (15%)	15 %	Inwestuj ostrożnie
Zarządzanie kosztami i kontraktami – logistyka (25%)	-21 %	Optymalizuj zdecydowanie
Raporty dla Rady (5%)	-21%	Optymalizuj zdecydowanie
Koordinacja współpracy z kontraktorami (5%)	-27%	Optymalizuj zdecydowanie
Projekt Owner-Driver (25%)	-29 %	Optymalizuj zdecydowanie

## Kontroler

(Czas 100% Etaty 1,09/1 Rentowność 7% Fit Index™-9%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Kontrola dokumentacji/raportów wychodzących (30%)	13 %	Inwestuj ostrożnie
Kontrola zestawień SIZ – tygodniowo (20%)	7 %	Dopasowane do potrzeb
Realizacja zleceń bieżących Działu Sprzedaży (35%)	-5 %	Dopasowane do potrzeb
Miesięczne raportowanie działań (15%)	-5 %	Dopasowane do potrzeb

### Dyrektor Finansowy

(Czas 100% Etaty 0,95/1 Rentowność 0% Fit Index™-34%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Budżet roczny skonsultowany z kierownictwem firmy (30%)	75 %	Inwestuj zdecydowanie
Koordinowanie planu inwestycyjnego (10%)	25 %	Inwestuj ostrożnie
Projekty UE; bieżące rozliczanie kosztów (10%)	24 %	Inwestuj ostrożnie
Opieka nad funkcjonowaniem działu (sprawy personalne, organizacyjne, bieżące) (15%)	-2 %	Dopasowane do potrzeb
Negocjowanie i warunki współpracy z klientami firmy (25%)	-20 %	Optymalizuj zdecydowanie
Przygotowywanie miesięcznych raportów finansowych dla Zarządu (10%)	-91 %	Optymalizuj zdecydowanie

### Dyrektor Operacyjny

(Czas 100% Etaty 0,9/1 Rentowność -13% Fit Index™-42%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Projektowanie strategii i rocznych celów organizacji. Komunikacja i operacjonalizacja (25%)	97 %	Inwestuj zdecydowanie
Zarządzenie procesami i zasobami ludzkimi (20%)	7 %	Inwestuj ostrożnie
Budżetowanie i miesięczne kontrolowanie akcji (35%)	9 %	Dopasowane do potrzeb
Ustalanie planów produkcji i kontrola wykonania (5%)	-78 %	Optymalizuj zdecydowanie
Planowanie wykorzystania zasobów; alokacja (15%)	-89 %	Optymalizuj zdecydowanie

### Koordinator

(Czas 100% Etaty 1,48/2 Rentowność -40% Fit Index™-31%)

Zadanie (Czas)	Rentowność	Rekomendacja
Wprowadzanie do systemu danych sprzedażowych (25%)	0 %	Dopasowane do potrzeb
Obsługa podróży biznesowych sprzedawców (5%)	-14%	Dopasowane do potrzeb
Obsługa zapytań i uwag od klientów (35%)	-36 %	Optymalizuj zdecydowanie
Sprawy bieżące klientów (10%)	-42%	Optymalizuj zdecydowanie
Wsparcie promocji – logistyka i zaopatrzenie (25%)	-58 %	Optymalizuj zdecydowanie

## Legenda

**Czas** – czas pracy poświęcany na realizację zadań opisanych oraz ocenionych przez beneficjentów [jako % całego dostępnego czasu na danym stanowisku]. Pozostały czas poświęcany jest na wykonanie zadań nie wymienionych w tym raporcie i nie branych pod uwagę przy wyliczeniu rentowności. Im większa ilość czasu – max 100% - została oceniona tym wyniki są bardziej reprezentatywne.

**Etaty** – jeżeli liczba wyliczonych etatów jest większa niż aktualna liczba etatów to znaczy, że proponowany jest wzrost zatrudnienia na danym stanowisku. Mniejsza liczba oznacza możliwość redukcji.

**Rentowność** - wycena rentowności zadań i jednostek nie ma nic wspólnego z oceną kompetencji lub zaangażowania osób wykonujących te zadania.

**Fit Index™** - miara dopasowania zakresu obowiązków (zadań) danej badanej jednostki (np. stanowiska) do potrzeb firmy. Fit Index™ zawsze przyjmuje wartości ujemne. Wartości od 0% do -15% oznaczają wysoki poziom dopasowania jednostki do potrzeb firmy. Niskie wartości Fit Index™ - poniżej -25% wskazują na konieczność restrukturyzacji

**Rekomendacja** - jest generowana automatycznie na podstawie algorytmu ValueView®. Rekomendowane inwestycje oznaczają, że zwiększenie zasobów i poświęcenie większej uwagi danym zadaniom będzie rentowne dla organizacji. Rekomendowana optymalizacja oznacza, że zmniejszenie danych zadań lub na danych stanowiskach jest uzasadnione mniejszymi potrzebami beneficjentów i będzie korzystne z punktu widzenia rentowności organizacji. Ze względu na możliwe błędy w opisach stanowisk lub w ocenach beneficjentów zaleca się powtarzanie badania. Każda kolejna edycja badania daje wyniki bardziej precyzyjne i prowadzi do zjawiska samokalibrowania się organizacji.



A: 2312 Walsh Ave Santa Clara CA 95051 United States

T: +48 601 411086

[www.valueview.eu](http://www.valueview.eu)