



Регламент внесения и проработки рационализаторской (инновационной) идеи в компании

1. Цели и задачи регламента внесения рационализаторской идеи

Цель – эффективно использовать идеи сотрудников на благо развития компании.

Задача - внедрить систему обработки идей сотрудников для увеличения полезного эффекта от них в деле развития компании (система управления идеями).

2. Предпосылки создания системы управления идеями



3. Препятствия на пути к системе управления идеями

1. Отсутствие работающей системы приема и обработки идей сотрудников.
2. Отсутствие системы внутренних коммуникаций.
3. Неспособность и неумение ключевых руководителей эффективно использовать идейный потенциал сотрудников.
4. Сосредоточивание на анализе внутренней статистики, при этом творческие способности сотрудников не используются в должной мере.





В результате большинство потенциально выгодных идей сотрудников утрачивается.

4. Польза от создания системы управления идеями

1. Превращение рационализаторских идей в реальные решения и проекты, ведущие к увеличению оборота и прибыли, а также повышению общей эффективности работы компании.
2. Увеличение способов решения большинства сложных технических и экономических проблем.
3. Повышение лояльности участвующих сотрудников.

5. Процесс работы с идеями (вариант работы по регламенту внесения рационализаторской (инновационной) идеи)

Система представляет собой замкнутый цикл работы с идеями.





Примечания:

* - сотрудник должен обосновать целесообразность воплощения идеи в жизнь. Также он должен продумать планируемый эффект и возможные риски внедрения своей идеи. Пример формы «внесения идеи» - [в разделе 9](#).

** - идеи сотрудников анализируются по 2 параметрам: выгодность идеи для компании и затраты по ее реализации (время, деньги и др.);

*** - 3 возможных направления последствий отбора идей:

1. Идея утверждена – для ее реализации назначаются ответственные, выделяются ресурсы и определяются сроки, то есть идея получает статус внутреннего проекта компании.
2. Идея отправляется на пересмотр с указанием крайнего срока повторного рассмотрения новой версии идеи.
3. Реализация идеи отложена (на определенный или неопределенный срок).
4. От реализации идеи принято решение отказаться – информация о ней занесена в реестр идей.

**** - поощрение инициаторов идей (используются корпоративные подарки, благодарственные письма от компании, публичное признание внутри компании и др.)

6. Алгоритм действий по внедрению системы управления идеями в виде регламента.

1. Создание первой версии регламента.
2. Тестирование регламента в реальных условиях (необходимо пройти данный этап в кратчайшие сроки).
3. Доработка регламента.
4. Использование регламента на постоянной основе.

7. Возможные инструменты для внесения идей сотрудниками:

- стратегические сессии по работе с идеями ([пример в разделе 8](#));
- ящик для предложений;



- конкурсы по сбору лучших идей;
- кружки качества;
- специальная страничка на внутрикорпоративном сайте, куда сотрудники подают предложения в установленной форме.

8. Пример процесса работы с идеями в варианте стратегических сессий

Система представляет собой замкнутый цикл коллегиальной работы с идеями.



9. Форма внесения идеи

1. Название идеи		
2. Дата поступления идеи		
3. Инициатор (фамилия, отдел)		
4. Краткое описание идеи		
5. Оценки по критериям полезности (от 1 до 5)	- увеличение экономического эффекта	[]
	- повышение удовлетворенности клиентов	[]
	- повышение эффективности работы	[]
	- снижение издержек	[]
	- продвижение бренда	[]
	- другое:	
6. Приблизительные оценки по критериям усилий	- финансовые ресурсы (в рублях)	[]
	- человеческие ресурсы (кол-во людей)	[]
	- временные затраты (в часах)	[]
	- другое:	
7. Примерные сроки реализации идеи		

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ru

www.growthstrategy.ru

О компании «Консалтинг роста»:

Группа консалтинговых компаний «Консалтинг роста» оказывает профессиональные консультационные услуги в области стратегического, маркетингового и организационного консультирования. Деятельность "Консалтинг роста" ориентирована на развитие бизнеса клиента, повышение эффективности маркетинга, увеличение продаж, рост выручки и рост прибыльности.

Наша консалтинговая компания работает в Москве, Санкт-Петербурге, крупных и средних городах России. В последнее время наша практика и проекты развиваются в странах СНГ (Украина, Республика Беларусь, Казахстан, Республика Молдова и др.).

В нашей команде консультанты и специалисты с более чем 15 летним опытом работы на рынке профессионального консалтинга.

Структура группы компаний:



Агентство
**Стратегических
Продаж**



За последние несколько лет выполнены проекты **более чем в 40 городах и регионах**.

Мы успешно сотрудничали в области управленческого, стратегического, маркетингового консалтинга с компаниями в различных сферах:

- розничная торговля (одежда, обувь, аксессуары);
- бытовая техника и электроника;
- бытовые услуги и сервисы;
- финансы и банковский бизнес;
- ресторанный бизнес;
- строительство и девелопмент;
- производство стройматериалов и конструкций;
- производство и дистрибуция продуктов питания и товаров fmcg;
- промышленное производство, производство оборудования, инжиниринговые услуги.

Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ru

www.growthstrategy.ru



КОНСАЛТИНГ РОСТА
Управленческий, стратегический,
маркетинговый консалтинг

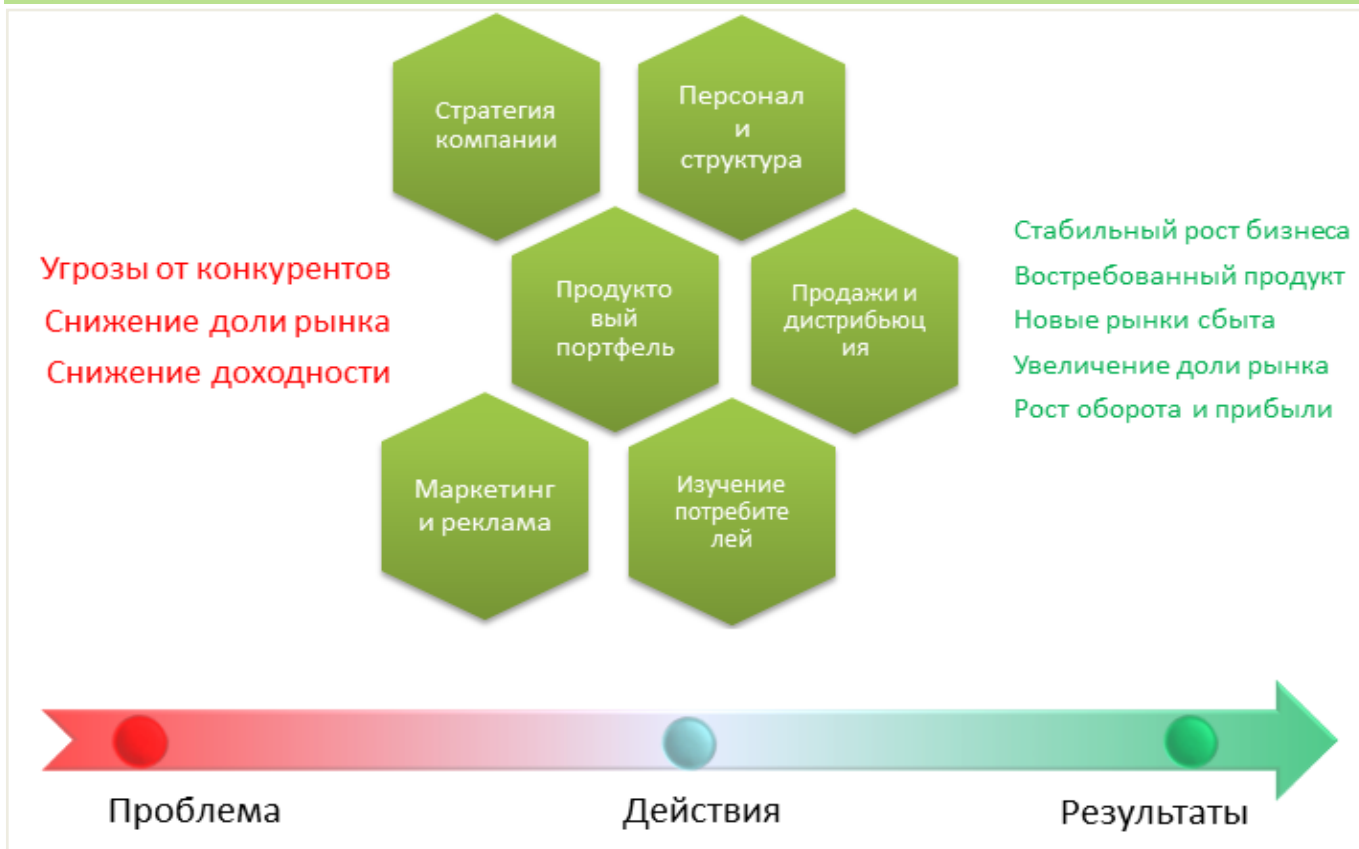
Агентство
**Стратегических
Продаж**



Оказываемые консультационные услуги:

- стратегический консалтинг и разработка стратегии компании;
- организационное консультирование и управление персоналом;
- активизация и увеличение продаж (система роста продаж);
- разработка стратегии и плана маркетинга компании;
- аудит (диагностика) маркетинга компании;
- повышение эффективности работы службы маркетинга;
- маркетинговые исследования, изучение и анализ рынков;
- изучение и анализ работы конкурентов и benchmarking;
- mystery shopping, тайный покупатель (таинственный покупатель);
- аудит торговых точек, Retail audit;
- опросы потребителей товаров и услуг (анкетирование). Изучение потребительского спроса методом проведения глубинных интервью;
- проведение фокус-групп, холл-тестов и тестирование продукции/услуг;
- услуги брендинга, разработки торговых марок, дизайна, креатива, профессиональной фотографии.

Карта услуг:



Москва: (495) 720-71-86

С.-Петербург: (812) 939-52-67

info@growthstrategy.ru

www.growthstrategy.ru

Среди клиентов нашей компании:



Группа компаний
«Универсал»



Вкусно, быстро,
здорово!

