№ п/п	Задачи	09.08	16.08	23.08	30.08	06.09	13.09	20.09	27.09	04.10	11.10	18.10	25.10	01.11	08.11	15.11	22.11	29.11	06.12	13.12	20.12	27.12
1	Сформировать цели компании на 2019/2020 года: 1. Финансы (цели, планы) Куда идем? 2. Продукт (товары,услуги,работы) / Клиенты Что делаем? 3. Системы, процессы (CRM, 1С и т.д.) / Активы (склады, площади,оборудование и т.д.) Как идем? 4. Люди/сотрудники Кто делает?	∞																				
2	Декомпозировать цели бизнеса до планов и задач, внедрить Карту ключевых задач																					
3	Вести Карту ключевых задач и работать в соответствии с данными рекомендациями																					∞
4	Разработать и визуализировать предварительную структуру компании с функционалом подразделений и ценным конечным продуктом подразделений																					
5	Утвердить и ознакомить всех сотрудников компании со Структурой																					
6	Произвести разбор и смоделировать ключевой бизнес-процесс компании (продажа - снабжение - заход/выход с производства - доставка - ltv)																					
7	Разработать воронку продаж, выделить этапы, выделить причины потери Клиентов																					
8	Визуализировать бизнес-процессы продаж																					
9	Разработать регламентирующие документы (формы, инструкции, скрипты) для ключевого бизнес-процесса компании																					
10	Произвести базовые настройки бизнес-процессов продаж в AMO CRM																					
11	Включить бизнес-процессы в программы обучения, адаптации, повышения квалификации сотрудников компании.																					∞
12	Внедрить работу AMO CRM в компанию и контролировать работу сотрудников в системе																					∞
13	Разработать и внедрить финансово-управленческую модель компании для работы в разных странах и валютах																					
14	Вести финансово-управленческий учет в соответствии с рекомендациями																					∞
15	Разарботать функциональные карты штатных сотрудников																					
16	Разарботать функциональные карты Собственника и ТОПов																					
17	Разработать Карту разграничения ответственности и алгоритмов принятия решений																					
18	Утвердить и ознакомить сотрудников компании со всеми Функциональными картами.																					
19	Разработать систему мотивации отдела продаж и ТОПов																					
20	Внедрить систему мотивации отдела продаж и ТОПов																					
22	Производить найм необходимых сотрудников в соответствии с вакансиями (см. Структуру компании)																					∞
23	Скорректировать и визуализировать структуру компании с функционалом подразделений и ценным конечным продуктом подразделений																					
25	Разработать и внедрить бизнес-процесс Годового планирования																					
24	Утвердить План на 2020 г.																					∞