

Цель «Сохранение клиентской базы»

Отчет

Период: с 01.01.2011 по 31.12.2011

Перспектива стратегической карты: Клиенты

Показатели достижения цели

№	Название	Единица измерения	Целевое значение	Целевая дата	Значения за период		
					Период	Плановое значение	Фактическое значение
1.	Количество клиентов, обратившихся повторно	шт.	8	01.01.2012	Январь 2011	3	5
					Февраль 2011	3	3
					Март 2011	3	6
					Апрель 2011	5	7
					Май 2011	5	3
					Июнь 2011	5	5
					Июль 2011	6	3
					Август 2011	6	2
					Сентябрь 2011	6	5
					Октябрь 2011	8	10
					Ноябрь 2011	8	5
Декабрь 2011	8	6					
2.	Процент клиентов, обратившихся повторно	%	30	01.01.2014	Январь 2011	13,04	31,25
					Февраль 2011	10,71	11,54
					Март 2011	10,71	23,08
					Апрель 2011	12,5	15,56

№	Название	Единица измерения	Целевое значение	Целевая дата	Значения за период		
					Период	Плановое значение	Фактическое значение
					Май 2011	16,67	12,5
					Июнь 2011	20	18,52
					Июль 2011	26,09	15,79
					Август 2011	27,27	12,5
					Сентябрь 2011	19,35	20
					Октябрь 2011	18,6	30,3
					Ноябрь 2011	18,6	15,15
					Декабрь 2011	18,6	13,95

Причинно-следственные связи цели

Влияет на достижение целей

№	Название	Перспектива стратегической карты
1.	Увеличение количества клиентов	Финансы

Зависит от достижения целей

№	Название	Перспектива стратегической карты
1.	Повышение удовлетворенности клиентов	Клиенты