

КАК ОПИСАТЬ СКВОЗНОЙ ПРОЦЕСС ПОСТАВКИ ЦЕННОСТИ ВМЕСТЕ С КОМАНДОЙ?!



ВЛАДИСЛАВ МАЛИК
RWB, WILDBERRIES&RUSS



* КОНФЕРЕНЦИЯ
ФАСИПИТАТОРОВ 2025



ЗНАКОМСТВО



Кто я?

Владислав Малик

Руководитель проектов по обучению,
Ex Ведущий фасилитатор RWB (Wildberries
& RUSS)

**Стратегические и командные
сессии**

Внутреннее детско-родительское сообщество «Юные герои RWB» по развитию у детей сотрудников компании навыков лидерства, предпринимательства и умения работать в команде.

Развитие внутреннего продуктового сообщества RWB



Несколько фактов из жизни:

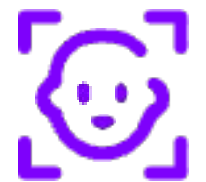
- 15 лет в автоспорте
- 3 раза был маршалом на Формуле 1
- Сертифицированный дайвер, ныряю с «дайверскими утками»
- Более 15 лет в HR и орг развитии
- Был свой бизнес и 2 стартапа

Страт и командные сессии

Основные запросы:

Развитие направлений и продуктов, экшн-планы, поиск проблем и решения.

Пересборка бизнес и коммуникационных процессов внутри отдела или направления.



HR блок



Мобильное приложение



Логистика



Автоматизация складов



С&В

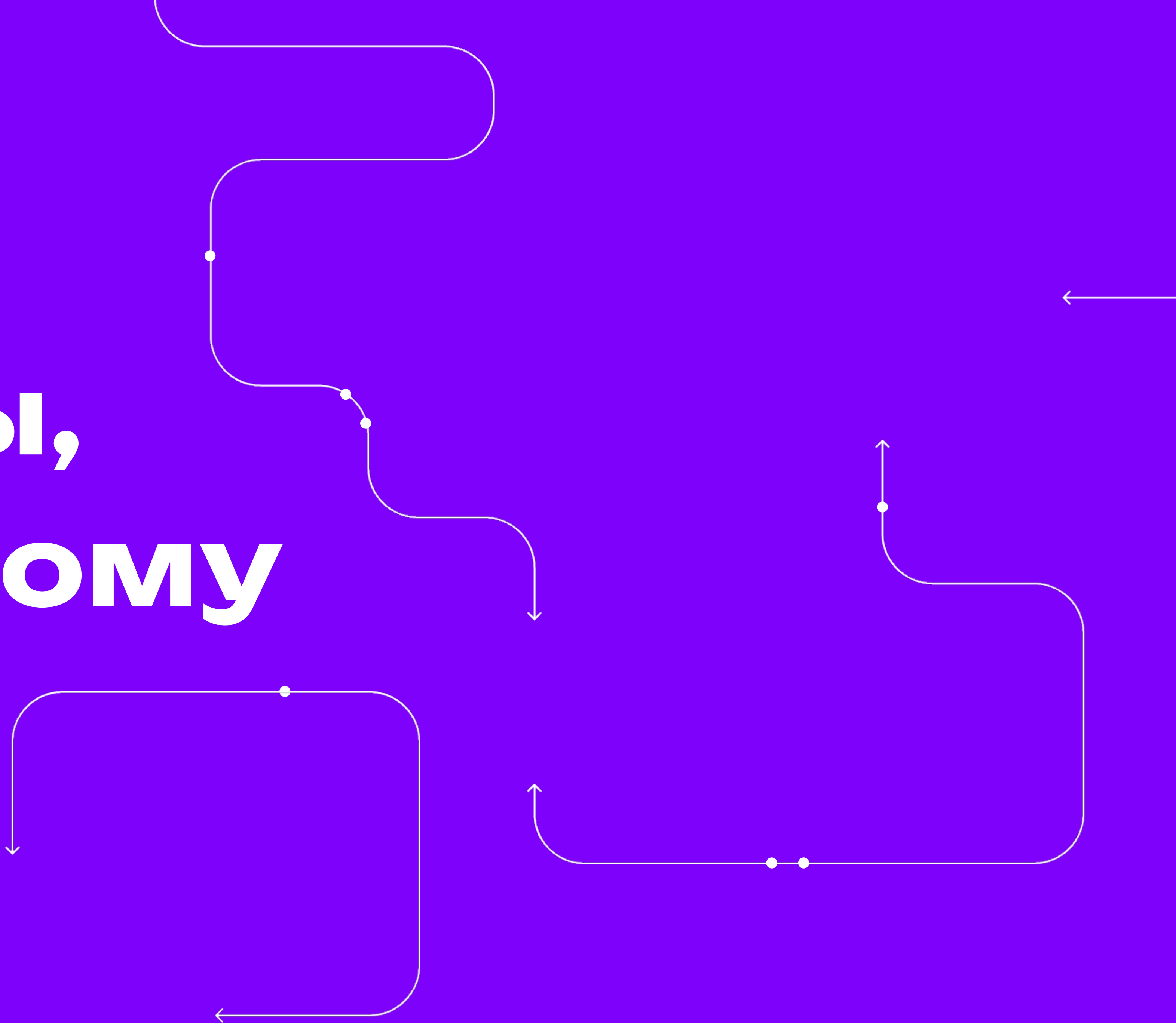
Отдельные направления и продуктовые команды



Безопасность



**Теперь вы,
но по-новому**



Теперь вы, но по-новому

Выберете 2 карты



1

00 : 03 : 00

Change Clock
Type
Digital

Duration
03 00

Теперь вы, но по-новому

Свяжите первую карту с собой в работе **сейчас**

- задачи
- функционал
- боли
- проекты

«Меня зовут ...
Моя роль ...
Мой функционал ...
Мои задачи ...
У меня СЕЙЧАС болит ...»

2

Свяжите вторую карту с собой **через 2 года**

«А это я через 2 года
работы в компании /
своей роли, потому что...»

3

00 : 02 : 00

Change Clock
Type
Digital
Duration: 00
02 00

Теперь вы, но по-новому

Выберете 2 карты



1

Свяжите первую карту с собой в работе **сейчас**

- задачи
- функционал
- боли
- проекты

«Меня зовут ...
Моя роль ...
Мой функционал ...
Мои задачи ...
У меня СЕЙЧАС болит ...»

2

Свяжите вторую карту с собой **через 2 года**

«А это я через 2 года
работы в компании /
своей роли, потому что...»

3

Задача – познакомиться со всеми и всем рассказать свои «истории».

00 : 10 : 00

4

Change Clock

Type

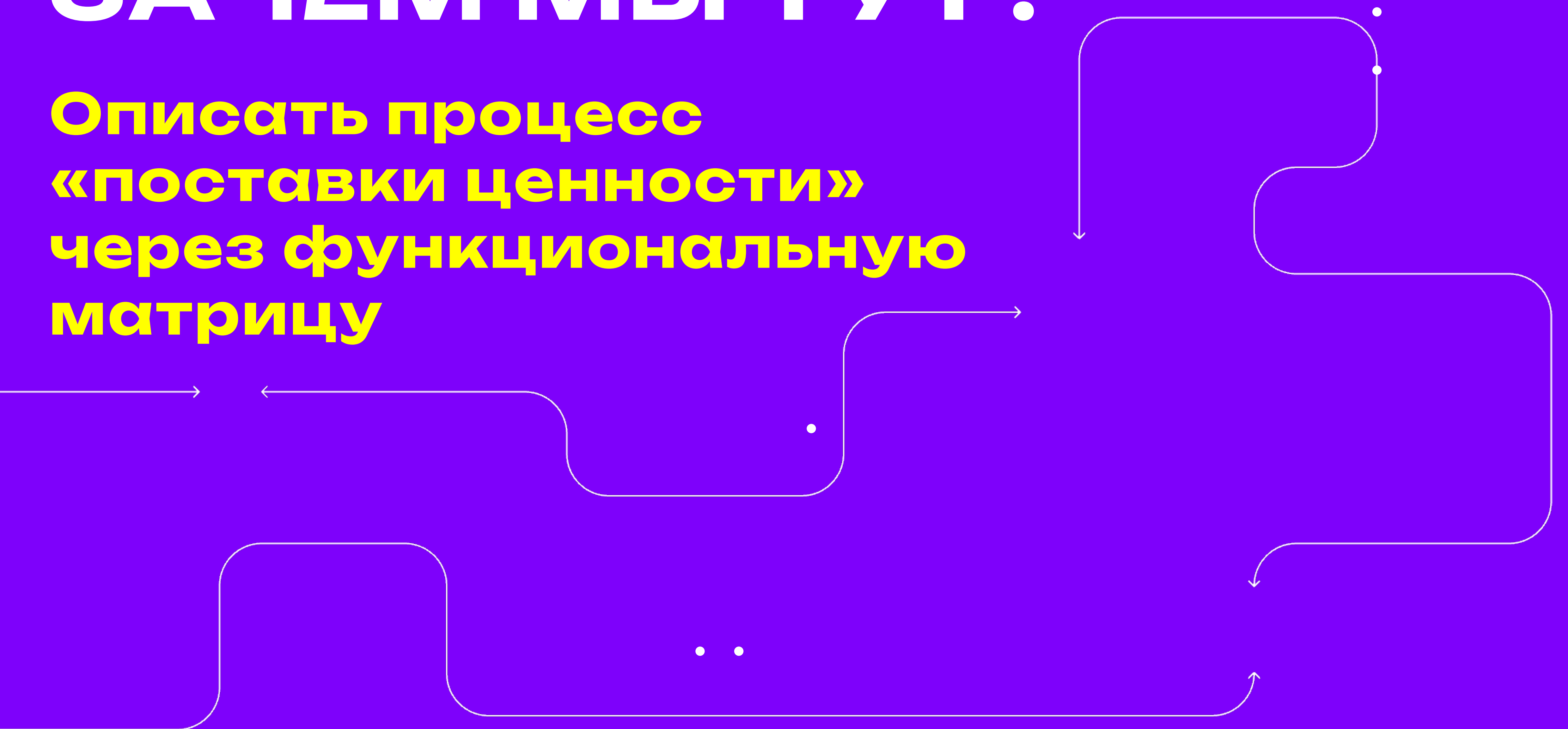
Digital

Duration: 00

10 00

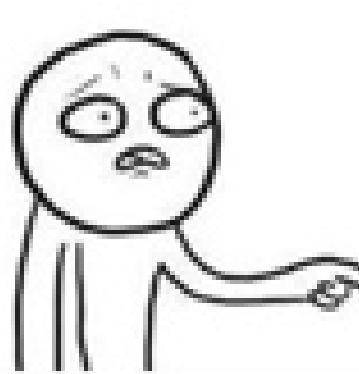


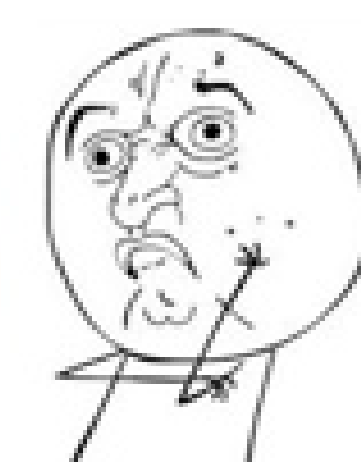


ЗАЧЕМ МЫ ТУТ?

**Описать процесс
«поставки ценности»
через функциональную
матрицу**



Как иногда выглядит сессия по пересборке процессов или определению функционала ролей



 И чо? 	 И то! 
 "И Чо?" - Эксперт в спорах. Действует при любых доказательствах.	 "И то!" - Эксперт в спорах. Восстанавливает все доказательства.

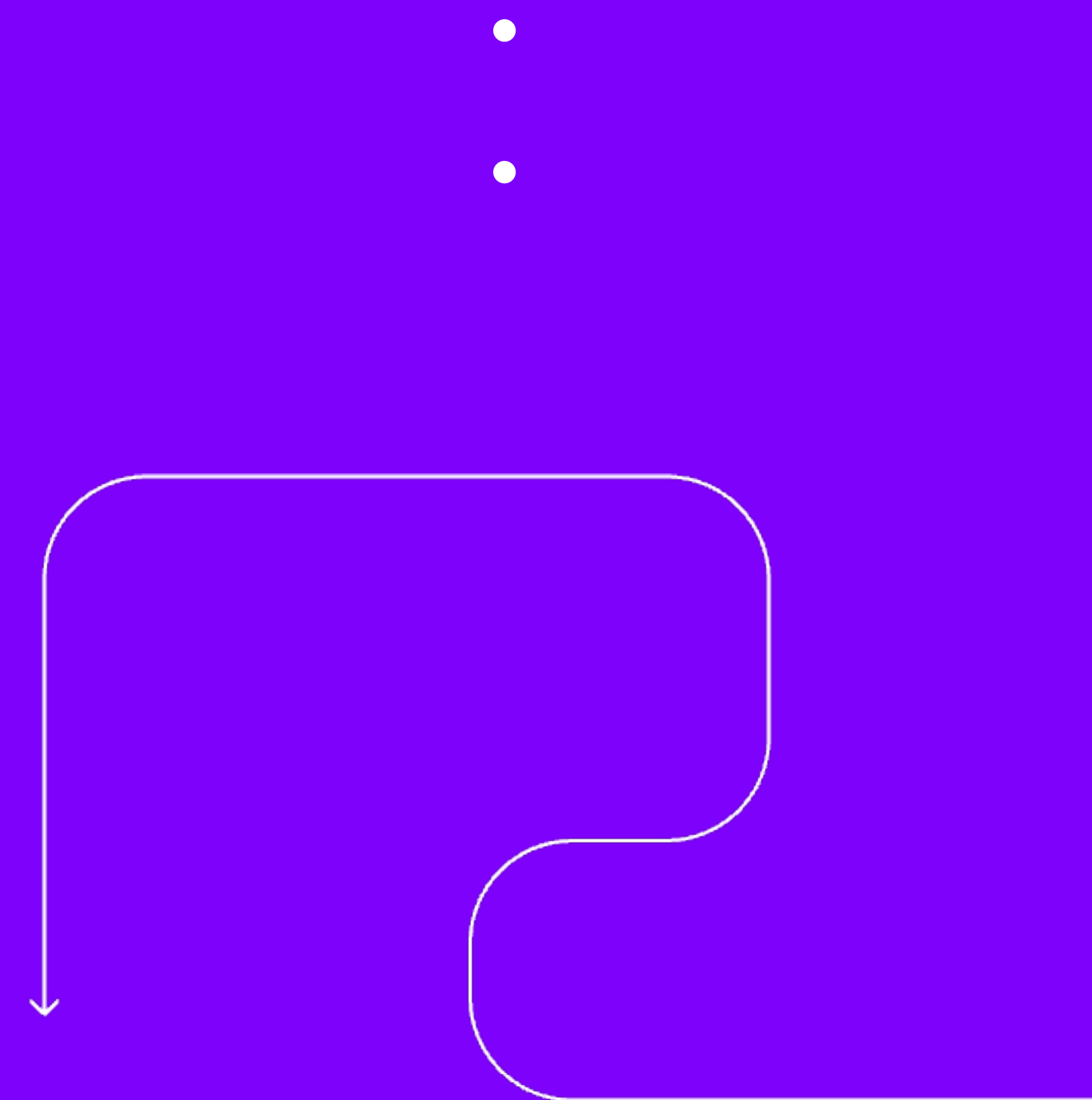
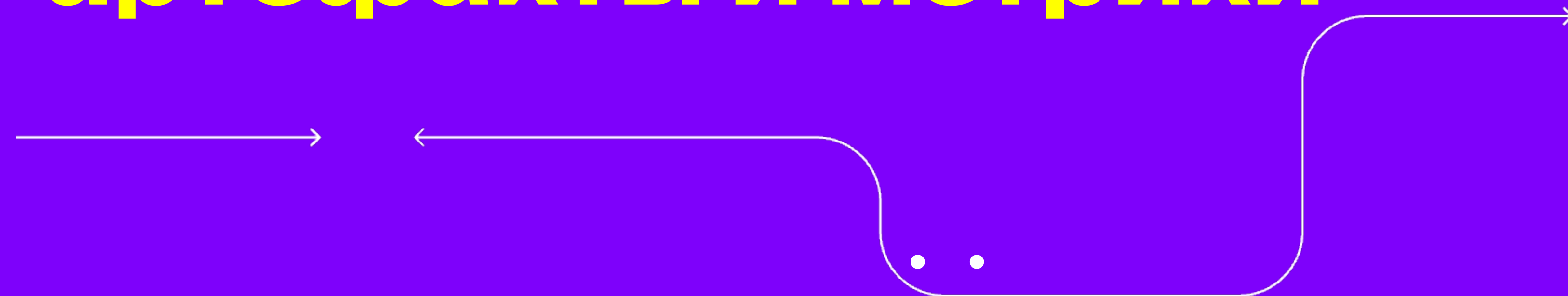
Функциональная матрица сквозного процесса поставки ценности

концепция в управлении бизнес-процессами, которая описывает полный цикл создания и доставки ценности клиенту — от момента возникновения потребности до финального удовлетворения запроса.

ЗАЧЕМ? В чем польза?

1. Позволяет прописать роли и этапы процесса

2. Позволяет определить функционал ролей, артефакты и метрики



Сквозной процесс поставки ценности

Ключевые особенности:

- 1. Сквозной охват** — включает все этапы: от идеи и планирования до производства, доставки и поддержки;
- 2. Клиентоцентричность** — фокус на создании ценности для конечного потребителя;
- 3. Горизонтальная интеграция** — объединяет разные подразделения (продажи, логистику, производство, IT и др.) в единый поток;
- 4. Минимизация потерь** — устраняет узкие места, дублирование и избыточные операции;

Сквозной процесс поставки ценности

Примеры в разных сферах:

В производстве: закупка сырья → производство → доставка → сервис.

В IT (разработка): разработка → тестирование → внедрение → поддержка.

В логистике: заказ → упаковка → транспортировка → получение клиентом.

Сквозной процесс поставки ценности

Что позволяет этот инструмент:

Видеть вклад каждого специалиста

Контролировать процесс на всех этапах

Находить узкие места

Улучшать взаимодействие между отделами

Сквозной процесс поставки ценности

Методология:

1. Описать AS IS (как есть сейчас);
2. Проанализировать командой, увидеть узкие места, несогласованность;
3. Сформировать ToBe (как мы хотим / будем работать)

Сквозной процесс поставки ценности

Кто может применять?

1. HR;
2. Руководители, Тим лиды;
3. Фасилитаторы при запросах:
 - определить функционал,
 - найти проблемы в процессах,
 - соединились команды, надо пересобрать

Сквозной процесс поставки ценности

ШАГ 1 – прописать ЭТАПЫ и РОЛИ

	Этап 1 «название»	Этап 2 «название»	Этап 3 «название»	Этап n «название»	
Роль 1 «Название роли»					
Роль 2 «Менеджер»					
Роль 2 «Бухгалтер»					
Роль n «...»					
Рез-тат этапа					

Сквозной процесс поставки ценности

ШАГ 2 – прописать функционал, артефакты, метрики, критерии 1 этапа

	Этап 1 «название»	Этап 2 «название»	Этап 3 «название»	Этап n «название»	
Роль 1 «Название роли»	Что должно быть сделано этой ролью?				
Роль 2 «Менеджер»	X				
Роль 2 «Бухгалтер»	Функционал, Артефакты, Метрики				
Роль n «...»	X				
Рез-тат этапа	Артефакты этапа 1				

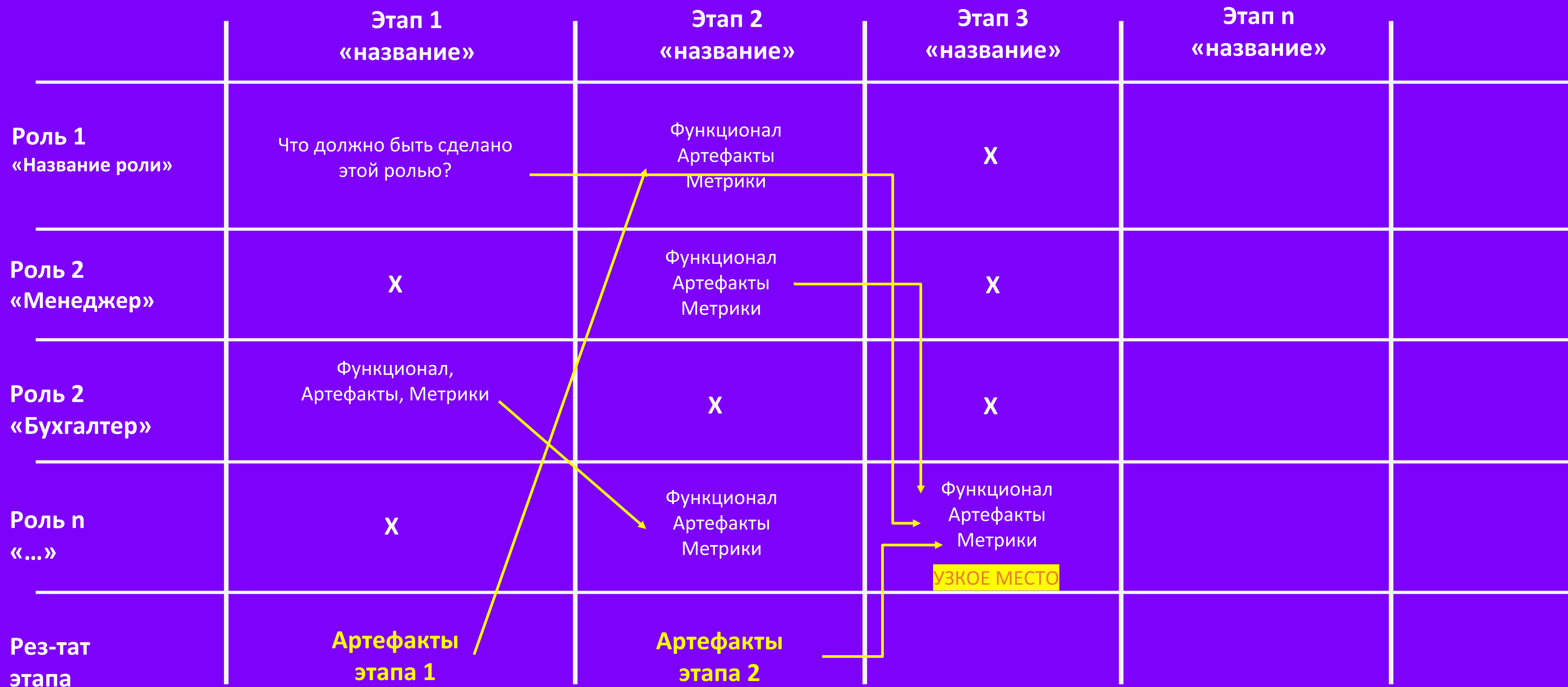
Сквозной процесс поставки ценности

ШАГ 3 – прописать функционал, артефакты, метрики, критерии 2 этапа

	Этап 1 «название»	Этап 2 «название»	Этап 3 «название»	Этап n «название»
Роль 1 «Название роли»	Что должно быть сделано этой ролью?	Функционал Артефакты Метрики		
Роль 2 «Менеджер»	X	Функционал Артефакты Метрики		
Роль 2 «Бухгалтер»	Функционал, Артефакты, Метрики	X		
Роль n «...»	X	Функционал Артефакты Метрики		
Рез-тат этапа	Артефакты этапа 1	Артефакты этапа 2		

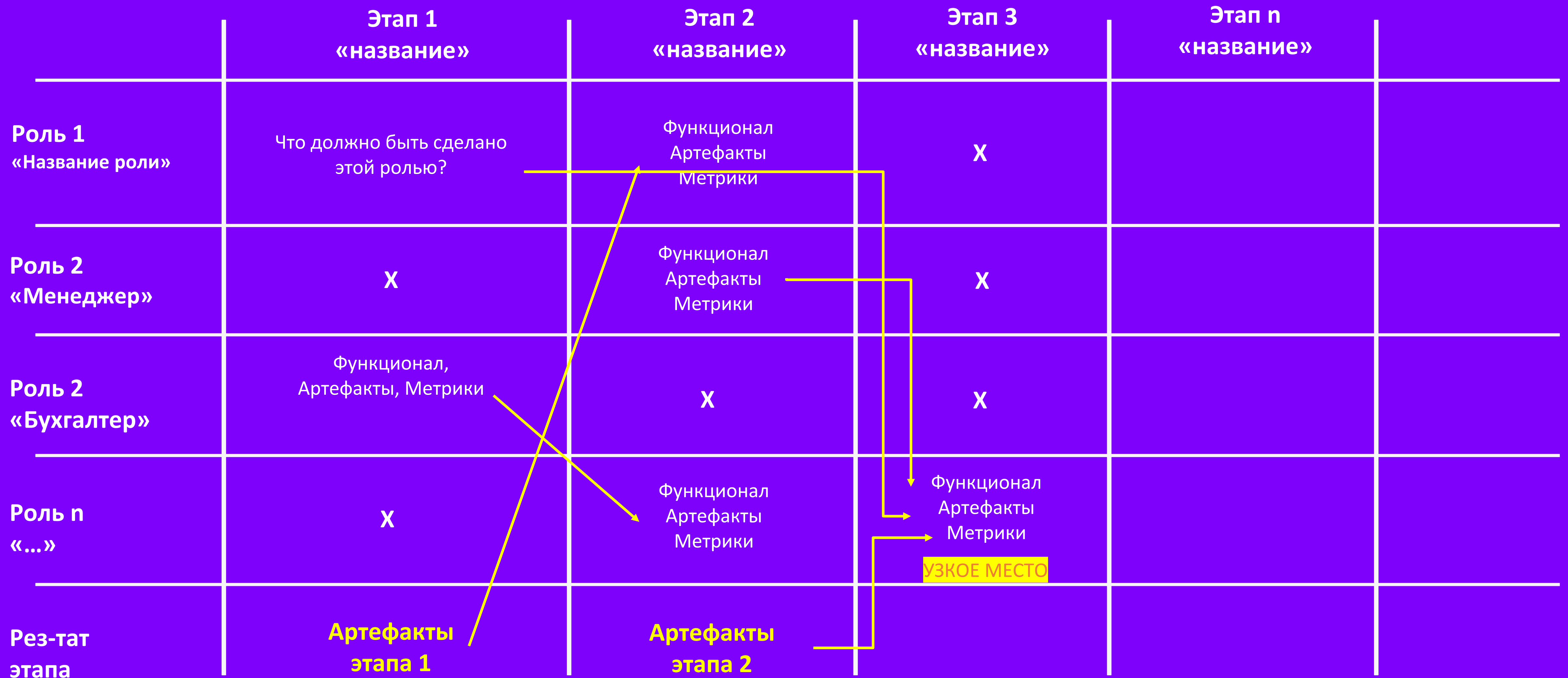
Сквозной процесс поставки ценности

ШАГ 4 и далее – делаем тоже самое, определяем узкие места.
Можем добавить время выполнения



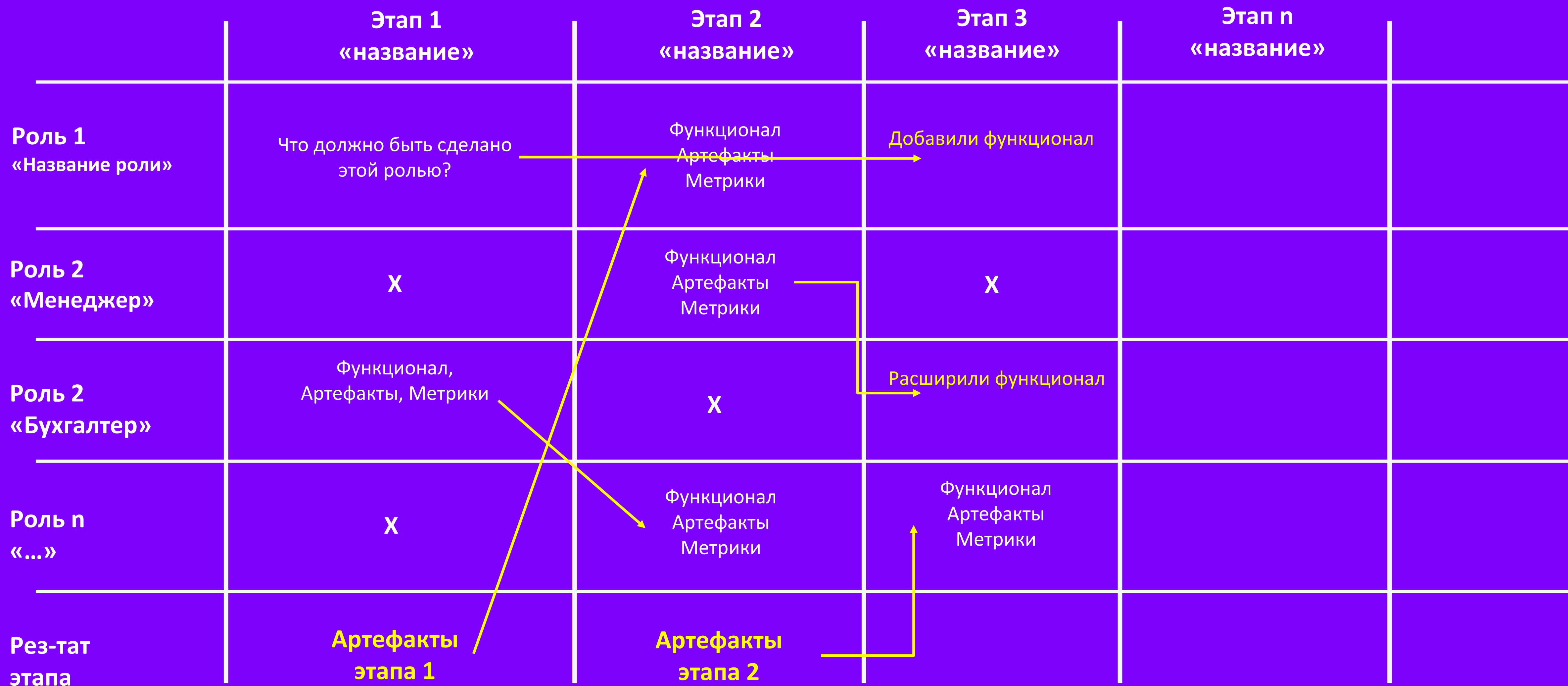
Сквозной процесс поставки ценности

ДАЛЕЕ – анализ, смотрим, думаем, ищем варианты оптимизации узких мест или распределения функционала



Сквозной процесс поставки ценности

Следующий шаг – формируем TO BE



В теории,
практика и теория –
это одно и то же...

... На практике – нет!

Попробуем?

Попробуем!