



ҚҰНДЫЛЫҚТАР

«ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ» АҚ-НЫҢ CREDO КОРПОРАТИВТІК ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫНЫҢ МОДЕЛІ



C



R



E



D



O

Клиентті қанағаттандыру

Реттеу нәтижелілігі

Эксперименттеу

Диджиталдық

Ашықтық

Бұл біздің әріптестеріміз бен клиенттеріміздің сұраныстарын есепке алу, оларды белсенді шешу.

- › Нарық трендтерін, клиенттердің ағымдағы және болашақ қажеттіліктерін терең түсіну арқылы Компанияның өнімдері мен сервистерін тиімді дамыту.
- › Сыртқы және ішкі клиенттердің оларға көрсетілетін қызметтердің, сервистер мен шешімдердің сапасына қанағаттану деңгейін арттыру есебінен клиенттік базаны дамыту.
- › Клиенттерімізбен де, Компания ішінде де ынтымақтастықтың өзара тиімді шарттарын табу және іске асыру есебінен кірістерді арттыру.
- › Клиенттермен және контрагенттермен серіктестік және ынтымақтастық қағидаттарына негізделген ұзақ мерзімді қарым-қатынастарды қалыптастыру.

Бұл алға қойған мақсатқа табанды және жауапты қол жеткізу.

- › Басқарудың барлық деңгейлерінде нақты және өршіл мақсаттар қою және каскадтау арқылы Компанияның қаржылық нәтижелерін арттыру.
- › Өзекті бизнес-міндеттерді шешуге белсенді қатысатын қызметкерлердің қатысу деңгейін және үлесін арттыру.
- › Мақсаттарға жету үшін қажетті шешімдерді қабылдау және іске асыру жылдамдығын арттыру.
- › Қабылданған шешімдерді іске асыру үшін қажетті ресурстарды жоспарлау мен пайдалануда ұтымды тәсілді енгізу есебінен үнемдеу.

Бұл өз міндетінді шешудің және ағымдағы процестердегі кемшіліктерді жоюдың ең жақсы жолдарын табу.

- › Жаңа перспективалық идеяларды іздеу және енгізу арқылы Компанияның өнімдері мен қызметтерінің тартымдылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру.
- › Қолданыстағы тәжірибелерді, процестерді және олардың нәтижелерінің параметрлерін үздіксіз жетілдіру барысында бизнес-процестердің тиімділігін арттыру.
- › Жасалған эксперименттік тәжірибелер, сабақ алу және нәтижелерді жақсарту нәтижесінде инновацияларды әзірлеу уақытын қысқарту.
- › Процестер мен жұмыс тәжірибелерін өзгертуге тартылған барлық қызметкерлерді белсенді тарту арқылы өзгерістерді енгізу жылдамдығын арттыру.

Бұл тапсырмаға аналитика призмасы арқылы қарау және табысқа жетудің цифрлық жолдарын табу қабілеттілігі.

- › Интерфейстерді, модельдерді және деректерді талдау/мәліметтерді талдау алгоритмдерін пайдалану нәтижесінде қабылданатын шешімдер сапасының түбегейлі арттыру.
- › Сандық интерфейстерді, сервистерді және құрылғыларды пайдалану арқылы жұмыс процестерінің жылдамдығын және бизнес-мәселелерін шешуді бірнеше есе арттыру.
- › BI жүйелерінің аналитикасы мен есептеріне қол жеткізу арқылы бизнес-процестердің ашықтығын және ауытқуларға жауап беру жылдамдығын арттыру.
- › Күнделікті жұмыс міндеттерін шешу үшін цифрлық құралдар мен платформаларды енгізу нәтижесінде процестердің өзіндік құнын төмендету.

Бұл әріптестерді құрметтеу және әрқайсысының әлеуетін ескере отырып бірлесіп жұмыс істеуге тарту.

- › Персоналдың қатысуын, олардың өзара әрекеттесу кезінде сындарлы және мейірімді атмосферасын қалыптастыру нәтижесінде өз таланттарын көрсетуге деген ұмтылысын арттыру.
- › Кедергісіз даму ортасын қалыптастыру есебінен жұмыс беруші брендінің тартымдылығын және еңбек нарығынан үздік мамандарды тарту мүмкіндігін арттыру.
- › Әр түрлі бөлімшелердегі кәсіпқойлардың үйлесімді жұмысының арқасында Компанияның транзакциялық шығындарын төмендету.
- › Күрделі мәселелерді ашық талқылау және кері байланыс алу нәтижесінде мінез-құлықты түзету арқылы Компанияның тиімділігін арттыру.