



# ЦЕННОСТИ

МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННОСТЕЙ АО «КАЗАХТЕЛЕКОМ» CREDO



C

## Клиентоцентричность

Учет запросов наших коллег и клиентов, активное их решение.

- › Эффективное развитие продуктов и сервисов Компании за счет глубокого понимания трендов рынка, текущих и будущих потребностей клиентов.
- › Развитие клиентской базы за счет повышения уровня удовлетворенности внешних и внутренних клиентов качеством оказываемых им услуг, сервисов и решений.
- › Повышение доходов за счет нахождения и реализации взаимовыгодных условий сотрудничества, как с нашими клиентами, так и внутри Компании.
- › Формирование долгосрочных отношений с клиентами и контрагентами, основанных на принципах партнерства и сотрудничества.



R

## Результативность

Настойчивое и ответственное достижение поставленной цели.

- › Увеличение финансовых результатов Компании за счет постановки и каскадирования ясных и амбициозных целей на всех уровнях управления.
- › Повышение уровня вовлеченности сотрудников и доли сотрудников, проактивно включающихся в решение актуальных бизнес-задач.
- › Повышение скорости принятия и реализации решений, необходимых для достижения целей.
- › Экономия за счет внедрения рационального подхода в планировании и использовании ресурсов, необходимых для реализации принятых решений.



E

## Экспериментирование

Поиск лучших путей для решения своей задачи и устранение несовершенств текущих процессов.

- › Увеличение привлекательности и конкурентоспособности продуктов и услуг Компании за счет поиска и внедрения новых перспективных идей.
- › Повышение эффективности бизнес-процессов в ходе непрерывного совершенствования существующих практик, процессов и параметров их результатов.
- › Сокращение времени на разработку инноваций в результате выстроенных практик экспериментирования, извлечения уроков и улучшения результатов.
- › Повышение скорости внедрения изменений за счет активного вовлечения всех сотрудников, задействованных в изменении процессов и рабочих практик.



D

## Диджитальность

Способность смотреть на задачу через призму аналитики и поиск цифровых путей к успеху.

- › Радикальное увеличение качества принимаемых решений в результате применения интерфейсов, моделей и алгоритмов Data-анализа/анализа данных.
- › Кратное повышение скорости рабочих процессов и решения бизнес-задач за счет применения цифровых интерфейсов, сервисов и устройств.
- › Повышение прозрачности бизнес-процессов и скорости реакции на отклонения через доступ к аналитике и отчетам BI-систем.
- › Снижение себестоимости процессов в результате внедрения цифровых инструментов и платформ для решения повседневных рабочих задач.



O

## Открытость

Уважение коллег и вовлечение в совместную работу с учетом потенциала каждого.

- › Повышение вовлеченности персонала, их желания проявлять свои таланты в результате формирования конструктивной и доброжелательной атмосферы взаимодействия.
- › Повышение привлекательности бренда работодателя и возможности привлекать лучших профессионалов с рынка труда за счет формирования безбарьерной развивающей среды.
- › Снижение транзакционных издержек Компании за счет слаженной работы профессионалов из разных подразделений.
- › Повышение эффективности Компании за счет открытого обсуждения сложных вопросов и корректировки поведения в результате получения обратной связи.