AI 360° / VADOVO STRATEGIJOS ATASKAITA

Matyti visumą. Žinoti, ką daryti toliau.

Jūsų įmonės potencialas, rizikos ir konkretus augimo kelias.
Vienoje sprendimų ataskaitoje.



ANALIZUOJAMA ĮMONĖ

UAB „Pavyzdinė statyba“

Fiktyvi įmonė · Statybos ir rangos veikla · Lietuva

8 DIMENSIJOS / 5 METŲ FINANSAI / 365 D. PLANAS

DEMONSTRACINĖ VERSIJA. Visi įmonės duomenys, balai ir palyginimai modeliuoti.
Vadovo ataskaita apima strategiją ir vidinių duomenų modelį. Tai nėra tikros įmonės vertinimas.

02 VADOVO IŠVADA

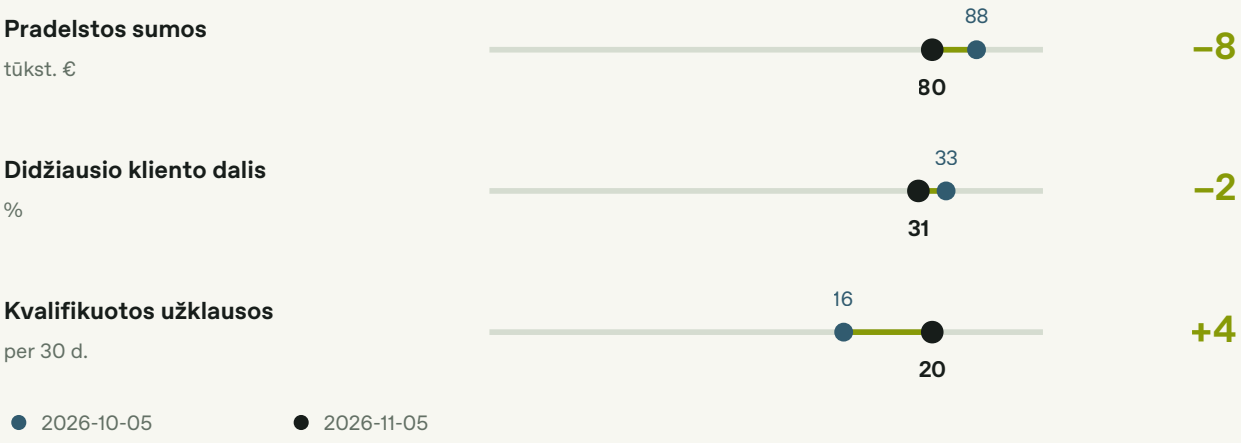
Kas pasikeitė Jūsų įmonėje?

Jūsų įmonės demonstracinis palyginimas: 2026-10-05 → 2026-11-05. Toliau - pokyčiai, jų reikšmė ir rekomenduojami sprendimai.

NAUJAS VERTINIMAS / 30 DIENŲ POKYČIAI

Pokytis nuo ankstesnės ataskaitos

30 dienų pjūvis · modeliuota



SVARBIAUSIA IŠVADA

Jūsų įmonės pavyzdyje pradelstų sumų suma sumažėjo 8 tūkst. €, klientų koncentracija - 2 procentiniais punktais, o kvalifikuotų užklausų skaičius padidėjo nuo 16 iki 20. Metinis balansas nuo to savaime nepasikeičia.

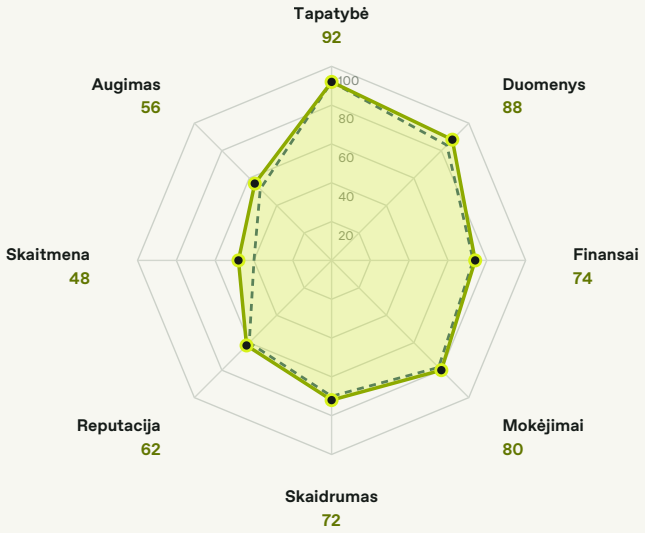
SIGNALAS	KITAS VEIKSMAS	ATSAKINGAS
80 tūkst. € vis dar pradelsta	Susitarti dėl 3 didžiausių skolų apmokėjimo etapų.	Finansai
Vienas klientas sudaro 31 %	Peržiūrėti naujų klientų pasiūlymus ir koncentracijos tikslą.	Vadovas
Daugiau kvalifikuotų kontaktų	Patikrinti, ar pasiūlymai virsta sutartimis su tinkama marža.	Pardavimai

Visi pokyčiai modeliuoti. Gautinų sumų struktūra siejama su modelio 2025 m. baze; operatyviniai pjūviai skirti pokyčio atvaizdavimui, ne oficialiam metų balanso pakeitimui.

03 AŠTUONIOS DIMENSIJOS

Ne tik balas. Matoma pokyčio kryptis.

Tas pats 0-100 vertinimo mastelis abiem datoms. Taškinė kreivė parodo ankstesnį modelio profilį.



DABAR / 2026-11-05

72 / 100

Ankstesnis: 69 / 100.
Tikslus pokytis: +2,9 p.
Tai nėra kredito reitingas.

2026-11-05 2026-10-05

DIMENSIJA	ANKSČIAU	DABAR	POKYTIS
Tapatybė	92	92	0
Duomenys	84	88	+4
Finansai	73	74	+1
Mokėjimai	78	80	+2
Skaidrumas	70	72	+2
Reputacija	60	62	+2
Skaitmena	40	48	+8
Augimas	**52**	**56**	**+4**

Bendri nesuapvalinti indeksai: 68,625 ir 71,5; skirtumas 2,875 ≈ 2,9 p. Dimensijų skaičiavimas - 27 puslapyje. Trūkstama įvestis nekeičiama nuliu.

04 SWOT / BENDRA MATRICA

Stiprybės turi finansuoti pokytį.

SWOT remiasi šio pavyzdžio duomenimis. Galimybės ir grėsmės yra analitiko hipotezės, kurias reikia tikrinti prieš priimant sprendimą.

S Stiprybės

- Nuoseklus pardavimų augimas
  Pajamos: 1,20 → 2,48 mln. € per 2021-2025 m.
- Didėjantis pelningumas
  Grynoji marža: 4,0 → 8,0 % tuo pačiu laikotarpiu.
- Stiprėjantis kapitalas
  Nuosavas kapitalas: 560 tūkst. € 2025 m.

W Silpnybės

- Pardavimų koncentracija
  Vienam klientui tenka 31 % 2025 m. pajamų.
- Ilgas surinkimo ciklas
  Modeliuotas gautinų sumų ciklas - 58,9 d.
- Silpnas matomumo kanalas
  Skaitmenos dimensija - 48 / 100.

O Galimybės

- Naujų segmentų užklausos
  Atskiri paslaugų puslapiai ir įrodymų turintys projektai.
- Etapiniai atsiskaitymai
  Trumpesnis laikotarpis tarp darbų ir apmokėjimo.
- Pakartotiniai užsakymai
  Nuoseklus darbas su esamais klientais.

T Grėsmės

- Didelio užsakovo praradimas
  Pajamų scenarijaus jautrumas vienam klientui.
- Projektų maržos sumažėjimas
  Sąnaudų pokyčiai neperkeliami į sutartį automatiškai.
- Pajėgumų pertempimas
  Daugėjant projektų auga koordinavimo poreikis.

KRYPTIS

Pelningos veiklos pagrindą naudoti dviem pokyčiams: trumpinti pinigų surinkimo ciklą ir plėsti klientų bazę neprarandant projektų maržos.

05 SWOT / SPRENDIMŲ LOGIKA

Ką Jūsų įmonei verta atlikti pirmiausia?

Jums siūlomos keturios kryptys pagal poveikį ir įgyvendinimo pastangas. Pirmiausia rinkitės veiksmą, kuris padeda pinigams ir klientų įvairovei.

Ką verta atlikti pirmiausia?

Kokybinė prioritetų matrica · modeliuota



VEIKSMAS	REKOMENDACIJA	BAIGIMO ĮRODYMAS
A · Pinigai	Susitarti dėl darbų priėmimo ir mokėjimo etapų.	Kiekvienam naujam projektui priskirtas pinigų planas.
B · Klientai	Plėsti pasirinktų segmentų klientų bazę.	Kiekviena užklausa turi segmento ir šaltinio žymą.
C · Svetainė	Parengti paslaugų puslapius su darbų įrodymais.	Paskelbtas turinys ir registruojamos užklausos.
D · Naujas kanalas	Bandyti tada, kai išmatuotas esamas pardavimo kelias.	Palyginamos kanalo sąnaudos ir projektų marža.

PIRMAS SPRENDIMAS

Pradėti nuo A ir B. Gražesnė komunikacija padės tik tada, kai pajėgumai ir pinigų surinkimas atlaikys papildomus užsakymus.

06 ĮMONĖS PROFILIS

Pirmiausia - aiški tapatybė.

Klientas vienoje vietoje mato, kokia įmonė analizuojama, kokia jos veikla ir kokio laikotarpio duomenys naudojami.

LAUKAS	PAVYZDŽIO REIKŠMĖ
Pavadinimas	UAB „Pavyzdinė statyba“ (fiktyvi įmonė)
Įmonės kodas	Netaikoma - demonstracija
Veiklos sritis	Bendroji statyba ir projektų ranga
Rinka	Lietuva · modeliuotas veiklos scenarijus
Metinės ataskaitos	2021, 2022, 2023, 2024, 2025
Tarpinis laikotarpis	2026-01-01 - 2026-09-30
Analizės data	2026-11-05
Duomenų pobūdis	Sintetinė duomenų bazė dizainui ir skaičiavimo logikai parodyti

TAPATYBĖS KONTROLĖ

Tikros įmonės ataskaitoje juridinio asmens kodas sujungia registrinius, finansinius, darbuotojų ir mokėjimų įrašus. Panašus pavadinimas savaime nepatvirtina, kad duomenys priklauso tam pačiam subjektui.

01 **Kas turėtų būti matoma klientui**

Juridinis pavadinimas, kodas, forma, statusas, registracijos data, veiklos aprašas ir aktualumo data.

02 **Ko nereikia išgalvoti**

Vadovas, akcininkai, tikslus adresas ar kontaktai neįrašomi spėjant. Nepatvirtintas laukas pažymimas atskirai.

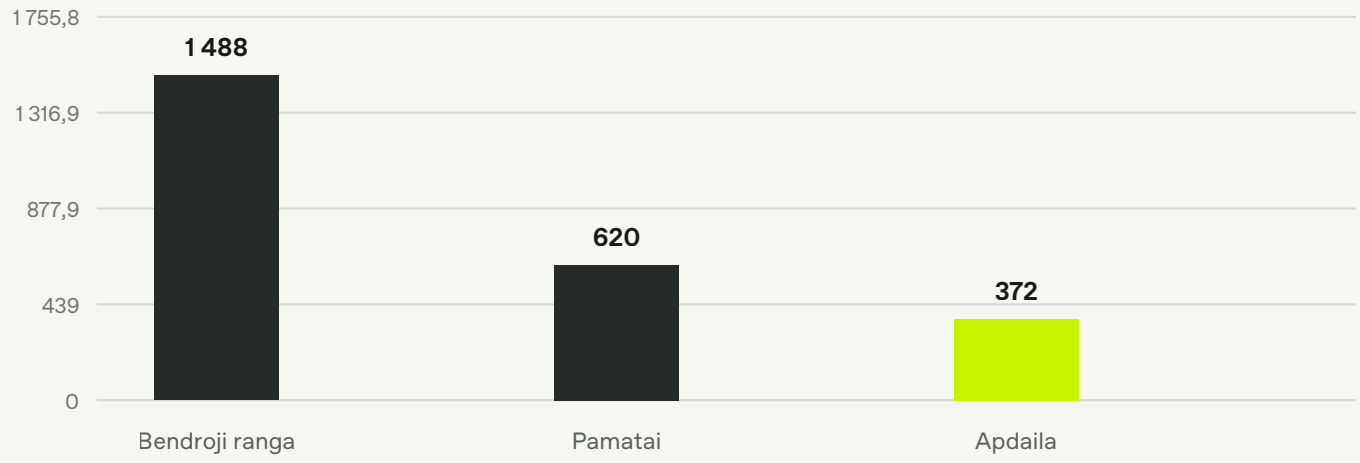
07 VEIKLA IR RINKA

Pajamos priklauso nuo trijų paslaugų krypčių.

Segmentų pasiskirstymas parodo, kur susitelkia pajėgumai ir kurį pajamų šaltinį reikėtų išmatuoti tiksliau.

2025 m. pajamos pagal paslaugų segmentą

tūkst. € · modeliuota



SEGMENTAS	PAJAMŲ DALIS	ANALITIKO IŠVADA
Bendroji ranga	60 %	Didžiausia apimtis; svarbi projekto savikainos ir darbų grafiko kontrolė.
Pamatų darbai	25 %	Aiškiai apibrėžta paslauga leidžia standartizuoti užklausų kvalifikavimą.
Apdaila	15 %	Galimas pakartotinis pardavimas užbaigus pagrindinį projektą.

KĄ PATIKRINTI

Pajamų dalis nėra pelno dalis. Prieš pasirenkant augimo segmentą būtina palyginti segmentų bendrąją maržą, avansavimo poreikį ir realų komandos užimtumą.

Rinkos dydis, sektoriaus augimo tempas ir faktinė įmonės rinkos dalis šiame pavyzdyje nenustatyti. Segmentų sumos sudaro 2 480 tūkst. €.

08 KONKURENTŲ PALYGINIMAS

Kur Jūsų įmonė išsiskiria?

Palyginkite Jūsų įmonės modelį su penkiais sintetiniais konkurentais. Pajamų apimtis ir pelningumas parodo skirtingus pranašumus.

Vieta tarp penkių modelio konkurentų

2025 m. · modeliuota



ĮMONĖ	PAJAMOS, MLN. €	MARŽA	SKAITMENA
Analizuojama	2,48	8,0 %	48 / 100
A	3,10	9,2 %	76 / 100
B	1,90	7,1 %	61 / 100
C	2,70	6,5 %	54 / 100
D	2,20	8,8 %	68 / 100
E	**1,60**	**5,9 %**	**43 / 100**

PRAKTINĖ IŠVADA

Modelio pelningumas 0,9 procentinio punkto viršija penkių konkurentų medianą. Skaitmenos vertinimas 13 balų mažesnis už jų medianą - tai konkreti tobulinimo kryptis.

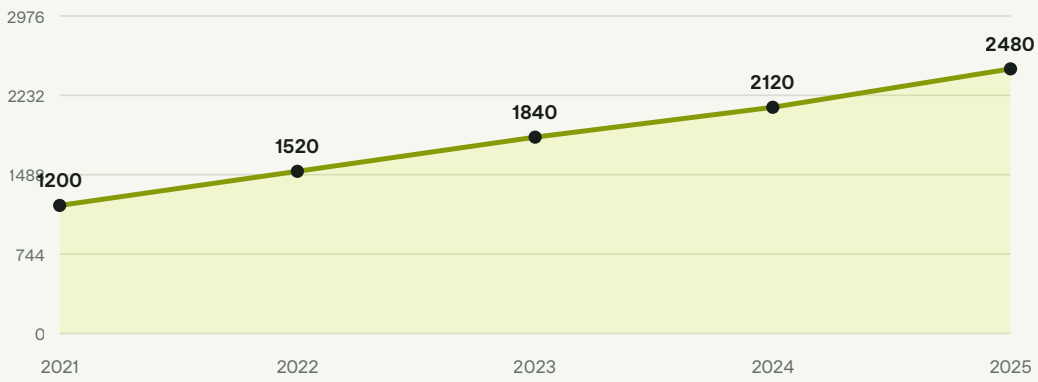
09 FINANSŲ SANTRAUKA

Daugiau pajamų. Didesnė pelno dalis.

Penkių metų modelis rodo nuosekliai didėjančias pajamas ir grynąją maržą. Grafiko metai išdėstyti didėjimo tvarka.

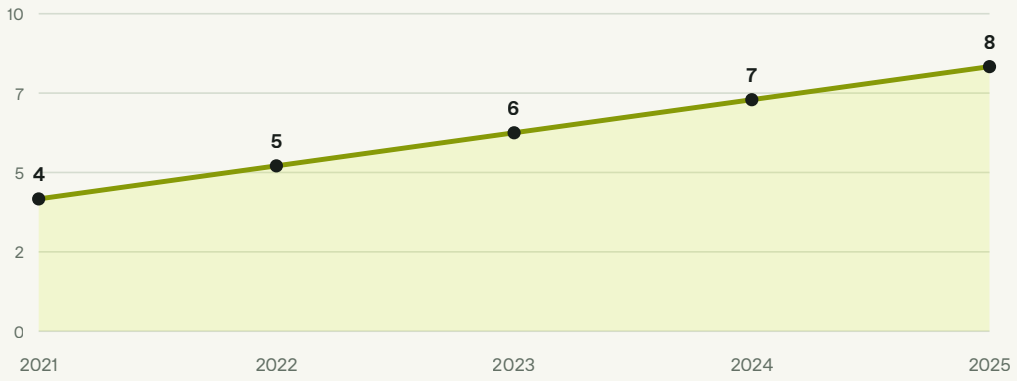
Pajamos auga nuosekliai

tūkst. € · modeliuota



Grynoji marža: auga ir uždirbama dalis

% · modeliuota



MODELIO REZULTATAS

2025 m. pajamos didėjo 17,0 %, grynasis pelnas - 33,7 %. Metai abiejuose grafikuose išdėstyti vienoda didėjimo tvarka.

Pajamų augimas ir pelningumas yra skirtingi rodikliai. Čia pateikiami 2021-2025 m. pilnų metų modeliai.

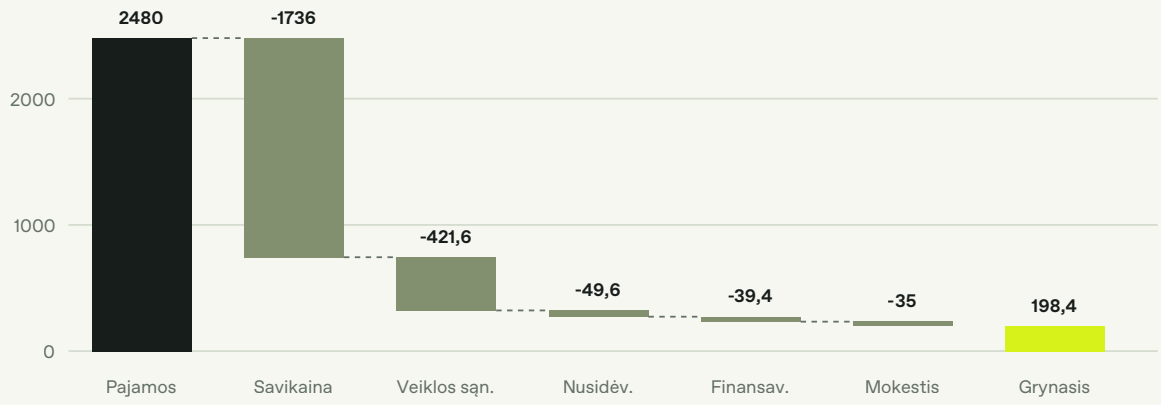
10 PELNO IR NUOSTOLIŲ ATASKAITA

Nuo pardavimo iki grynojo rezultato.

Viena išsami lentelė: tie patys metai, vienodi vienetai ir aiškūs tarpiniai rezultatai.

Kur lieka kiekvienas pardavimo euras?

tūkst. € · modeliuota



TŪKST. €	2021	2022	2023	2024	2025
Pardavimo pajamos	1 200	1 520	1 840	2 120	2 480
Pardavimo savikaina	864	1 079,2	1 288	1 484	1 736
Bendrasis pelnas	336	440,8	552	636	744
Veiklos sąnaudos be nusidėvėjimo	240	288,8	331,2	381,6	421,6
EBITDA	96	152	220,8	254,4	322,4
Nusidėvėjimas	24	30,4	36,8	42,4	49,6
Veiklos pelnas (EBIT)	72	121,6	184	212	272,8
Grynosios finansavimo sąnaudos	16	32,9	55,2	38,9	39,4
Pelnas prieš mokestį	56	88,7	128,8	173,1	233,4
Pelno mokesčio sąnaudos	8	12,7	18,4	24,7	35
Grynasis pelnas	**48**	**76**	**110,4**	**148,4**	**198,4**

Visos sumos modeliuotos, be PVM. EBITDA nėra pinigų srautas. Mokesčio eilutė nėra teisės aktuose nustatyto tarifo paaiškinimas.

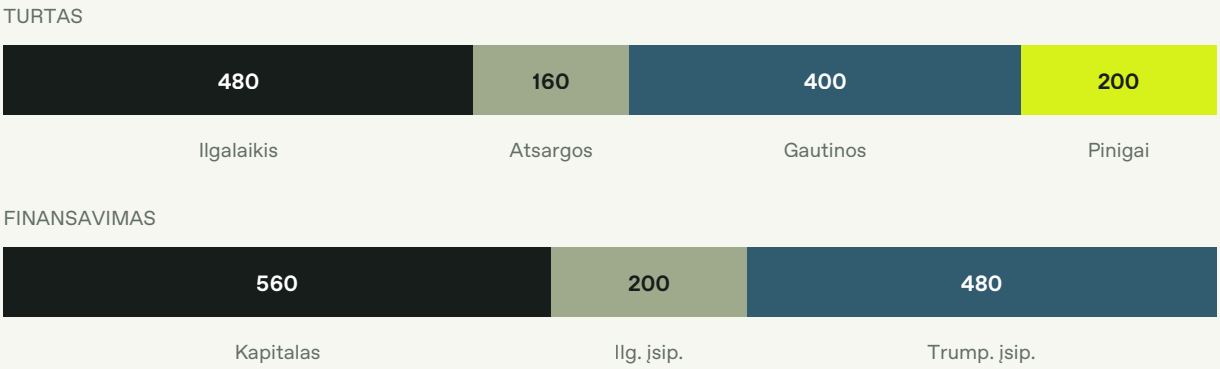
11 BALANSAS / PENKERI METAI

Augantis turtas ir stiprėjantis kapitalas.

Balansas pateikiamas vienoje vietoje. Metai eina iš kairės į dešinę: 2021 → 2022 → 2023 → 2024 → 2025.

Ta pati 1 240 tūkst. € suma - dvi perspektyvos

2025 m. · tūkst. € · modeliuota



TŪKST. €	2021	2022	2023	2024	2025
Ilgalaikis turtas	240	290	350	410	480
Atsargos	80	90	100	130	160
Gautinos sumos	200	240	280	340	400
Pinigai	80	100	120	140	200
Trumpalaikis turtas	360	430	500	610	760
TURTAS IŠ VISO	600	720	850	1 020	1 240
Nuosavas kapitalas	180	240	320	420	560
Ilgalaikiai įsipareigojimai	180	200	200	200	200
Trumpalaikiai įsipareigojimai	240	280	330	400	480
NUOSAVYBĖ IR ĮSIPAREIGOJIMAI	**600**	**720**	**850**	**1 020**	**1 240**

Kiekvienais metais turtas lygus nuosavo kapitalo ir įsipareigojimų sumai. Grafikas paaiškina 2025 m. struktūrą; lentelė išsaugo penkerių metų istoriją.

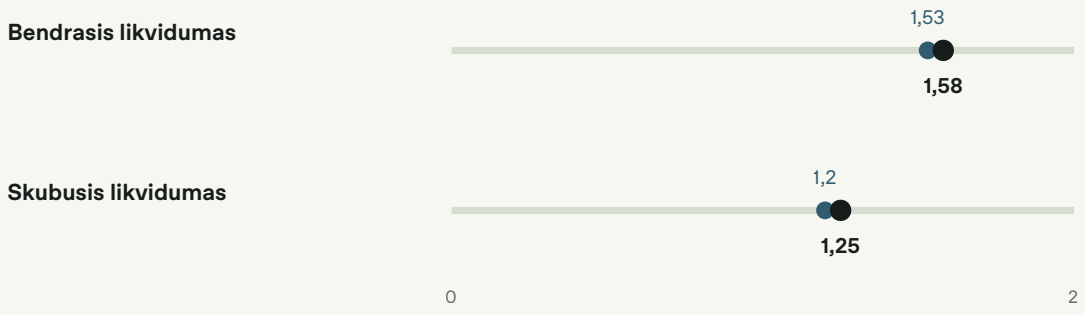
12 SANTYKINIAI RODIKLIAI

Rodikliai turi turėti skaičiavimo logiką.

Vienas skaičius be formulės ir laikotarpio nepaaiškina įmonės finansinės padėties.

Likvidumo kryptis

koeficientas · skalė 0-2 · modeliuota



Mėlynas taškas: 2024 m. · Juodas taškas: 2025 m.

RODIKLIS	2024	2025	KĄ REIŠKIA
Bendrasis likvidumas	1,53	1,58	Trumpalaikis turtas / trumpalaikiai įsipareigojimai.
Skubusis likvidumas	1,20	1,25	Iš trumpalaikio turto atimtos atsargos.
Nuosavo kapitalo dalis	41,2 %	45,2 %	Kapitalas / visas turtas.
Grynoji marža	7,0 %	8,0 %	Grynasis pelnas / pajamos.
EBITDA marža	12,0 %	13,0 %	EBITDA / pajamos.
Turto grąža	15,9 %	17,6 %	Grynasis pelnas / vidutinis metų turtas.

KĄ TIKRINTI

Gerėjantis likvidumas dar neparodo, ar gautinos sumos bus surinktos laiku. Koeficientas turi būti skaitomas kartu su skolų senėjimo struktūra.

13 PINIGAI IR APYVARTINIS KAPITALAS

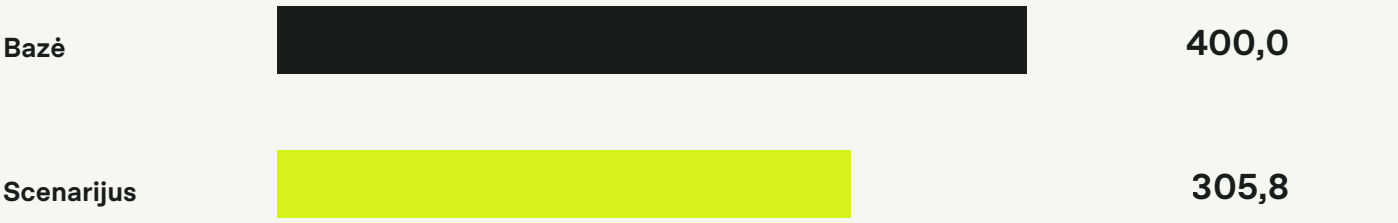
Kiek pinigų užrakina laukimas?

Pasirinkite Jūsų įmonės surinkimo ciklo scenarijų ir pamatykite jo poveikį.
Demonstracinė bazė: 2 480 tūkst. € pajamų ir 400 tūkst. € gautinų sumų.

Kiek pinigų pakeistų trumpesnis ciklas?

2025 m. bazė · modeliuota

Gautinos sumos, tūkst. €



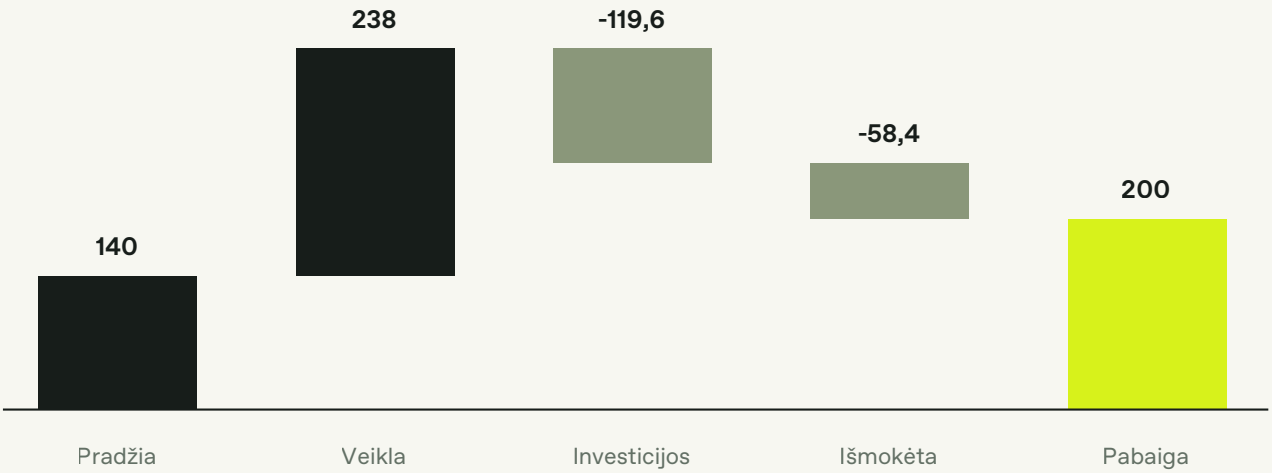
Pinigų išlaisvinimo scenarijus **94,2 tūkst. €**

Scenarijaus surinkimo ciklas: **45 d.**

Keičiasi tik scenarijus. Tai nėra garantuotas pinigų sutaupymas.

Pinigų tiltas: 140 → 200 tūkst. €

2025 m. · modeliuota



Ciklo pakaitinis rodiklis: 400 / 2 480 × 365 = 58,9 d. Scenarijus: gautinos sumos = 2 480 / 365 × pasirinktos dienos. Skirtumas nėra garantuotas pinigų sutaupymas. Veiklos srautas 238 tūkst. €, investicijos 119,6 tūkst. €, išmokėta savininkams 58,4 tūkst. €.

14 2026 M. TARPINĖ APŽVALGA

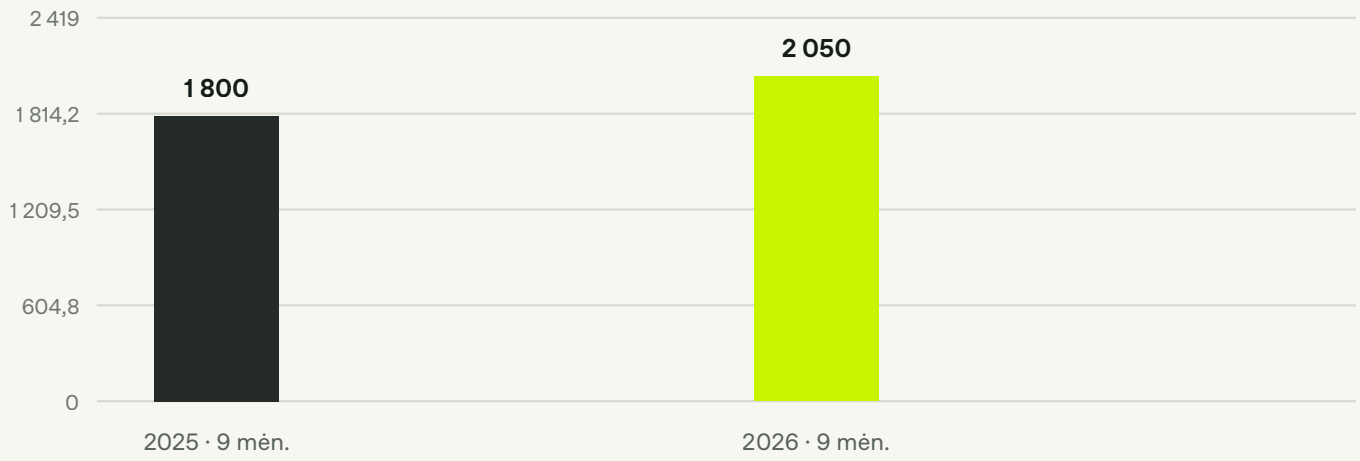
Devyni mėnesiai lyginami su devyniais mėnesiais.

2026 m. tarpinis scenarijus pateikiamas atskirai nuo pilnų 2021-2025 m. ataskaitų.

RODIKLIS	2025 I-III KETV.	2026 I-III KETV.	POKYTIS
Pajamos, tūkst. €	1 800	2 050	+13,9 %
Grynasis pelnas, tūkst. €	135	164	+21,5 %
Grynoji marža	7,5 %	8,0 %	+0,5 p. p.
Darbuotojai laikotarpio pabaigoje	**23**	**25**	**+2**

Palyginamos trukmės pardavimų pajamos

tūkst. € · modeliuota



ANALITIKO INTERPRETACIJA

Augimas išlieka teigiamas ir lyginant vienodos trukmės laikotarpius. Pilnų 2026 m. rezultatas nepateikiamas: ketvirto ketvirčio sezoniškumas ir projektų užbaigimo laikas šiame modelyje nevertinti.

2026 m. duomenys - tik 2026-01-01 - 2026-09-30. Metinis rezultatas negaunamas automatiškai dauginant devynių mėnesių sumą.

15 MOKĖJIMAI IR ĮSIPAREIGOJIMAI

Statusas turi datą. O rizika - paaiškinimą.

Pavyzdyje atskiriama mokesčių nepriemoka, socialinio draudimo skola ir komercinių sąskaitų vėlavimas.

Gautinų sumų senėjimas

2025-12-31 · modeliuota



Laiku	**320 tūkst. €**	1-30 d.	**40 tūkst. €**
31-60 d.	**30 tūkst. €**	61+ d.	**10 tūkst. €**

Pradelsta: 80 / 400 = 20 %

SIGNALAS	MODELIO BŪSENA	KAIP VERTINTI
Mokesčių nepriemoka	0 € · 2026-10-31	Momentinis sintetinis pjūvis, ne garantija.
Socialinio draudimo skola	0 € · 2026-10-31	Vertinama su konkretaus įrašo data.
Pradelstos pirkėjų sumos	80 tūkst. € · 2025-12-31	20 % visų gautinų sumų.
Sąskaitų ginčai	Nevertinta	Reikalingi individualių sutarčių duomenys.

PIRMAS VEIKSMAS

Atskirti 61+ dienų sumas ir kiekvienai sutarti atsiskaitymo veiksmą. „Nevertinta“ niekada nepaverčiama teiginiu „skolų nėra“.

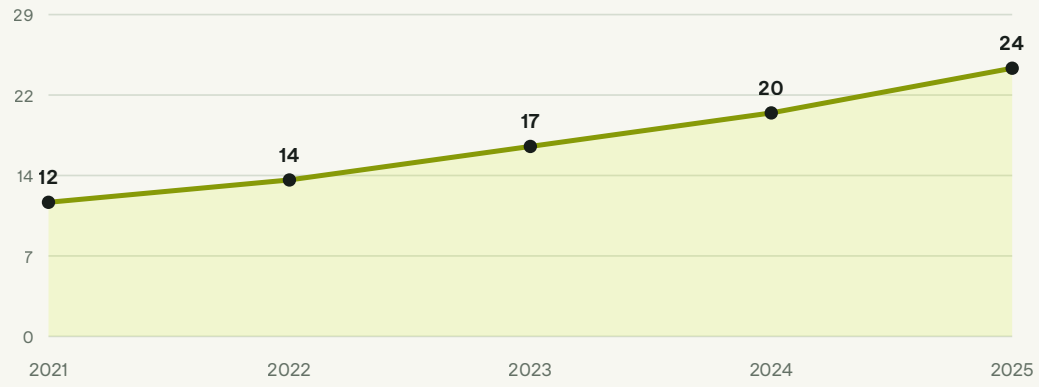
16 DARBUOTOJAI IR ATLYGIS

Komandos augimas turi sutapti su produktyvumu.

Darbuotojų skaičius ir atlygis vertinami kartu su pardavimo apimtimi. Taip matomas pajėgumų, o ne tik etatų augimas.

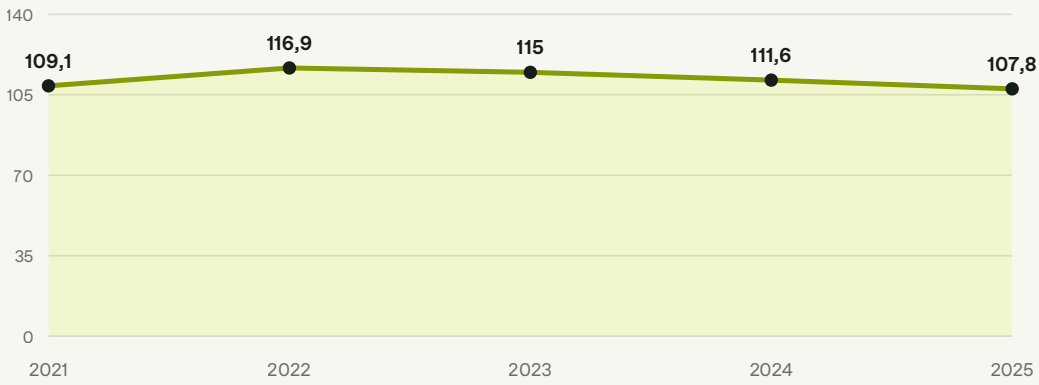
Komanda metų pabaigoje

darbuotojai · modeliuota



Pajamos vienam vidutiniam darbuotojui

tūkst. € · modeliuota



KAIP SKAITYTI KARTU

Komanda išaugo nuo 12 iki 24 darbuotojų, o pajamos vienam vidutiniam darbuotojui 2025 m. sumažėjo 3,3 %. Tikrinti užimtumą, naujų darbuotojų įvedimą ir subrangos dalį.

Metinis vidutinis darbuotojų skaičius: 11, 13, 16, 19, 23. Modeliuotas mėnesinis bruto atlygis: 1 500, 1 650, 1 830, 2 050, 2 280 €. Tai nėra konkretaus asmens alga.

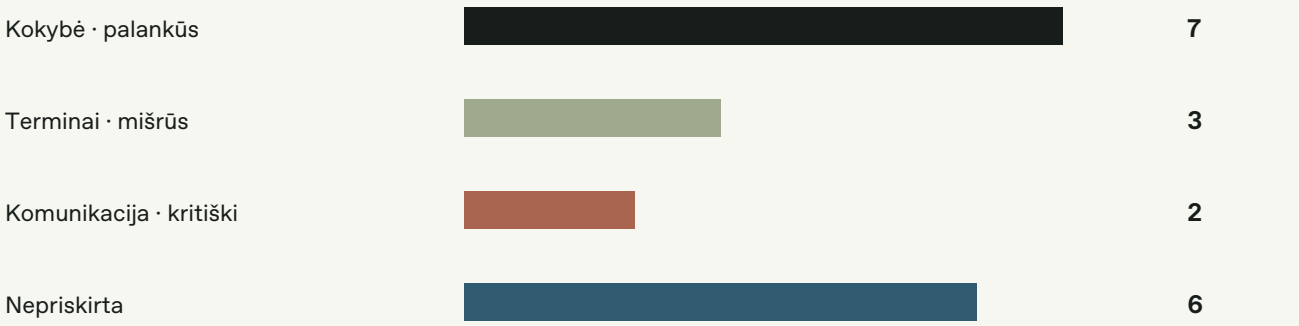
17 REPUTACIJA IR VIEŠI SIGNALAI

Skaitome turinį. Ne tik skaičiuojame žvaigždutes.

Viešų paminėjimų modelis parodo, kaip ataskaitoje atskiriama patirtis, tema ir įrodymo stiprumas.

Kokiomis temomis kalbama?

įrašų skaičius · modeliuota



01 **Kokybė: 7 palankūs paminėjimai**

Galima komunikacijos stiprybė, tačiau imtis maža. Įrodyti darbai klientui naudingesni už vien bendrą reputacijos skaičių.

02 **Terminai ir komunikacija: 5 paminėjimai**

Patikrinti projektų kontekstą, įmonės atsakymą ir sprendimo būseną. Kritika nėra automatiškai patvirtintas pažeidimas.

03 **6 nepriskirti įrašai**

Neįtraukiami į reputacijos išvados pagrindą, kol nepatvirtinta, kad kalbama apie tą patį juridinį asmenį.

KITA REKOMENDACIJA

Sutarti savaitinį projekto atnaujinimą klientui. Fiksuoti užklausos ar skundo temą, atsakymo laiką ir išsprendimo datą.

Visi paminėjimai sintetiniai. Realioje ataskaitoje prie išvados būtų originali nuoroda, paskelbimo data, peržiūros data ir priskyrimo argumentas.

18 SVETAINĖS ANALIZĖ

Ar Jūsų svetainė padeda parduoti?

Žiūrėkite į svetainę kliento akimis: ar aiški paslauga, ar yra atliktų darbų įrodymų ir ar patogu pateikti tinkamą užklausą? Tai modelio, o ne tikros svetainės auditas.

SRITIS	MODELIO PASTEBĖJIMAS	PRIORITETAS
Paslaugų aiškumas	Viename puslapyje aprašomos kelios skirtingos paslaugos.	P1
Projektų įrodymai	Nuotraukos pateiktos be apimties, termino ir rezultato.	P1
Užklausos forma	Neužfiksuojamas paslaugos tipas ir projekto vieta.	P1
Mobilioji patirtis	Pagrindinis kontaktas sunkiai pasiekiamas ilgame puslapyje.	P1
Techninis našumas	Faktiniai lauko ir laboratoriniai duomenys nevertinti.	Nevertinta
Konversijų matavimas	Modelyje nėra užklausos ir pasirašytos sutarties ryšio.	P1

01 **Pirmas pakeitimas**

Kiekvienai svarbiausiai paslaugai parengti atskirą puslapį su darbų apimtimi, proceso eiga, projektų pavyzdžiais ir aiškiu kontaktu.

02 **Antras pakeitimas**

Projekto aprašyme parodyti pradinę situaciją, atliktus darbus, kiekius ir rezultatą. Nuotraukų galerija viena pati neužpildo šios spragos.

03 **Trečias pakeitimas**

Matuoti sėkmingą formos pateikimą ir vėlesnį kontaktų kvalifikavimą. Vien mygtuko paspaudimas nėra pardavimas.

Greitis, prieinamumas ir indeksavimo būklė nėra nustatyti be faktinio tikrinamo URL ir patikros laiko.

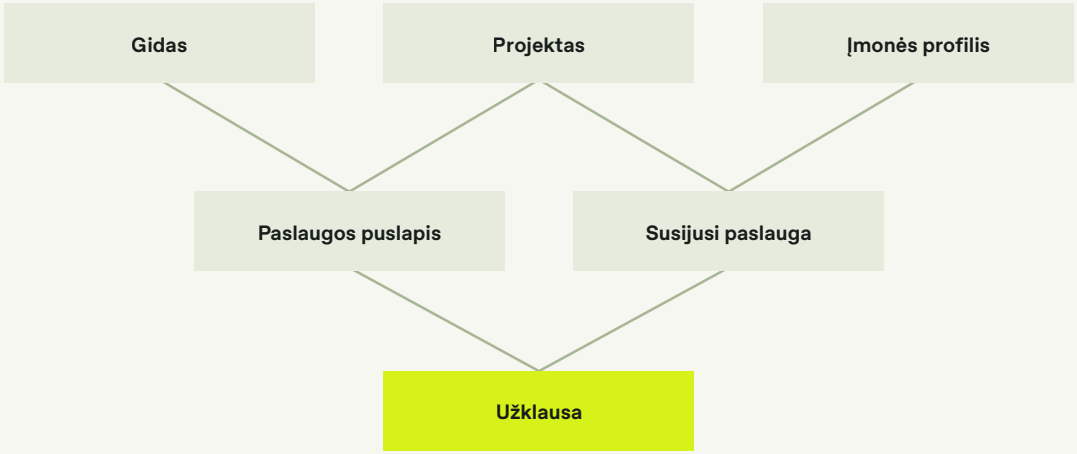
19 SEO IR ORGANINIS AUGIMAS

Raktažodis turi turėti tinkamą puslapį.

SEO plano pavyzdys sieja paieškos ketinimą, konkretų puslapį ir vidines nuorodas. Paieškų apimtys bei Google pozicijos nėra išgalvojamos.

Vidinė nuoroda turi vesti link sprendimo

planuojama struktūra · modeliuota



PUSLAPIS	KOKĮ SPRENDIMĄ PADEDA PRIIMTI?	KUR VEDA TOLIAU?
Gidas	Paaiškina darbų ar kainos pasirinkimą.	Tinkama paslauga.
Projektas	Parodo atliktą darbą, kiekius ir rezultatą.	Susijusi paslauga.
Paslauga	Apibrėžia apimtį, eigą ir kliento kitą žingsnį.	Kvalifikuota užklausa.

KO SIEKIAME

Kiekvienas prioritetinis puslapis turi aiškų paieškos ketinimą ir kontekstines vidines nuorodas. Rezultatą matuoti ne tik paspaudimais, bet ir tinkamomis užklausomis.

Pavyzdinė struktūra, o ne tikros svetainės audito rezultatas. Paieškų apimtys, Google pozicijos ir organiniai paspaudimai šiame modelyje nenustatyti.

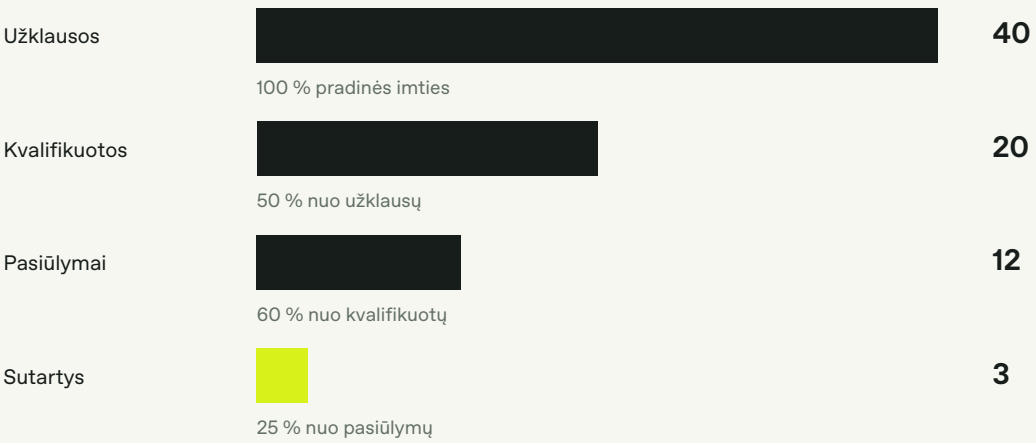
20 PARDAVIMO KELIAS

Nuo pirmo kontakto iki pelningo užsakymo.

Modeliuotas mėnesio pardavimo kelias parodo, kuriame etape prarandama paklausa. Tai nėra svetainės lankomumo ataskaita.

Kur prarandama paklausa?

užklausų skaičius per mėnesį · modeliuota



PERĖJIMAS	RODIKLIS	VEIKSMAS
Užklausa → kvalifikuota	50 %	Patikrinti paslaugą, vietą ir terminą.
Kvalifikuota → pasiūlymas	60 %	Parengti tikslų darbų apimties pasiūlymą.
Pasiūlymas → sutartis	25 %	Fiksuoti priėmimo arba praradimo priežastį.
Visas kelias	7,5 %	3 sutartys iš 40 modelio užklausų.

SVARBIAUSIAS MATAS

Sutarties vertė turi būti skaitoma kartu su projektine marža ir pinigų poreikiu. Vien didesnis kontaktų kiekis neįrodo augimo.

21 RIZIKŲ REGISTRAS

Kiekvienai rizikai - atsakingas žmogus.

Poveikis ir tikimybė šiame skyriuje yra kokybiniai modelio įverčiai. Jie nepakeičia faktinės sandorio patikros.

Rizikų koncentracija

numeriai atitinka registrą · modeliuota



NR.	RIZIKA	TIKIMYBĖ / POVEIKIS	ATSAKO
1	Klientų koncentracija	Vidutinė / didelis	Vadovas
2	Pirkėjų vėlavimai	Vidutinė / didelis	Finansai
3	Savikainos viršijimas	Vidutinė / didelis	Projektai
4	Komandos perkrova	Vidutinė / vidutinis	Darbų vadovas
5	Netinkamos užklausos	Didelė / vidutinis	Pardavimai
6	Neaktualūs duomenys	Vidutinė / vidutinis	Analitikas

Kokybinis modelis, ne statistinė tikimybių prognozė. Kiekvienai rizikai reikalingas veiksmas ir peržiūros data; teisiniai ginčai bei draudimo apsauga šiame pavyzdyje nevertinti.

22 PARTNERYSTĖS IR SANDORIO PATIKRA

Kokius sprendimus Jums verta priimti?

Ši darbotvarkė padeda Jums pasirinkti, kam skirti pinigus, komandos laiką ir dėmesį. Kiekvieną sprendimą susiekite su atsakomybe ir patikrinamu rezultatu.

Ką verta atlikti pirmiausia?

Kokybinė prioritetų matrica · modeliuota



SPRENDIMAS	KĄ PATVIRTINA VADOVAS?	KADA GRĮŽTAMA?
Pinigai	Projektų pinigų planas ir atsiskaitymo etapai.	Kas savaitę, kol sumažėja pradelstos sumos.
Klientų bazė	Du prioritetiniai segmentai ir naujų projektų atrankos taisyklė.	Po 30 dienų.
Turinys	Trys paslaugos, trys darbų įrodymai ir užklausų matavimas.	Po turinio paskelbimo ir pirmų duomenų.
Pajėgumai	Komandos apkrova ir didžiausias vienu metu vykdomų projektų kiekis.	Prieš priimant didesnį užsakymą.

SPRENDIMO ĮRODYMAS

Kiekviena patvirtinta rekomendacija turi atsakingą asmenį, terminą ir rezultatą. Jei šių trijų dalykų nėra, tai dar tik idėja.

23 PIRMOSIOS 90 DIENŲ

Jūsų pirmųjų 90 dienų prioritetai.

Pradėkite nuo pinigų, klientų koncentracijos ir pardavimų matavimo. Toliau nurodyti veiksmai padeda nuosekliai įgyvendinti pokytį.

LAIKAS	VEIKSMAS	ATSAKINGAS	BAIGIMO ĮRODYMAS
1-14 d.	Suderinti finansus ir skolų senėjimo registrą.	Finansai	Vienodi balansai, skolų grupės ir atsakingi klientų kontaktai.
15-30 d.	Įvesti projektų pinigų planą ir mokėjimo etapus.	Vadovas	Kiekvienam naujam projektui apskaičiuotas didžiausias pinigų poreikis.
31-45 d.	Sukurti 3 paslaugų puslapius ir 3 projektų aprašymus.	Rinkodara	Turinys paskelbtas, formos patikrintos, užklausos registruojamos.
46-60 d.	Sujungti užklausą, pasiūlymą ir sutartį.	Pardavimai	Pardavimų registre nėra kontaktų be atsakingo ir kito veiksmo.
61-90 d.	Peržiūrėti maržą, klientų dalis ir pardavimo kelią.	Vadovas	Patvirtintas kitų 90 dienų prioritetas pagal rodiklius.

90 DIENŲ REZULTATAS

Veikia vienas pardavimų registras, vienas pinigų planas ir vienas mėnesio aptarimas. Sprendimai remiasi ne tik pajamų suma, bet ir marža, atsiskaitymo eiga bei kliento koncentracija.

Planui nepriskirtas biudžetas, nes šiame pavyzdyje nevertinami konkretūs vykdytojai ir darbų pasiūlymai.

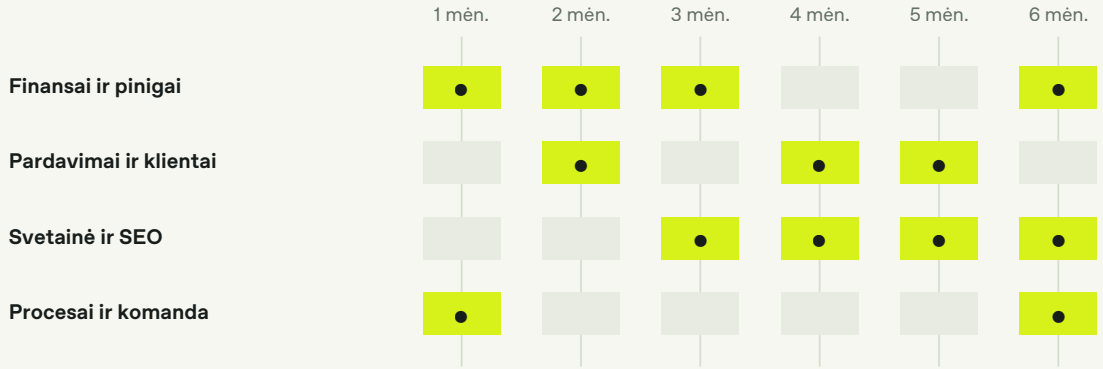
24 12 MĖNESIŲ PLANAS / 1-6

Jūsų 12 mėnesių planas. 1-6 mėnesiai.

Pirmą pusmetį sutelkite dėmesį į pinigus, pardavimų matavimą ir paslaugų komunikaciją. Mėnesiai skaičiuojami nuo plano patvirtinimo.

Mėnesių darbo žemėlapis

1-6 mėn. · modeliuota



MĖNUO	REKOMENDUOJAMAS DARBAS	PAMATUOJAMAS REZULTATAS
1 mėn.	Suderinti finansus ir skolų senėjimą.	Visi aktyvūs projektai turi pinigų planą.
2 mėn.	Įvesti užklausų ir pasiūlymų registrą.	100 % užklausų turi šaltinį ir atsakingą.
3 mėn.	Parengti 3 paslaugas ir 3 projektų aprašymus.	Turinys paskelbtas; formos veikia.
4 mėn.	Analizuoti užklausų virtimą sutartimis.	Užfiksuotos 3 dažniausios praradimo priežastys.
5 mėn.	Patikrinti 2 naujus klientų segmentus.	Palyginta tinkamų užklausų dalis ir marža.
6 mėn.	Peržiūrėti pirmojo pusmečio rezultatą.	Palyginti pinigai, koncentracija ir marža.

Tai rekomendacijų planas. Už rezultato patvirtinimą atsako vadovas, o už finansų duomenis - finansų atsakingas asmuo. Tikslai nėra garantuota prognozė.

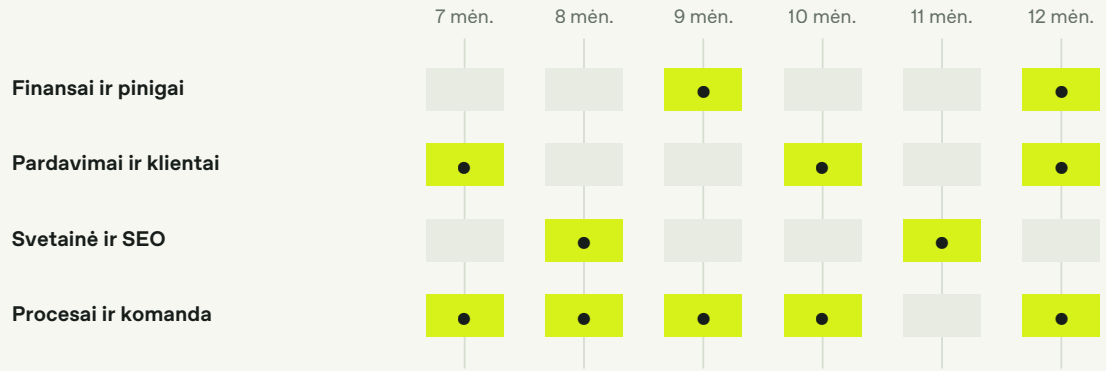
25 12 MĖNESIŲ PLANAS / 7-12

Jūsų 12 mėnesių planas. 7-12 mėnesiai.

Antrą pusmetį plėskite tai, kas pasiteisino, ir tikrinkite pajėgumus. Tolesnius prioritetus pasirinkite pagal faktiškai gautus rezultatus.

Mėnesių darbo žemėlapis

7-12 mėn. · modeliuota



MĖNUO	REKOMENDUOJAMAS DARBAS	PAMATUOJAMAS REZULTATAS
7 mėn.	Standartizuoti pelningiausią paslaugą.	Vienoda darbų apimtis ir sąmatos eiga.
8 mėn.	Plėsti veikiančios paslaugos turinį.	Paskelbti klientų klausimų ir projektų įrodymai.
9 mėn.	Peržiūrėti pajėgumus ir subrangą.	Nauji projektai priimami pagal užimtumą.
10 mėn.	Sisteminti pakartotinius užsakymus.	Užbaigti projektai turi grįžtamojo ryšio įrašą.
11 mėn.	Atnaujinti paieškos ir reputacijos analizę.	Palyginti paspaudimai, užklausos ir klientų temos.
12 mėn.	Atnaujinti 360° profilį ir kitų metų prioritetus.	Ta pačia metodika įvertintas faktinis pokytis.

Jeigu trūksta darbuotojų, apyvartinių pinigų ar paslaugos maržos, augimo veiksmų apimtis mažinama. Darbų eiliškumas peržiūrimas atsiradus reikšmingam pokyčiui.

26 VALDYMO RODIKLIAI

Matyti ne tik rekomendacijas. Matyti ir jų įvykdymą.

12 modelio veiksmų turi konkrečias būsenas. Užbaigimas vertinamas pagal įrodymą, o ne pagal pažymėtą varnelę.

Ar rekomendacijos virto veiksmais?

2026-11-05 · modeliuota



Užbaigta	4
Vykdoma	5
Nepradėta	3

RODIKLIS	MODELIO BAZĖ	PLANO TIKSLAS
Didžiausio kliento dalis	31 %	≤25 % per 12 mėn.
Gautinų sumų ciklo pakaitinis rodiklis	58,9 d.	≤45 d. per 12 mėn.
Grynoji marža	8,0 %	Išlaikyti ≥8 %
Užklausa → sutartis	7,5 %	≥10 % po 90 d.
Užklausos su šaltiniu ir būsena	0 % pradinio modelio	100 % po 30 d.

Veiksmų būsenos yra atskiras demonstracinis pjūvis: 4 užbaigti, 5 vykdomi, 3 nepradėti. Faktinio klientų projekto įgyvendinimo šis pavyzdys netvirtina.

27 METODIKA IR DUOMENŲ KILMĖ

Aišku, iš kur atsirado kiekviena išvada.

Ši demonstracija nėra paremta tikrais įmonių duomenų išrašais. Visi skaičiai sukurti kaip vienas nuoseklus modelis.

DIMENSIJA	4 MODELIO ĮVESTYS	VIDURKIS
Tapatybė	100 / 100 / 100 / 68	92
Duomenys	100 / 100 / 100 / 52	88
Finansai	80 / 80 / 68 / 68	74
Mokėjimai	100 / 80 / 80 / 60	80
Skaidrumas	80 / 80 / 68 / 60	72
Reputacija	80 / 60 / 60 / 48	62
Skaitmena	60 / 48 / 44 / 40	48
Augimas	68 / 60 / 48 / 48	56

Įvestys - sintetiniai 0-100 vertinimai. Keturios kiekvienos dimensijos įvestys turi vienodą 25 % svorį. Aštuonių dimensijų svoris bendrame indekse vienodas - po 12,5 %. Bendras indeksas: 572 / 8 = 71,5 → 72. Šis demonstracinis metodas nėra patvirtinta kredito rizikos metodika.

Modelio įvesties temos

Tapatybė: identifikavimas, rekvizitai, atstovavimas, istorija. Duomenys: laikotarpiai, išsamumas, suderinimas, aktualumas. Finansai: pelningumas, kapitalas, likvidumas, pinigai. Mokėjimai: nepriemokos, vėlavimai, terminai, ginčai.

Interpretacijos ribos

Skaidrumas: kontaktai, paslaugos, dokumentai, datavimas. Reputacija: priskyrimas, turinys, atsakas, imtis. Skaitmena: struktūra, įrodymai, paieška, matavimas. Augimas: kanalai, klientų įvairovė, procesas, kontrolė.

REALIOS ATASKAITOS TAISYKLĖ

Kiekvienas faktas turi šaltinį, duomenų laikotarpį ir patikros datą. Trūkstama įvestis nekeičiama nuliu. Neapskaičiuojama dimensija ir bendras indeksas nerodomi, o apribojimas paaiškinamas.

Duomenų aprėpties demonstracija: 18 iš 24 laukų = 75 %. Tai atskiras modelio dydis, ne patikrintų šaltinių procentas ir ne įmonės kokybės balas.

Vizualinė tapatybė: oficialus RASIME.LT logotipas iš https://rasime.lt/ · paimta 2026-11-05. Dizaino akcentas #D7F21B. Logotipas neperpieštas.

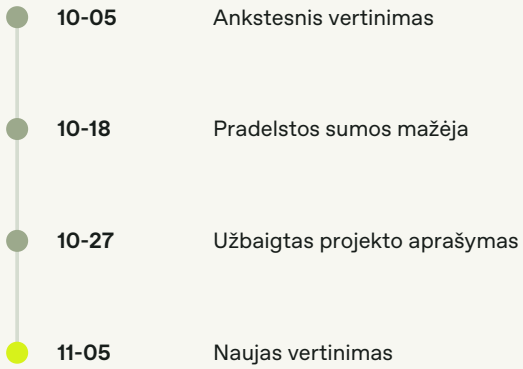
28 SPRENDIMŲ SANTRAUKA

Matyti pažangą. Priimti kitą sprendimą.

Jums svarbu ne pakartotas aprašymas, o aiškus atsakymas: kas pasikeitė Jūsų įmonėje, kodėl tai svarbu ir ką verta daryti toliau.

Kas sukuria naujos ataskaitos vertę?

modeliuotų pokyčių istorija · modeliuota



01 **Atnaujinti atsiradus svarbiam pokyčiui**

Nauja finansinė ataskaita, skolos statusas, komandos pokytis, reikšmingas viešas signalas arba sprendimas dėl partnerystės.

02 **Palyginti tuo pačiu metodu**

Ta pati dimensija, tie patys vienetai ir nurodytas laikotarpis. Nepasikeitę metiniai finansai nepristatomi kaip naujiena.

03 **Kitas sprendimas turi būti konkretus**

Kiekvienai naujai išvadai - veiksmas, atsakingas asmuo ir rezultato patikros laikas.

DEMONSTRACINĖ VERSIJA · Fiktyvi įmonė, visi pokyčiai modeliuoti. Logotipas paimtas iš oficialaus RASIME.LT puslapio. Šis dokumentas nėra auditas, kredito reitingas ar sandorio garantija.