

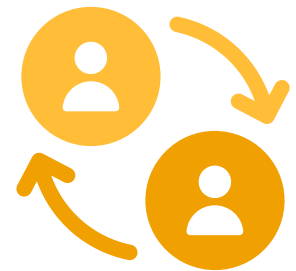
60 BEISPIELE FÜR GESCHÄFTSVORGABEN

Wirtschaftliche Geschäftsvorgaben



1. Bis Ende des 4. Quartals Gewinnmargen um fünf Prozent steigern.
2. Im nächsten Jahr 50 Prozent der ausstehenden Gesamtschulden aus jedem Quartal im Folgequartal erfolgreich einfordern.
3. „In den nächsten fünf Jahren den Umsatz jährlich um zehn Prozent steigern“, schlägt Tyler vor.
4. Im kommenden Jahr drei neue Rabattaktionen an Feiertagen anbieten.
5. Bis Ende des 2. Quartals 30 Prozent des überschüssigen Bestands verlagern.
6. „In den nächsten fünf Jahren die Kosten jährlich um zehn Prozent senken“, schlägt Tyler vor.
7. Monatliche Zinszahlungen durch Konsolidierung der Schulden um 1,5 Prozent senken.
8. Neue Option für die Zahlung auf Kredit einführen, um den potenziellen Kundenstamm zu erweitern.
9. Bis Ende des Jahres sechs Anträge für staatliche Zuschüsse einreichen.
10. Buchhalter einstellen, um Ausgaben nachzuerfolgen und die Steuererklärung des Unternehmens einzureichen.
11. Kredit in Höhe von 100.000 € sichern, um ein Unternehmen zu gründen.
12. Geschäftsideen einer Risikokapitalgesellschaft vorstellen.
13. Innerhalb von zwei Jahren die Kreditwürdigkeit Ihres Unternehmens von 75 auf 85 % verbessern.
14. In Solarmodule für Ihren Firmensitz investieren, um die Energiekosten des Gebäudes um 75 Prozent zu senken.
15. Monatliche Analyse Ihrer CASHFLOW-RECHNUNG durchführen.

Soziale Geschäftsvorgaben



16. Innerhalb von zwei Monaten die durchschnittliche Kundenwartezeit um 20 Prozent reduzieren.
17. Innerhalb von sechs Monaten durch gezielte Schulungen die durchschnittliche Zufriedenheitsbewertung des Kundendienstes von 3,2/5 auf 3,8/5 verbessern.
18. Innerhalb von vier Monaten einen UX-Designer mit der Neugestaltung der Benutzeroberfläche der Unternehmenswebsite beauftragen.
19. Innerhalb eines Jahres Kundenabwanderung um 15 Prozent reduzieren.
20. „Innerhalb von zwei Jahren den Kundenstamm verdreifachen“, schlägt Tyler vor.
21. Über einen Zeitraum von zwei Jahren 20 Prozent mehr Kundenrabatte und Sonderangebote anbieten.
22. Innerhalb von drei Jahren den Marktanteil um fünf Prozent erhöhen.

23. Monatliche Verkaufsvorgaben für Vertriebsmitarbeiter um zehn Prozent erhöhen.
24. Verkaufsanreizprogramm einführen, um leistungsstarke Vertriebsmitarbeiter mit Urlauben, Boni und anderen Preisen zu belohnen.
25. 10.000 € für lokale Zwecke spenden, z. B. an öffentliche Schulen oder lokale Wohltätigkeitsorganisationen.
26. Partnerschaft mit einer gemeinnützigen Organisation eingehen, um unternehmensweiten Lauf über 5 km zu veranstalten.
27. Marketingbudget um 15 Prozent erhöhen.
28. Bis Ende des 3. Quartals neuen Marketingleiter einstellen.
29. 40 Prozent der überschüssigen Bestände an relevante Wohltätigkeitsorganisation spenden.
30. Mit plattformübergreifender Werbekampagne die Interaktionen auf allen Social-Media-Plattformen um 10 Prozent steigern.

Menschliche Geschäftsvorgaben

31. Bis Ende des 1. Quartals drei neue Mitarbeiter einstellen.
32. Auftragnehmer mit Schulung Ihres IT-Teams in neuer Software beauftragen.
33. Erklärung zu Werten des Unternehmens umschreiben und verteilen.
34. In den nächsten zwei Jahren vierteljährliche, unternehmensweite Produktivitätsschulungen durchführen.
35. Komitee für Diversität, Gerechtigkeit und Inklusion (DEI) ins Leben rufen.
36. Mentoring-Programm für diverse Mitarbeiter entwerfen und umsetzen.
37. Anreizprogramm einführen, das allen Mitarbeitern zusätzliche Urlaubstage gewährt, wenn unternehmensweite Produktivitätsziele erreicht werden.
38. Jeden Monat kostenlose Happy Hour anbieten, um die Zufriedenheit der Mitarbeiter zu verbessern.
39. Für verschiedene Teams Änderungsbeauftragte auswählen, die bei einer Umstrukturierung des Unternehmens Unterstützung bieten.
40. Innerhalb der nächsten sechs Monate drei Mitarbeiterressourcengruppen (ERGs) ins Leben rufen.
41. Websites und Karrieremessen diversifizieren, auf denen das Einstellungsteam Bewerber anwirbt, um eine vielfältigere Auswahl an Kandidaten für neue Stellen zu fördern.
42. In eine Neugestaltung des Büros investieren, die die Büroatmosphäre verbessert und Mitarbeitern vor Ort mehr Ressourcen zur Verfügung stellt, z. B. kostenlosen Kaffee und Snacks.
43. Mitarbeitern bessere Laptops zur Verfügung stellen, um die Produktivität und Mitarbeiterzufriedenheit zu verbessern.
44. Jedes Jahr umfassende Umfrage zur Mitarbeitererfahrung durchführen, um Bereiche mit Verbesserungsbedarf zu identifizieren.
45. Büropartys veranstalten, um Meilensteine von Veränderungen zu feiern.



Organische Geschäftsvorgaben



46. In den nächsten fünf Jahren den Umsatz jährlich um 15 Prozent steigern.
47. Innerhalb der nächsten zwei Jahre 20 Prozent Nettogewinn durch zehn Produktverbesserungen erzielen.
48. Bis Ende des Jahres die Kosten für Rohmaterialien um 10 Prozent senken.
49. Bis Ende des Jahres Ausfallzeiten um 25 Prozent reduzieren.
50. Innerhalb von zwei Jahren eine Rate von 25 Prozent an Neuumsatz mit Produkten erzielen, die innerhalb des letzten Jahres auf den Markt gebracht wurden.
51. In den nächsten zwei Jahren die Quote für die Kundenakquise vierteljährlich um zehn Prozent steigern.
52. Innerhalb von vier Monaten den Gesamtbestand um 20 Prozent reduzieren.
53. Ein Jahr lang jeden Monat mit mindestens 20 Nutzern auf Instagram interagieren.
54. Innerhalb von zwei Monaten nach Einführungsdatum ein neues Produkt von mindestens drei renommierten Branchenzeitschriften behandeln lassen.
55. Drei Jahre lang sowohl den Umsatz als auch den Gewinn jährlich um 60 Prozent steigern.
56. Vier Jahre lang Produktfehler jährlich um 15 Prozent reduzieren.
57. Über einen Zeitraum von drei Quartalen pünktliche Zustellungen an Stammkunden um 25 Prozent erhöhen.
58. Jährliche Sicherheitsprüfungen am Arbeitsplatz durchführen.
59. Bis Ende des 4. Quartals die durchschnittliche Kundenwartezeit auf Antworten zu Anfragen in sozialen Netzwerken von 45 auf 15 Minuten senken.
60. Innerhalb von sechs Monaten die Unternehmenswebsite verbessern, um auf der ersten Seite der Suchergebnisse zu stehen.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung.