

Internet Hungary 2014

Hotel Azúr, Siófok

Amit tudni akarsz a KPI-ról
... de sosem merted megkérdezni

TÉMÁK

1. Mi a KPI?
2. Kellenek-e KPI-ok?
3. Mik a mi KPI-aink?
4. Hogyan jussunk el a végső konverzióhoz?

MI A KPI?

Kulcsfontosságú teljesítménymutatók melyek képesek meghatározni

- 1 a vállalat stratégiáját
- 2 üzleti viselkedésünket
- 3 üzleti eredményeinket

A KPI-ok meghatározása és értelmezése nélkül

- 4 elszalaszthatunk hatékonyságnövelő, költségcsökkentési, növekedési lehetőségeket
- 5 félreérthetünk vállalati tüneteket
- 6 az információ hiánya rossz üzleti döntésekhez vezethet

MIK A MI KPI-AINK?

Avagy mi a célunk?

1 üzleti cél meghatározása

Például:

- Website forgalmának növelése
- Like-olások, megosztások növelése
- Brand építés
- Adatbázis építés
- Ügyfél akvizíció vagy termékértékesítés (sales)

2 érintett üzleti területek meghatározása

MIK A MI KPI-AINK?



MIK A MI KPI-AINK?

Mely területek vannak hatással a meghatározott üzleti cél elérésre?

A végső eredmény csak a részfolyamatok indikátorainak összeolvasásával vagyis a köztük lévő összefüggés meghatározásával értelmezhető.

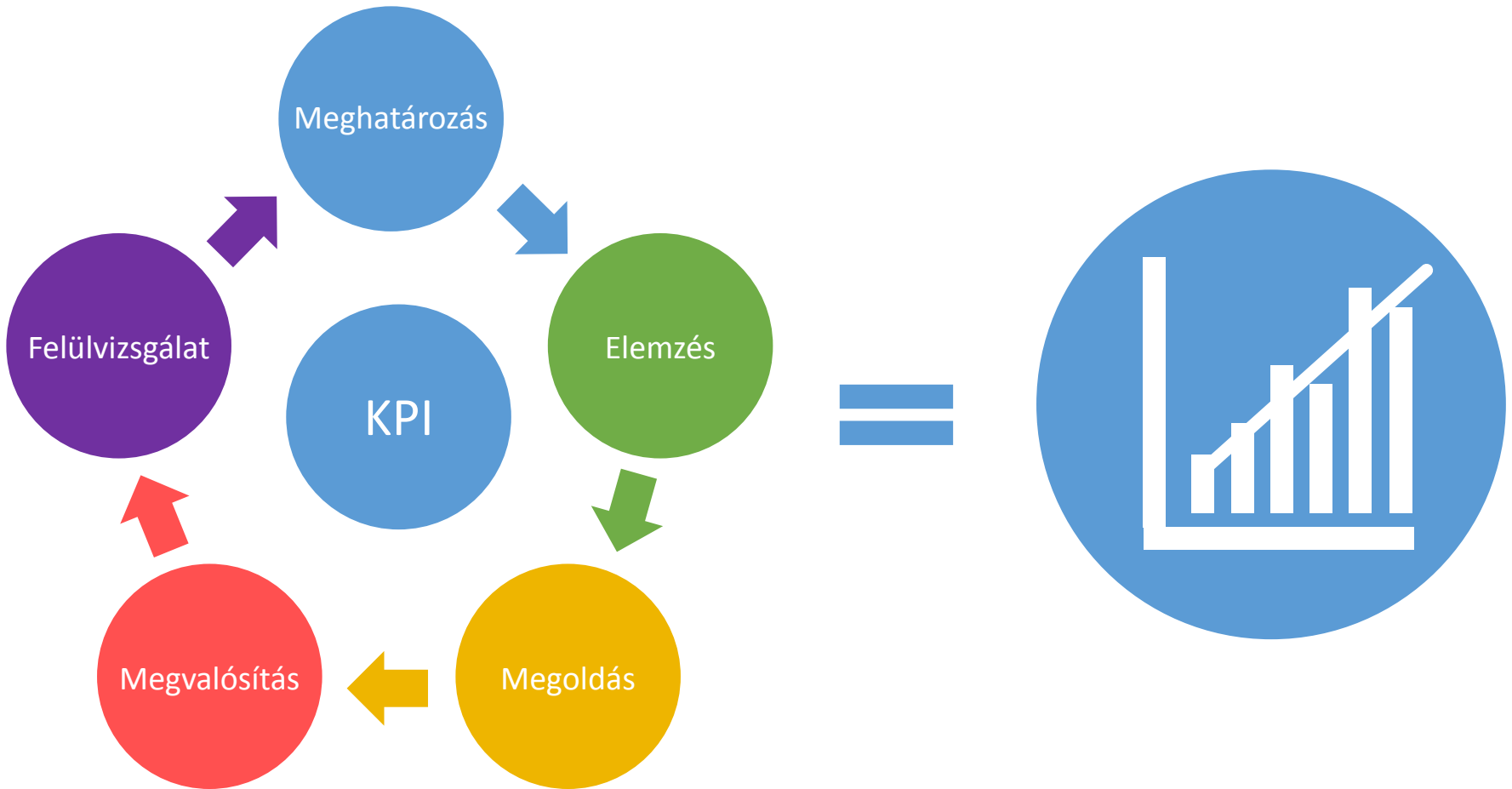


HOGYAN JUSSUNK EL A KONVERZIÓHOZ?

Az értékesítési eredményesség növelése

- 1 Az egyes indikátorok megtalálása és meghatározása (data mining)
 - milyen korreláció áll fenn az egyes KPI-ok között?
 - mennyire tudnak egymástól függetlenül működni?
- 2 Indikátorok értékének meghatározása
- 3 fontosabb indikátorok kijelölése
- 4 Kijelölt indikátorok elvárt értékének becslése (benchmarkok és a meglévő értékek alapján)
- 5 Akcióterv meghatározása (pl. találkozó ráta növelése, CPA csökkentése, stb)
- 6 Akcióterv végrehajtása
- 7 Rendszeres felülvizsgálat, módosítások

HOGYAN JUSSUNK EL A KONVERZIÓHOZ?



Internet Hungary 2014

Hotel Azúr, Siófok

Köszönöm a figyelmet!