

شاخص‌های مدیر ارشد توسعه کسب و کار

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.

- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



شاخص‌های اصلی

درآمد جدید ایجاد شده
New Revenue Generated

۱

هزینه جذب مشتری
Customer Acquisition Cost (CAC)

۲

ارزش طول عمر مشتری
Customer Lifetime Value (CLTV)

۳

بازگشت سرمایه برای توسعه کسب و کار
Return on Investment (ROI) for Business Development

۴

میانگین اندازه معامله
Average Deal Size

۵

رشد سهم بازار
Market Share Growth

۶

موفقیت در ورود به بازار جدید
New Market Entry Success

۷

تعداد مشارکت‌های استراتژیک شکل گرفته
Number of Strategic Partnerships Formed

۸



شاخص‌های اصلی

درآمد حاصل از مشارکت
Partnership Revenue Generated

۹

۱. درآمد جدید ایجاد شده

New Revenue Generated

درآمد جدید ایجاد شده، میزان کل درآمد جدید تضمین شده از طریق ابتکارات مدیر ارشد توسعه کسب و کار را اندازه گیری می کند. این شامل درآمد حاصل از مشتریان جدید، ورود به بازار جدید، یا محصولات/خدمات جدید ارائه شده تحت رهبری CBD0 است.

درآمد حاصل از جذب مشتری جدید، بازارهای جدید، یا ارائه محصول/خدمات جدید در یک بازه زمانی مشخص

۲. هزینه جذب مشتری

Customer Acquisition Cost (CAC)

برای اندازه گیری هزینه های مرتبط با جذب مشتری جدید استفاده می شود. این یک معیار بسیار مهم برای مدیر توسعه کسب و کار است زیرا کارایی استراتژی های آنها را در جذب مشتری سودآور منعکس می کند.

$$CAC = \text{مجموع هزینه های فروش و بازاریابی} / \text{تعداد مشتریان جدید به دست آمده}$$

۳. ارزش طول عمر مشتری

Customer Lifetime Value (CLTV)

برای اندازه گیری کل درآمدی که مشتری در کل رابطه خود با شرکت تولید می کند استفاده می شود. CBDO یا مدیر ارشد توسعه کسب و کار، CLTV را دنبال می کند تا سودآوری بلندمدت استراتژی های جذب مشتری خود را درک کند.

$$CLTV = \text{میانگین درآمد هر مشتری (ARPU)} \times \text{میانگین طول عمر مشتری}$$

۴. بازگشت سرمایه برای توسعه کسب و کار

Return on Investment (ROI) for Business Development

توسط مدیر ارشد توسعه کسب و کار برای اندازه گیری سودآوری طرح های خود استفاده می شود. اساساً ارزیابی می کند که برای هر مقدار سرمایه گذاری شده در فعالیت های توسعه کسب و کار چقدر درآمد یا سود ایجاد می شود.

ROI برای توسعه کسب و کار = (سود خالص از کسب و

کار جدید / هزینه توسعه کسب و کار) $\times 100\%$

۵. میانگین اندازه معامله

Average Deal Size

توسط مدیر توسعه کسب و کار برای اندازه گیری میانگین ارزش معاملات بسته شده در خط لوله فروش استفاده می شود. این شاخص بینشی در مورد اثربخشی استراتژی های فروش در تضمین قراردادهای بزرگتر یا فروش محصولات/خدمات با ارزش بالاتر ارائه می دهد.

میانگین اندازه معامله = کل درآمد حاصل از معاملات
بسته شده / تعداد معاملات بسته شده

۶. رشد سهم بازار

Market Share Growth

توسط مدیر توسعه کسب و کار برای اندازه گیری اثربخشی استراتژی های خود در افزایش سهم شرکت از کل بازار هدف استفاده می شود. این نشان دهنده موفقیت CBD0 در گسترش پایگاه مشتری و به دست آوردن مزیت رقابتی است.

رشد سهم بازار = [(سهم بازار فعلی - سهم بازار قبلی) /

سهم بازار قبلی] × ۱۰۰%

۷. موفقیت در ورود به بازار جدید

New Market Entry Success

توسط مدیر ارشد توسعه کسب و کار برای اندازه گیری اثربخشی استراتژی های خود در ورود به بازارهای جدید استفاده می شود. این شاخص نشان دهنده توانایی CBD0 برای حضور، جذب مشتریان جدید و درآمدزایی در این مناطق بکر است.

نرخ نفوذ بازار = (تعداد مشتریان جدید جذب شده / کل مشتریان بالقوه در بازار جدید) $\times 100\%$

۸. تعداد مشارکتهای استراتژیک شکل گرفته

Number of Strategic Partnerships Formed

برای اندازه گیری موفقیت مدیر توسعه کسب و کار در ایجاد اتحادها و مشارکت های جدید که به رشد شرکت کمک می کند، استفاده می شود.

شمارش تعداد مشارکتهای شکل گرفته

۹. درآمد حاصل از مشارکت

Partnership Revenue Generated

توسط مدیر توسعه کسب و کار برای اندازه گیری سهم مالی مشارکت های استراتژیک در رشد شرکت استفاده می شود. این نشان دهنده اثربخشی تلاش های CBD0 در ایجاد مشارکتهایی است که درآمدزایی می کند.

درآمد حاصل از مشارکت = کل درآمد حاصل از
محصولات/خدمات مشترک - (هزینه کالاهای فروخته
شده برای محصولات/خدمات مشترک)

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما