

KPIS FÜR DIE PRODUKTSUCHE

WAS IST EIN KEY PERFORMANCE INDICATOR?



Ein Key Performance Indicator (KPI) ist eine Metrik, die den Fortschritt oder Erfüllungsgrad wichtiger Zielsetzungen anzeigt. Für die Ermittlung eines Key Performance Indicators müssen messbare Ziele formuliert werden.



Beispiel:

Ziel: Mehr Produkte über die Suche verkaufen

KPI: Anteil des Umsatzes über die Suche am Gesamtumsatz

WARUM SIND KPIS WICHTIG

Informationsinstrument – Wesentliche Entwicklungen und Defizite erkennen

Einfacheres und schnelleres Treffen von Entscheidungen

Erleichtern die Definition von Zielen und deren Umsetzung

Frühwarnsystem – Fehler schneller erkennen und schneller darauf reagieren

Steuerungsinstrument – Optimierungsmaßnahmen aus Informationen ableiten

Kontrollsystem – Maßnahmen und Erfolg kontrollieren

VORGEHEN BEI DER DEFINITION



WICHTIGE KPIS FÜR DIE PRODUKTSUCHE

