

## 経済的ビジネス目標



1. 第 4 四半期の終わりまでに利益率を 5% 増加させる。
2. 来年は、各四半期に発生した超過負債の 50% を次の四半期で回収する。
3. 「今後 5 年間にわたり毎年、収益を 10% 増加させましょう」とタイラー氏は提案している。
4. 来年は 3 つ新しいホリデー セール イベントを開催する。
5. 第 2 四半期の終わりまでに、余剰在庫の 30 パーセントを移動する。
6. 「次の 5 年間で毎年コストを 10% 削減しましょう」とタイラー氏は提案している。
7. 債務整理によって、月ごとの金利支払い額を 1.5% 削減する。
8. 新しいクレジットの支払いオプションを導入し、顧客基盤を拡大する。
9. 今年の年末までに、6 件の政府補助金の申請を行う。
10. 経費を追跡し、会社の税金を申告するために会計士を雇用する。
11. ビジネスを始めるため、1,000 万円の資金を調達する。
12. ベンチャー キャピタル企業にビジネスのアイデアを売り込む。
13. ビジネス クレジット スコアを 2 年で 75 から 85 まで改善する。
14. 本社のソーラー パネルに投資して、建物の光熱費を 75% 削減する。
15. 毎月キャッシュ フロー計算書を分析するという習慣を確立する。

## 社会的ビジネス目標



16. 2 か月で、顧客の平均待ち時間を 20% 短縮する。
17. 的を絞ったトレーニングを行い、6 か月間で、平均顧客サービス満足度を 3.2/5 から 3.8/5 へ改善する。
18. 契約 UX デザイナーを雇用して、会社のウェブサイト インターフェイスを 4 か月間でデザインし直す。
19. 1 年で顧客離れを 15% 削減する。
20. 「2 年以内に顧客基盤を 3 倍に拡大しましょう」とタイラー氏が提案している。

21. 2年間に渡って、顧客への割引や特典を20%増やす。
22. 市場シェアを3年で5%増加させる。
23. 販売員の月間売上ノルマを10%引き上げる。
24. 販売インセンティブプログラムを立ち上げ、上位の成績を収めた販売員に、報酬として休暇、ボーナス、その他の賞を与える。
25. 公立学校基金や地元の慈善団体など、地元の公益のために1万ドルを寄付する。
26. 慈善組織と協力して、全社規模の5キロロードレースを主催する。
27. マーケティング予算を15%増加させる。
28. 第3四半期の終わりまでに、新しくマーケティングディレクターを採用する。
29. 余剰在庫の40%を関連する慈善団体に寄付する。
30. マルチプラットフォーム広告キャンペーンを通し、すべてのソーシャルメディアプラットフォーム全体でエンゲージメントを10%増加させる。

## 人事に関するビジネス目標

31. 第1四半期の終わりまでに、新しく3名の従業員を雇用する。
32. ITチームが新しいソフトウェアを使えるよう訓練するために、請負業者を雇用する。
33. 企業理念を書き直し、配布する。
34. 今後2年間にわたり四半期ごとに、全社規模の生産性トレーニングを実施する。
35. 多様性、公平性、インクルージョン (DEI) 委員会を設立する。
36. 多様な従業員向けにメンターシッププログラムを作り、実施する。
37. 全社規模の生産性目標が達成できた場合に、すべての従業員に特別休暇を付与するインセンティブプログラムを作る。
38. 従業員エクスペリエンスを向上させるために、毎月無料のハッピーアワーを提供する。
39. 複数のチームから変革リーダーを選び、会社の再編をサポートする。
40. 6か月以内に3つの従業員リソースグループ (ERG) を開始する。
41. ウェブサイトと採用チームが応募者をリクルートするキャリアフェアを多様化し、新しい仕事の候補者の多様化をはかる。
42. オフィスの再設計に投資し、オフィスの雰囲気改善し、無料のコーヒーやスナックなど、出勤してきている従業員のためのオフィス内リソースをもっと提供する。
43. 従業員のラップトップをアップグレードし、生産性と従業員満足度を改善する。
44. 毎年、包括的な従業員エクスペリエンス調査を行い改善領域を特定する。
45. 変革のためのマイルストーンに到達したことを祝う社内パーティーを催す。



## 組織に関するビジネス目標



46. 今後 5 年間で、毎年総収入を 15% 増加させる。
47. 今後 2 年間で、10 の製品強化を行って 20% の純利益を達成する。
48. 今年の年末までに原材料費を 10% 削減する。
49. 今年の年末までにダウンタイムを 25% 削減する。
50. 2 年以内に、昨年発売した製品から 25% の新規収益率を達成する。
51. 今後の 2 年間で、四半期ごとに顧客獲得率を 10% 増加させる。
52. 今後 4 か月かけて、総在庫レベルを 20% 削減する。
53. 1 年間、毎月少なくとも 20 人のインスタグラム ユーザーと交流する。
54. 新製品の発売について、発売日から 2 か月以内に、少なくとも 3 社の名の通った業界誌に取り上げてもらう。
55. 今後 3 年間にわたり毎年、総収入と最終利益をともに 60% 増加させる。
56. 今後 4 年間にわたり毎年、製品の欠陥を 15% 削減する。
57. 3 四半期にわたり、上位顧客に対する納品で、納期遵守率を 25% 高める。
58. 職場の安全見直しを毎年行う。
59. 第 4 四半期の終わりまでに、ソーシャルメディアでの顧客からの問い合わせについて、顧客が回答を得るまでの平均待ち時間を 45 分から 15 分に短縮する。
60. 6 か月以内に会社の Web サイトを改善し、検索結果の最初のページに表示されるようにする。

## 免責条項

Smartsheet がこの Web サイトに掲載している記事、テンプレート、または情報などは、あくまで参考としてご利用ください。Smartsheet は、情報の最新性および正確性の確保に努めますが、本 Web サイトまたは本 Web サイトに含まれる情報、記事、テンプレート、あるいは関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または利用可能性について、明示または黙示のいかなる表明または保証も行いません。かかる情報に依拠して生じたいかなる結果についても Smartsheet は一切責任を負いませんので、各自の責任と判断のもとにご利用ください。