**[](https://jp.smartsheet.com/try-it?trp=1172007)ビジネス目標 60 例**



経済的ビジネス目標

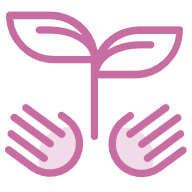
1. 第 4 四半期の終わりまでに利益率を 5% 増加させる。
2. 来年は、各四半期に発生した超過負債の 50% を次の四半期で回収する。
3. 「今後 5 年間にわたり毎年、収益を10% 増加させましょう」とタイラー氏は提案している。
4. 来年は 3 つ新しいホリデー セール イベントを開催する。
5. 第 2 四半期の終わりまでに、余剰在庫の 30 パーセントを移動する。
6. 「次の 5 年間で毎年コストを10% 削減しましょう」とタイラー氏は提案している。
7. 債務整理によって、月ごとの金利支払い額を 1.5% 削減する。
8. 新しいクレジットの支払いオプションを導入し、顧客基盤を拡大する。
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

1. 2 か月で、顧客の平均待ち時間を20% 短縮する。
2. 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。
3. 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。
4. 1 年で顧客離れを 15% 削減する。
5. 「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。
6. 2 年間に渡って、顧客への割引や特典を 20% 増やす。
7. 市場シェアを 3 年で 5% 増加させる。
8. 販売員の月間売上ノルマを 10% 引き上げる。
9. 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。
10. 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。
11. 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。
12. マーケティング予算を 15% 増加させる。
13. 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。
14. 余剰在庫の 40% を関連する慈善団体に寄付する。
15. 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

1. 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。
2. 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。
3. 企業理念を書き直し、配布する。
4. 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。
5. 多様性、公平性、インクルージョン (DEI) 委員会を設立する。
6. 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。
7. 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。
8. 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。
9. 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。
10. 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。
11. 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。
12. オフィスの再設計に投資し、オフィスの雰囲気を改善し、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。
13. 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。
14. 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。
15. 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

1. 今後 5 年間で、毎年総収入を 15% 増加させる。
2. 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。
3. 今年の年末までに原材料費を 10% 削減する。
4. 今年の年末までにダウンタイムを 25% 削減する。
5. 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。
6. 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。
7. 今後 4 か月かけて、総在庫レベルを 20% 削減する。
8. 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。
9. 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。
10. 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。
11. 今後 4 年間にわたり毎年、製品の欠陥を 15% 削減する。
12. 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。
13. 職場の安全見直しを毎年行う。
14. 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。
15. 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。 |