



“Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku: KPI i wskaźniki dla przedsiębiorców i managerów”

Kamil Radom

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

- ➔ ponad 100 przeprowadzonych projektów wdrożeniowych
- ➔ ponad 11 lat doświadczenia z różnych branż
- wykładowca studiów podyplomowych



Akademia WSB
Dąbrowa Górnicza, Cieszyn, Olkusz, Żywiec, Kraków



współpracuję m.in. z:



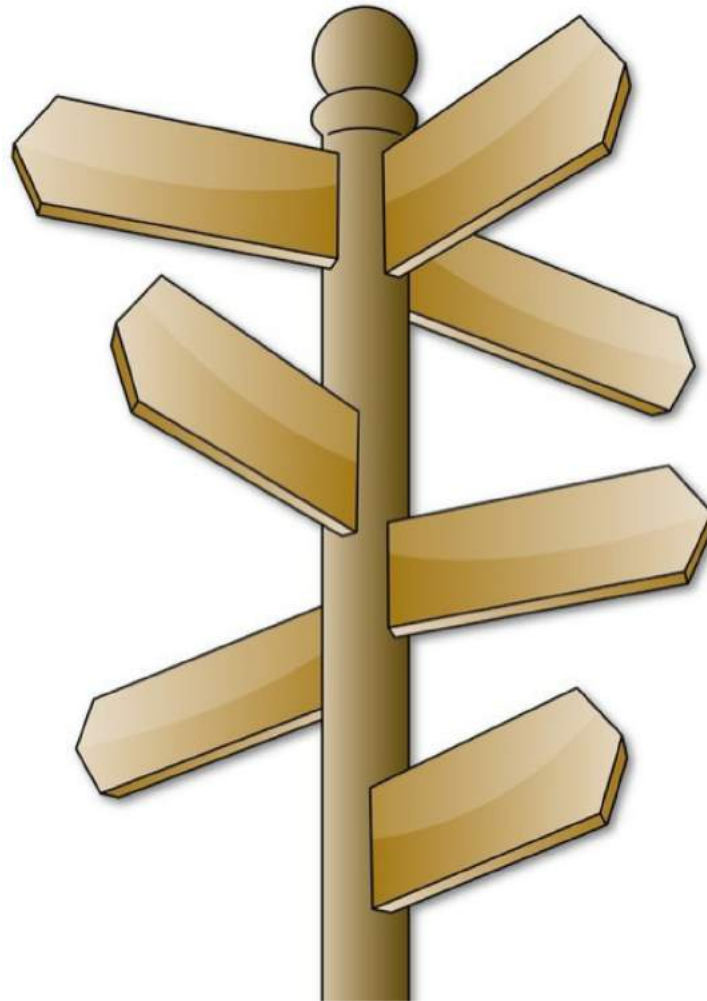
Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

Skąd wiesz czego potrzebuje Twój biznes?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

Jak zatem określić cel i od czego zacząć?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



DLACZEGO RENTOWNOŚĆ?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



DLACZEGO RENTOWNOŚĆ?

oznacza ona stopień efektywności funkcjonowania oraz gospodarowania majątkiem przedsiębiorstwa.

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



DLACZEGO RENTOWNOŚĆ?

oznacza ona stopień efektywności funkcjonowania oraz gospodarowania majątkiem przedsiębiorstwa.

Powiązanie wyniku z:



przychodami

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



DLACZEGO RENTOWNOŚĆ?

oznacza ona stopień efektywności funkcjonowania oraz gospodarowania majątkiem przedsiębiorstwa.



przychodami

Powiązanie wyniku z:



posiadanymi zasobami

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



DLACZEGO RENTOWNOŚĆ?

oznacza ona stopień efektywności funkcjonowania oraz gospodarowania majątkiem przedsiębiorstwa.

Powiązanie wyniku z:



przychodami



posiadanymi zasobami



kapitałem własnym

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



ŚWIADOMOŚĆ KOSZTOWA POZWALA M.IN.

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



ŚWIADOMOŚĆ KOSZTOWA POZWALA M.IN.



zrozumieć na co pracownicy

mają wpływ

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



ŚWIADOMOŚĆ KOSZTOWA POZWALA M.IN.



zrozumieć na co pracownicy
mają wpływ



optymalizację i
redukcję wydatków

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#3

MIERZ KONWERSJĘ SPRZEDAŻY
OSTATNIM KLIKNIĘCIEM



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRY KANAŁ GENERUJE NAJWIĘKSZĄ
SPRZEDAŻ?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRY KANAŁ GENERUJE NAJWIĘKSZĄ
SPRZEDAŻ?



działania marketingowe

- jakie źródła?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRY KANAŁ GENERUJE NAJWIĘKSZĄ
SPRZEDAŻ?



działania marketingowe

- jakie źródła?



jaki koszt działań

marketingowych

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRY KANAŁ GENERUJE NAJWIĘKSZĄ
SPRZEDAŻ?



działania marketingowe

- jakie źródła?



jaki koszt działań

marketingowych



jaka konwersja

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



#4

MIERZ "KONWERSJĘ WSPOMAGANĄ",
CZYLI PO ILU KLIKNIĘCIACH JEST ZAKUP

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRE KANAŁY ZNAJDUJĄ SIĘ NA ŚCIEŻCE
KONWERSJI?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRE KANAŁY ZNAJDUJĄ SIĘ NA ŚCIEŻCE
KONWERSJI?



działania marketingowe

- jakie źródła?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRE KANAŁY ZNAJDUJĄ SIĘ NA ŚCIEŻCE
KONWERSJI?



działania marketingowe

- jakie źródła?



jaki koszt działań

marketingowych

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KTÓRE KANAŁY ZNAJDUJĄ SIĘ NA ŚCIEŻCE
KONWERSJI?



działania marketingowe
- jakie źródła?



jaki koszt działań
marketingowych



jaka konwersja
wspomagana

CAC - Customer Acquisition Cost

CAC - Customer Acquisition Cost

przeciętny koszt pozyskania klienta

CAC - Customer Acquisition Cost

przeciętny koszt pozyskania klienta

koszty poniesione (sprzedaż,
narzędzia, marketing)

CAC - Customer Acquisition Cost

przeciętny koszt pozyskania klienta

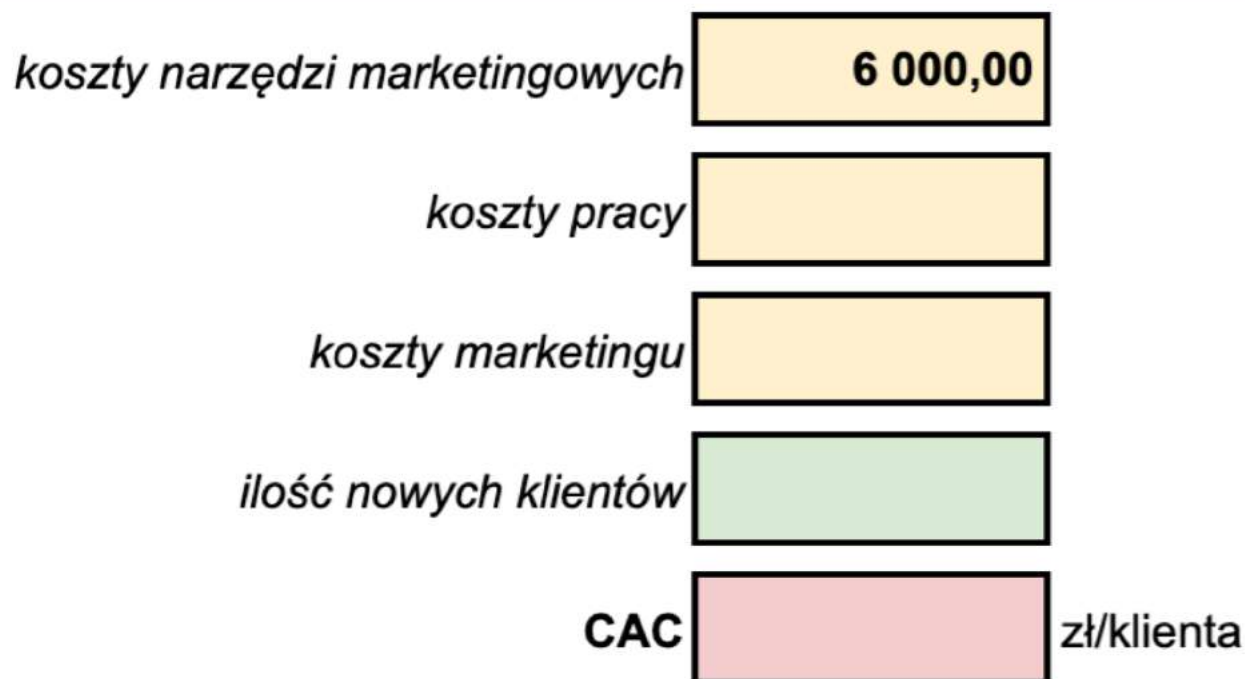
koszty poniesione (sprzedaż,
narzędzia, marketing)

ilość nowych klientów

CAC - Customer Acquisition Cost



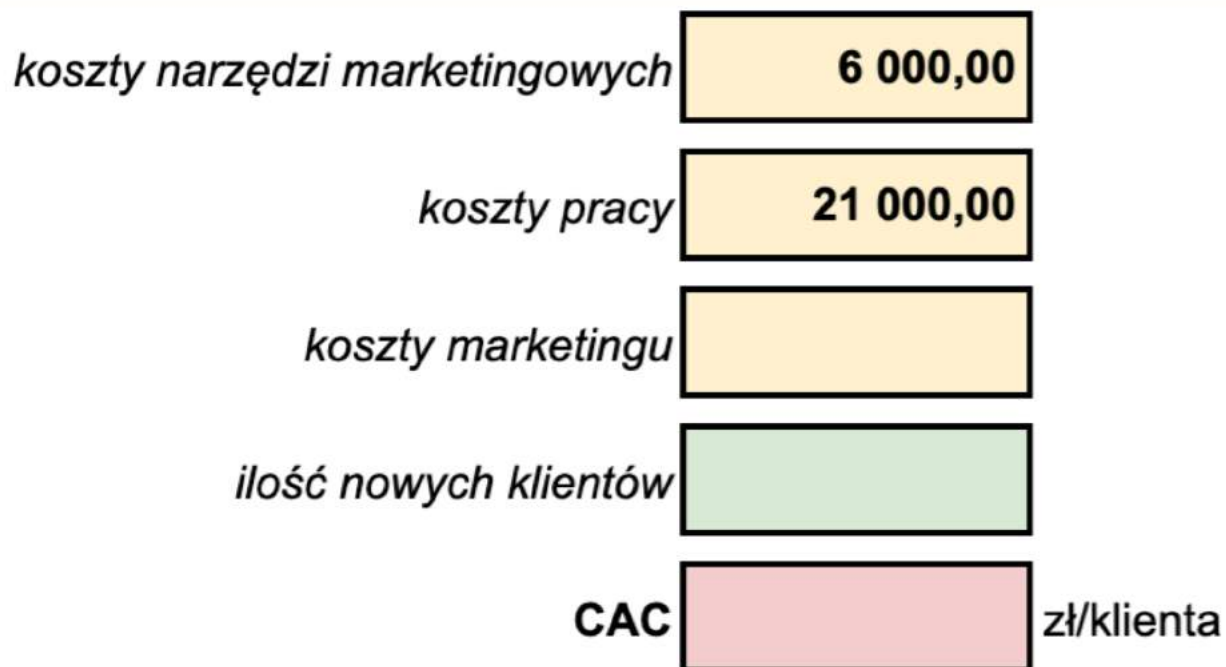
CUSTOMER LIFETIME VALUE



CAC - Customer Acquisition Cost



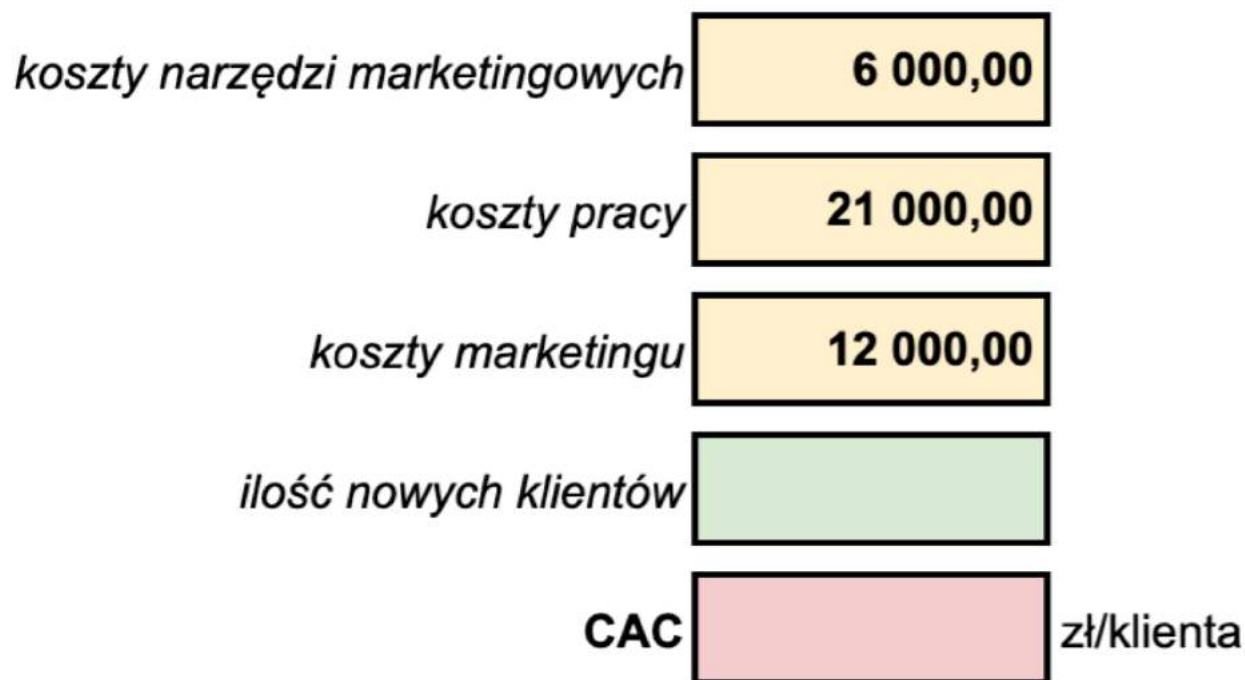
CUSTOMER LIFETIME VALUE



CAC - Customer Acquisition Cost



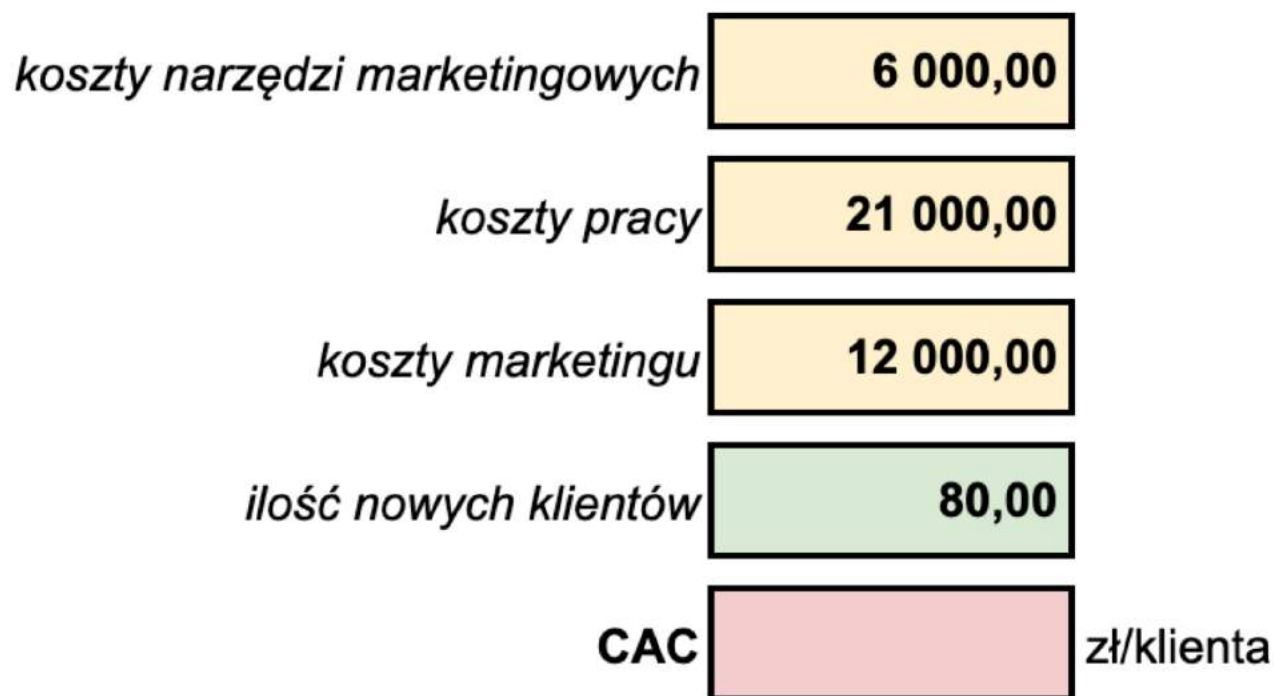
CUSTOMER LIFETIME VALUE



CAC - Customer Acquisition Cost



CUSTOMER ACQUISITION COST (6 miesięcy)



CAC - Customer Acquisition Cost



CUSTOMER ACQUISITION COST (6 miesięcy)

<i>koszty narzędzi marketingowych</i>	6 000,00
<i>koszty pracy</i>	21 000,00
<i>koszty marketingu</i>	12 000,00
<i>ilość nowych klientów</i>	80,00
CAC	487,50 zł/klienta

CLV - Customer Lifetime Value

CLV - Customer Lifetime Value

wartość życiowa klienta

CLV - Customer Lifetime Value

wartość życiowa klienta

MODEL 1

całkowity roczny dochód

roczna liczba zamówień

CLV - Customer Lifetime Value

wartość życiowa klienta

MODEL 1

całkowity roczny dochód

roczna liczba zamówień

MODEL 2

całkowity
roczny
dochód

X

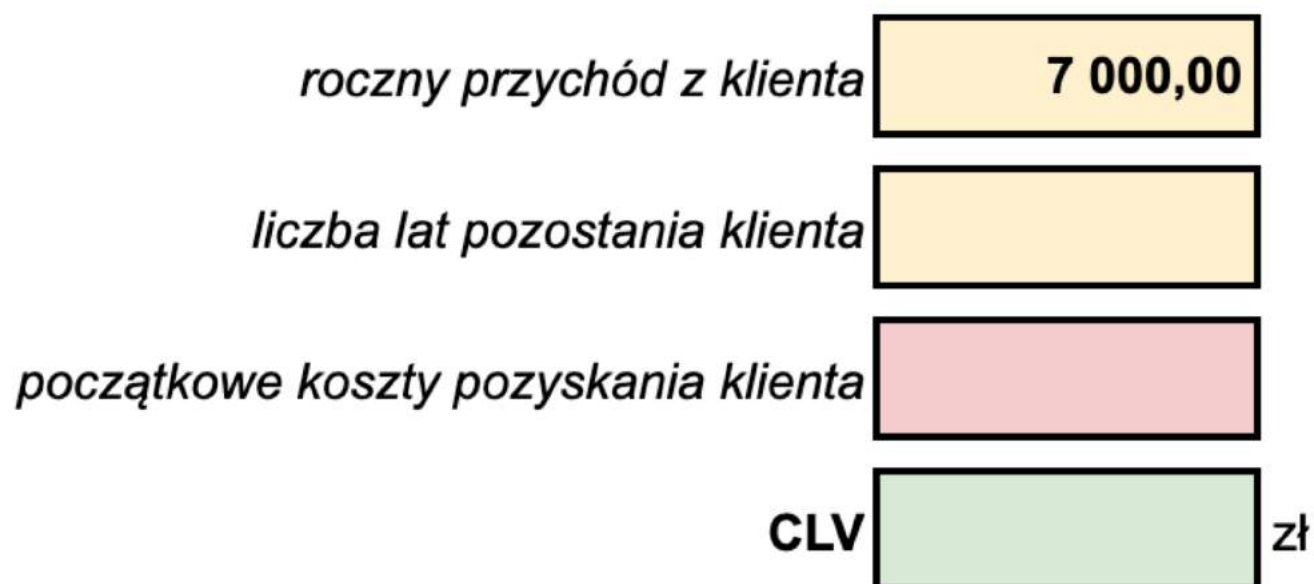
liczba lat
pozostania
klienta

koszty
-
pozyskania

CLV - Customer Lifetime Value



CUSTOMER LIFETIME VALUE (prosty sposób obliczenia)



CLV - Customer Lifetime Value



CUSTOMER LIFETIME VALUE (prosty sposób obliczenia)

<i>roczny przychód z klienta</i>	7 000,00
<i>liczba lat pozostania klienta</i>	3,00
<i>początkowe koszty pozyskania klienta</i>	
CLV	zł

CLV - Customer Lifetime Value



CUSTOMER LIFETIME VALUE (prosty sposób obliczenia)

<i>roczny przychód z klienta</i>	7 000,00
<i>liczba lat pozostania klienta</i>	3,00
<i>początkowe koszty pozyskania klienta</i>	1 000,00
CLV	zł

CLV - Customer Lifetime Value

LEAN TO WIN

CUSTOMER LIFETIME VALUE (prosty sposób obliczenia)

roczny przychód z klienta	7 000,00
liczba lat pozostania klienta	3,00
początkowe koszty pozyskania klienta	1 000,00
CLV	20 000,00 zł

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



NIE “LIKE” JEST NAJWAŻNIEJSZY

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



NIE "LIKE" JEST NAJWAŻNIEJSZY



ruch na stronie pokazuje siłę marki

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



#6

MIERZ CZAS I EFEKTYWNOŚĆ (NP. LICZBA SZTUK PACZEK NA RBH ZESPOŁU)

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



DOBIERZ WSKAŹNIKI ORAZ FORMĘ
RAPORTOWANIA

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



- **Finanse**



- **Operacje**



- **Klient**



- **Zespół**



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



KOKPIT
ZARZĄDZANIA
FIRMĄ

PIENIĄDZE - wskaźniki finansowe

WSKAŹNIKI FINANSOWE:	Jak go liczyć?	Czy mam te dane?	Jakich danych brakuje?	Jak je zbieram?	Czy chciałbym mieć ten wskaźnik w swoim Kokpicie?
<i>Stan rezerwy finansowej</i>	Liczba pieniędzy dostępnych na koncie vs założony cel rezerwy na dany dzień w ustalonym okresie raportowym	▼			☐
<i>Aktualna wartość magazynu</i>	Wartość stanów magazynowych w PLN w danym okresie na dany dzień w ustalonym okresie raportowym	▼			☐
<i>Aktualny poziom należności</i>	Poziom należności względem firmy na dany dzień w ustalonym okresie raportowym	▼			☐
<i>Należności przeterminowane</i>	Aktualny poziom należności przeterminowanych	▼			☐
<i>Aktualne zobowiązania firmy</i>	Aktualne zobowiązania firmy względem dostawców na dany dzień	▼			☐
<i>Koszty rozliczone a koszty zabudżetowane</i>	Porównanie kosztów zabudżetowanych a faktycznie rozliczonych w danym okresie czasu	▼			☐
<i>EBITDA miesięczna</i>	Zysk przed potrąceniami odsetek, podatku i amortyzacji w okresie miesiąca	▼			☐
*****		▼			☐
*****		▼			☐
*****		▼			☐

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

Linia ŚRODKA

Data: 05.10 Zmiana: T

Czas	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00	16:00-17:00	17:00-18:00	18:00-19:00	19:00-20:00	20:00-21:00	21:00-22:00	22:00-23:00	23:00-24:00
przebieg														
przerwa														
awaria														
brak materiału														
inne														

ROZDZIAŁ PRZESTĘP

nazwa produktu: 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15 15

il. sztuk: 500 3000

odpad: 30

Uwagi:

KOMENTARZ:



logii	Stanowisko	Czynność	Ilość osób	Ilość sztuk	O/P	Czas start	Czas stop	Czas trwania w min
	poprzecznic 2	poprzecznic z oewnikiem	1	1	P	11:45	13:20	1:35
	poprzecznic 2	poprzecznic z prętem	1	1	P	13:35	15:15	1:40
	poprzecznic 2	poprzecznic z fukami	1	1	P	6:15	07:50	1:35
	poprzecznic 2	poprzecznic z fukami	1	1	P	23:28	01:08	1:40
	poprzecznic 2	poprzecznic z fukami	1	1	P	15:02	16:55	1:53
	poprzecznic 2	poprzecznic z fukami	1	1	P	19:05	21:05	2:00
	poprzecznic 2	poprzecznic z fukami	1	1	P	21:10	23:40	2:30
	poprzecznic 2	poprzecznic z oewnikiem	1	1	P	23:45	01:40	1:55
	poprzecznic 2	poprzecznic z fukami	1	1	P	1:45	04:20	2:35
	poprzecznic 2	poprzecznic z prętem	1	1	P	4:30	05:45	1:15

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#7

ROZLICZAJ KAŻDY DZIAŁ Z TEGO,
JAKI PRZYNIÓSŁ ZYSK FIRMIE

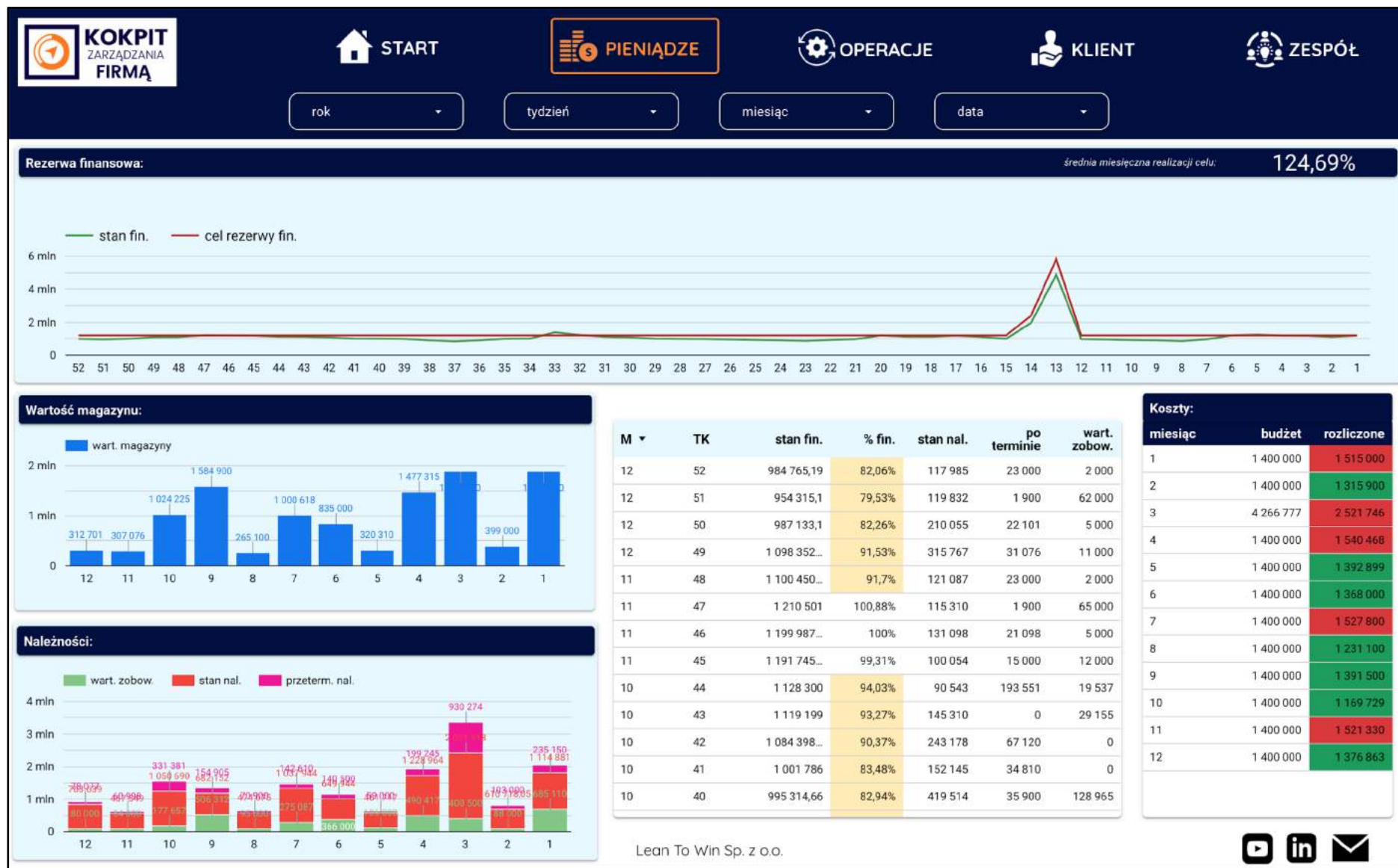


Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



MONITORUJ POSTĘPY I PODEJMUJ DECYZJE

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Lean To Win Sp. z o.o.

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#1

OKREŚL CEL RENTOWNOŚCI SWOJEGO
BIZNESU



#2



TRZYMAJ KOSZTY W RYZACH, BO TO
MOTYWUJE ZESPÓŁ DO USPRAWNIEN

#3

MIERZ KONWERSJĘ SPRZEDAŻY
OSTATNIM KLIKNIĘCIEM



#4



MIERZ "KONWERSJĘ WSPOMAGANĄ",
CZYLI PO ILU KLIKNIĘCIACH JEST ZAKUP

#5

NA FACEBOOKU, MIERZ WEJŚCIE NA
STRONĘ, A NIE LAJKI



#6



MIERZ CZAS I EFEKTYWNOŚĆ (NP. LICZBA
SZTUK PACZEK NA RBH ZESPOŁU)

#7

ROZLICZAJ KAŻDY DZIAŁ Z TEGO,
JAKI PRZYNIÓŚŁ ZYSK FIRMIE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

7 kroków skutecznej pracy z zespołem?

Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#1

UŚWIADOM ZESPÓŁ JAKI JEST CEL ICH
PRACY I FIRMY



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#1

UŚWIADOM ZESPÓŁ JAKI JEST CEL ICH PRACY I FIRMY



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#3

UCZ ZESPÓŁ, CZYM SĄ WSKAŹNIKI
I JAK JE MIERZYĆ



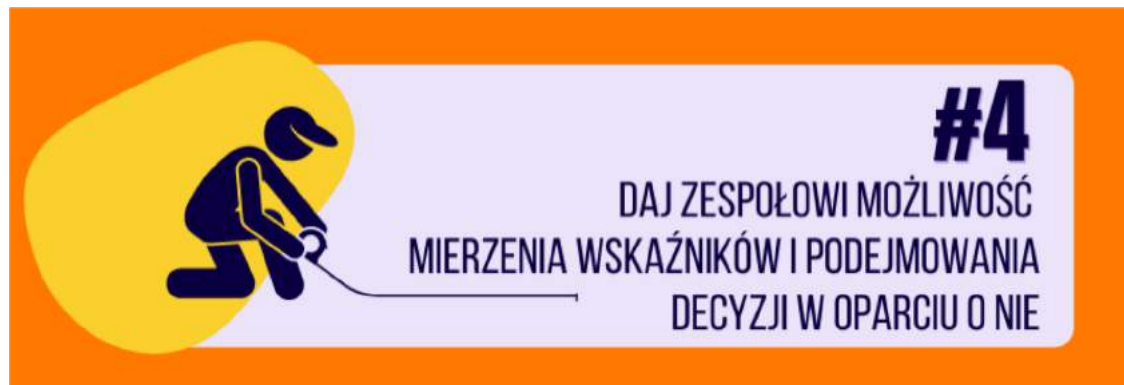
Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#3

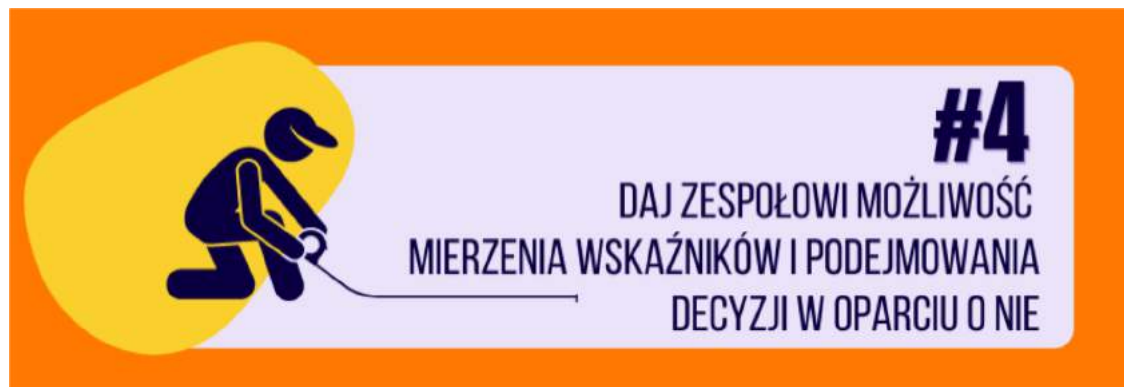
UCZ ZESPÓŁ, CZYM SĄ WSKAŹNIKI
I JAK JE MIERZYĆ



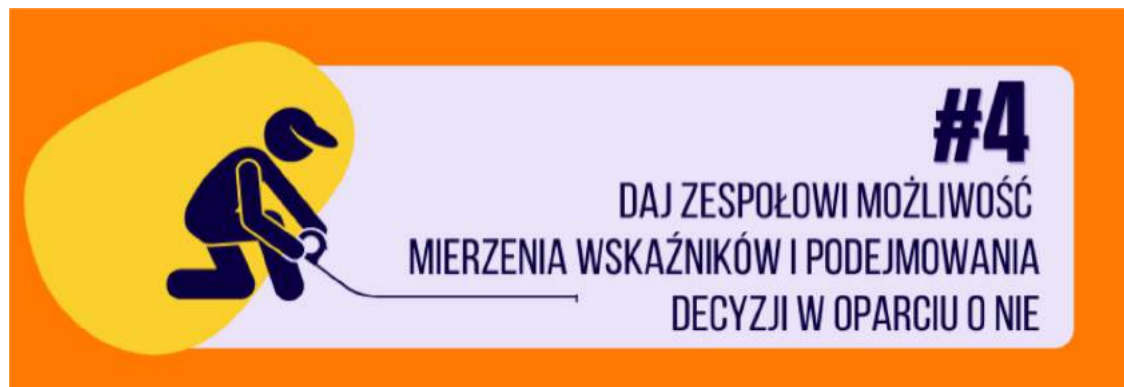
Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#5

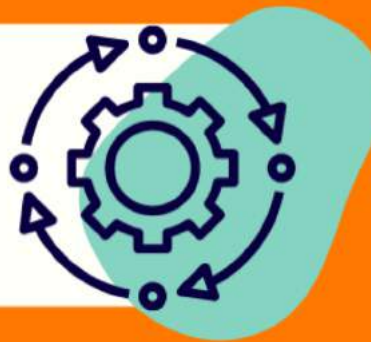
OPTYMALIZUJcie I PRZYSPIESZAJCIE
PROCESY WEWNĘTRZNE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#5

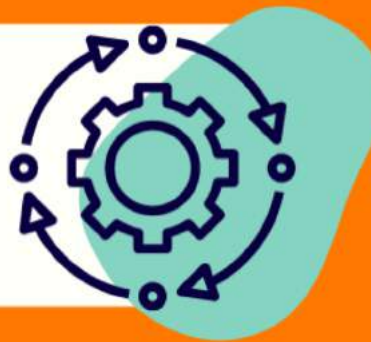
OPTIMALIZUJĄC I PRZYSPIESZAJĄC
PROCESY WEWNĘTRZNE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#5

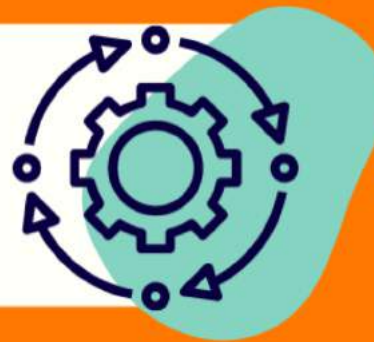
OPTYMALIZUJĄC I PRZYSPIESZAJĄC
PROCESY WEWNĘTRZNE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#5

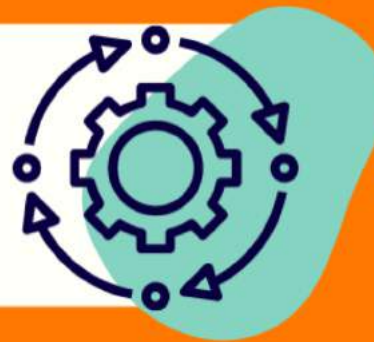
OPTYMALIZUJĄC I PRZYSPIESZAJĄC
PROCESY WEWNĘTRZNE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#5

OPTYMALIZUJĄC I PRZYSPIESZAJĄC
PROCESY WEWNĘTRZNE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#5

OPTIMALIZUJĄCE I PRZYSPIESZAJĄCE
PROCESY WEWNĘTRZNE



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

A graphic on the left side of the box contains two dollar signs (\$). The top dollar sign is positioned next to an upward-pointing arrow, and the bottom dollar sign is positioned next to a downward-pointing arrow. The entire graphic is set against a yellow circular background.

#6

BADAJCIE CO PRZYNOSI ZYSKI A CO
STRATY I DECYDUJCIE SZYBKO

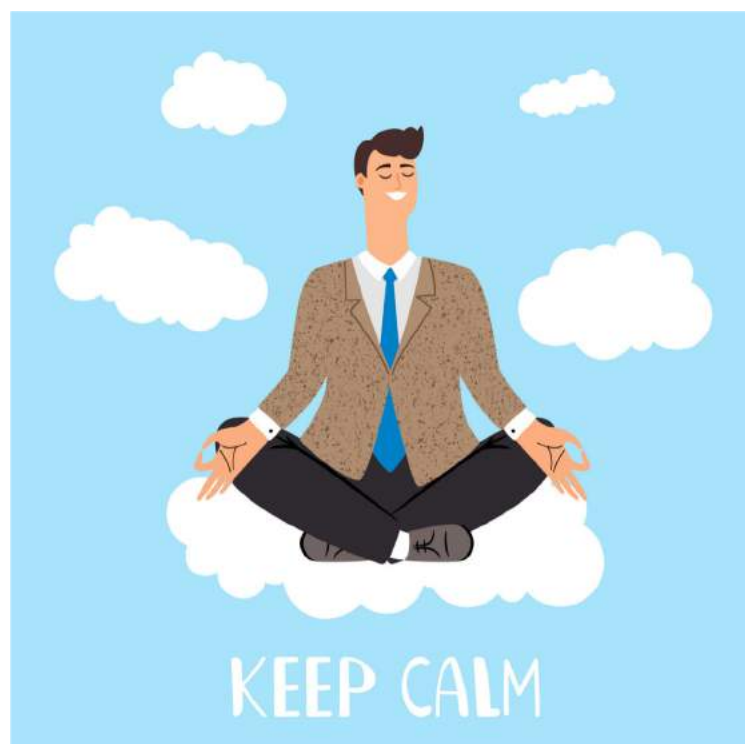
Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

#1

UŚWIADOM ZESPÓŁ JAKI JEST CEL ICH PRACY I FIRMY



#2

ZAUFAJ I OTWARCIE MÓW O LICZBACH



#4

DAJ ZESPOŁOWI MOŻLIWOŚĆ
MIERZENIA WSKAŹNIKÓW I PODEJMOWANIA
DECYZJI W OPARCIU O NIE



#6

BADAJCIE CO PRZYNOŚI ZYSKI A CO
STRATY I DECYDUJCIE SZYBKO

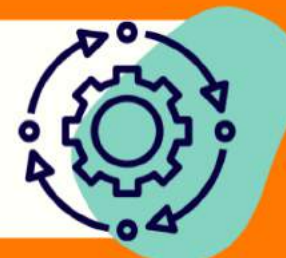
#3

UCZ ZESPÓŁ, CZYM SĄ WSKAŹNIKI
I JAK JE MIERZYĆ



#5

OPTIMALIZUJCIE I PRZYSPIESZAJCIE
PROCESY WEWNĘTRZNE



#7

BĄDŹ CIERPLIWY - NAUKA TRWA



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?

<https://leantowin.pl/webinar-ifr-materialy-do-pobrania/>



Jak mierzyć biznes, żeby rosnąć o 20% w skali roku?



Kamil Radom

+48 604 819 570

kamil.radom@leantowin.pl

www.leantowin.pl

Wszystkiego **LEAN**'owego :~!