

Wichtige Formeln für Geschäftsmetriken Formeln PDF



Formeln Beispiele mit Einheiten

Liste von 16 Wichtige Formeln für Geschäftsmetriken Formeln


1) Customer Lifetime Value Formel

Formel

$$CLV = (ACV \cdot ACL) - CAC$$

Beispiel

$$110000 = (2000 \cdot 60) - 10000$$

Formel auswerten 


2) EBIT Formel

Formel

$$EBIT = R - OPEX$$

Beispiel

$$8746 = 10000 - 1254$$

Formel auswerten 


3) Fehlzeitenquote Formel

Formel

$$AR = \frac{TUL}{NWD} \cdot 100$$

Beispiel

$$6 = \frac{15}{250} \cdot 100$$

Formel auswerten 

4) Jährliche Wachstumsrate Formel

Formel

$$CAGR = \left(\left(\left(\frac{EV}{SV} \right)^{\frac{1}{n_y}} \right) - 1 \right) \cdot 100$$

Beispiel

$$10.7566 = \left(\left(\left(\frac{25000}{15000} \right)^{\frac{1}{5}} \right) - 1 \right) \cdot 100$$

Formel auswerten 


5) Kosten pro Miete Formel

Formel

$$CPH = \frac{ERE + HR_{exp}}{SH}$$

Beispiel

$$426.9231 = \frac{550 + 5000}{13}$$

Formel auswerten 


6) Kundenbindungsrate Formel

Formel

$$CRR = \frac{nec - ncb}{ncb}$$

Beispiel

$$4.2632 = \frac{100 - 19}{19}$$

Formel auswerten 



7) Lifetime Value für Kunden mit Rabattsatz Formel

Formel

$$CLV = \frac{C_m \cdot CRR}{1 + DR - CRR}$$

Beispiel

$$3.8857 = \frac{8 \cdot 4.25}{1 + 12 - 4.25}$$

Formel auswerten 

8) Markenentwicklungsindex Formel

Formel

$$BDI = \left(\frac{S}{TMS} \right) \cdot 100$$

Beispiel

$$166.6667 = \left(\frac{25}{15} \right) \cdot 100$$

Formel auswerten 

9) Marktdurchdringung Formel

Formel

$$MP = \left(\frac{n}{TP} \right) \cdot 100$$

Beispiel

$$30 = \left(\frac{30000}{100000} \right) \cdot 100$$

Formel auswerten 

10) Mitarbeiterfluktuationsrate Formel

Formel

$$ETR = \left(\frac{E_{sep}}{AVG_{emp}} \right) \cdot 100$$

Beispiel

$$1.5 = \left(\frac{3}{200} \right) \cdot 100$$

Formel auswerten 

11) Stundenlohn Formel

Formel

$$HP = ID + (RWH \cdot WH) + (OHV \cdot WPHOH) - T$$

Beispiel

$$110 = 1055 + (8 \cdot 35) + (2 \cdot 5) - 1235$$

Formel auswerten 

12) Umsatzanteil der Anforderungen Formel

Formel

$$RS_{req} = \frac{B_{purchases}}{C_{purchased}}$$

Beispiel

$$0.6 = \frac{9000}{15000}$$

Formel auswerten 

13) Verkaufserfolgsrate Formel

Formel

$$SWR = \left(\frac{Opportunities_{won}}{O_{contacted}} \right) \cdot 100$$

Beispiel

$$250 = \left(\frac{50}{20} \right) \cdot 100$$

Formel auswerten 



14) Verkaufspreis des Kunden Formel

Formel

$$CSP = CP + (PM\% \cdot CP)$$

Beispiel

$$300 = 100 + (2 \cdot 100)$$

Formel auswerten 

15) Verkaufszyklus Formel

Formel

$$S_{\text{cycle}} = \frac{n_{\text{days}}}{O_{\text{contacted}}}$$

Beispiel

$$0.2 = \frac{4}{20}$$

Formel auswerten 

16) Website Conversion Rate Formel

Formel

$$CR = \left(\frac{TGC}{n_{\text{vis}}} \right) \cdot 100$$

Beispiel

$$40 = \left(\frac{200}{500} \right) \cdot 100$$

Formel auswerten 



In der Liste von Wichtige Formeln für Geschäftsmetriken oben verwendete Variablen

- **ACL** Durchschnittliche Kosten der Kundenlebensdauer
- **ACV** Durchschnittliche Kosten des Kundennutzens
- **AR** Abwesenheitsrate
- **AVG_{emp}** Durchschnittliche Mitarbeiterzahl
- **B_{purchases}** Markenkäufe
- **BDI** Markenentwicklungsindex
- **C_{purchased}** Gesamtkategorie, die von Markenkäufern gekauft wurde
- **CAC** Kundenakquisitionskosten
- **CAGR** Jährliche Wachstumsrate
- **CLV** Customer Lifetime Value
- **Cm** Deckungsbeitrag
- **CP** Selbstkostenpreis
- **CPH** Kosten pro Miete
- **CR** Website-Conversion-Rate
- **CRR** Kundenbindungsrate
- **CSP** Verkaufspreis des Kunden
- **DR** Diskontsatz
- **E_{sep}** Mitarbeiter getrennt
- **EBIT** Ergebnis vor Zinsen und Steuern
- **ERE** Externe Rekrutierungskosten
- **ETR** Mitarbeiterfluktuation
- **EV** Endwert
- **HP** Stundenlohn
- **HR_{exp}** Interne Personalkosten
- **ID** Einkommen bis heute
- **MP** Marktdurchdringung
- **n** Kunden
- **n_{days}** Für gewonnene Verkäufe aufgewendete Tage
- **n_{vis}** Anzahl der Besuche
- **n_y** Anzahl der Jahre zur Verfolgung des Wachstums
- **ncb** Kunden am Anfang
- **nec** Bestehende Kunden
- **NWD** Anzahl der Arbeitstage
- **O_{contacted}** Verkaufschancen kontaktiert



- **OHW** Geleistete Überstunden
- **OPEX** Betriebsaufwand
- **Opportunities_{won}** Verkaufschancen gewonnen
- **PM%** Prozentsatz der Gewinnspanne
- **R** Einnahmen
- **RS_{req}** Umsatzanteil des Bedarfs
- **RWH** Reguläre Arbeitszeiten
- **S** Prozentsatz der Markenverkäufe
- **S_{cycle}** Verkaufszyklus
- **SH** Erfolgreiche Einstellungen
- **SV** Startwert
- **SWR** Verkaufserfolgsrate
- **T** Steuern
- **TGC** Gesamtzielerreichung
- **TMS** Gesamtmarktsegment
- **TP** Gesamtbevölkerung
- **TUL** Gesamter ungeplanter Urlaub
- **WH** Stundenlohn
- **WPHOH** Stundenlohn für Überstunden



Probieren Sie unsere einzigartigen visuellen Rechner aus

-  [Prozentualer Anteil](#) 
-  [GGT von zwei zahlen](#) 
-  [Unechter bruch](#) 

Bitte TEILEN Sie dieses PDF mit jemandem, der es braucht!

Dieses PDF kann in diesen Sprachen heruntergeladen werden

[English](#) [Spanish](#) [French](#) [German](#) [Russian](#) [Italian](#) [Portuguese](#) [Polish](#) [Dutch](#)

7/10/2024 | 4:00:37 AM UTC

