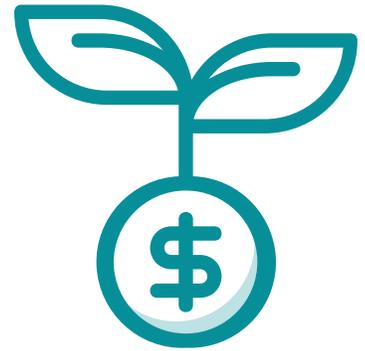


60 EXEMPLES D'OBJECTIFS D'ENTREPRISE

Objectifs économiques



1. Augmenter les marges bénéficiaires de 5 % d'ici la fin du T4.
2. L'année prochaine, recouvrer 50 % du total des créances impayées de chaque trimestre au cours du trimestre suivant.
3. « Augmenter le chiffre d'affaires de 10 % par an pour les cinq prochaines années », suggère Sully Tyler.
4. Proposer trois nouveaux événements commerciaux pour les fêtes de fin d'année au cours de l'année à venir.
5. Transférer 30 % des stocks excédentaires d'ici la fin du T2.
6. « Diminuer les coûts de 10 % par an pour les cinq prochaines années », suggère Sully Tyler.
7. Réduire les paiements mensuels d'intérêts de 1,5 % en consolidant la dette.
8. Introduire une nouvelle option de paiement par crédit pour élargir la base de clients potentiels.
9. Demander six subventions gouvernementales d'ici la fin de l'année.
10. Recruter un comptable pour suivre les dépenses et remplir les déclarations fiscales de l'entreprise.
11. Obtenir un prêt de 100 000 € pour lancer une activité.
12. Présenter ses idées entrepreneuriales à une société de capital-risque.
13. Améliorer votre cote de crédit de 75 à 85 en deux ans.
14. Investir dans des panneaux solaires pour le siège de votre entreprise afin de réduire de 75 % les coûts énergétiques des bâtiments.
15. Mettre en place une routine mensuelle pour analyser le relevé du flux de trésorerie.

Objectifs sociaux

16. Réduire de 20 % le temps d'attente moyen des clients en deux mois.
17. Améliorer la note moyenne de satisfaction concernant le service client de 3,2/5 à 3,8/5 en six mois, grâce à des formations ciblées.
18. Recruter un concepteur UX sous contrat pour créer une nouvelle interface pour le site Web de l'entreprise en quatre mois.
19. Diminuer de 15 % le taux de désabonnement des clients en un an.



20. « Tripler la clientèle en deux ans », suggère Sully Tyler.
21. Offrir 20 % de réductions et de promotions en plus aux clients sur deux ans.
22. Augmenter la part de marché de 5 % en trois ans.
23. Augmenter de 10 % les quotas de vente mensuels des commerciaux.
24. Développer un programme d'incitation à la vente en récompensant les meilleurs commerciaux avec des voyages, des primes et d'autres récompenses.
25. Faire un don de 10 000 € à des causes locales, telles que le financement d'écoles publiques ou pour des organismes caritatifs locaux.
26. S'associer à une organisation caritative pour organiser une course de 5 km pour les employés.
27. Augmenter son budget marketing de 15 %.
28. Recruter un nouveau directeur marketing d'ici la fin du troisième trimestre.
29. Donner 40 % de ses stocks excédentaires à un organisme caritatif pertinent.
30. Augmenter de 10 % l'engagement sur toutes les plateformes de réseaux sociaux grâce à une campagne publicitaire multiplateforme.

Objectifs humains

31. Recruter trois nouveaux employés d'ici la fin du premier trimestre.
32. Recruter un prestataire pour former votre équipe informatique aux nouveaux logiciels.
33. Réécrire et distribuer l'énoncé de valeurs de votre entreprise.
34. Mener une formation trimestrielle sur la productivité à l'échelle de l'entreprise au cours des deux prochaines années.
35. Créer un comité pour la diversité, l'équité et l'inclusion (DEI).
36. Concevoir et mettre en œuvre un programme de mentorat pour divers employés.
37. Créer un programme d'incitation qui accorde des jours de congé supplémentaires à tous les employés lorsque les buts de productivité à l'échelle de l'entreprise ont été atteints.
38. Proposer un afterwork mensuel gratuit pour améliorer l'expérience des employés.
39. Désigner des responsables chargés du changement au sein de plusieurs équipes afin de soutenir la réorganisation de l'entreprise.
40. Mettre en place trois groupes-ressources d'employés (GRE) au cours des six prochains mois.
41. Diversifier les sites Web et les salons de l'emploi où l'équipe de recrutement cherche les futures recrues afin d'avoir un panel de candidats variés pour les nouveaux postes.
42. Investir dans le réaménagement des bureaux pour améliorer l'ambiance au travail et fournir aux employés sur place plus d'avantages, tels que des collations et du café gratuits.



43. Mettre à niveau les ordinateurs portables des employés pour améliorer leur productivité et leur niveau de satisfaction.
44. Effectuer un sondage annuel exhaustif sur l'expérience des employés afin d'identifier les domaines à améliorer.
45. Organiser des fêtes d'entreprise pour célébrer les jalons atteints.

Objectifs organiques



46. Augmenter le chiffre d'affaires de 15 % chaque année au cours des cinq prochaines années.
47. Réaliser 20 % de bénéfice net grâce à 10 améliorations apportées aux produits au cours des deux prochaines années.
48. Réduire les coûts des matières premières de 10 % d'ici la fin de l'année.
49. Réduire les temps d'arrêt de 25 % d'ici la fin de l'année.
50. Atteindre en deux ans un taux de 25 % de nouvelles recettes grâce aux produits lancés au cours de l'année écoulée.
51. Améliorer le ratio d'acquisition de clients de 10 % chaque trimestre au cours des deux prochaines années.
52. Réduire les niveaux totaux des stocks de 20 % sur quatre mois.
53. Interagir avec au moins 20 utilisateurs d'Instagram chaque mois pendant un an.
54. Faire en sorte que le lancement d'un nouveau produit apparaisse dans au moins trois revues spécialisées de renom dans les deux mois suivant la date de lancement.
55. Augmenter à la fois le chiffre d'affaires et le résultat net de 60 % chaque année pendant trois ans.
56. Réduire les produits défectueux de 15 % chaque année pendant quatre ans.
57. Augmenter de 25 % les livraisons reçues dans les délais par les meilleurs clients sur une période de trois trimestres.
58. Passer en revue tous les ans la sécurité au travail.
59. Réduire de 45 minutes à 15 minutes le temps d'attente moyen des clients pour leurs demandes sur les réseaux sociaux d'ici la fin du quatrième trimestre.
60. Améliorer le site Web de l'entreprise pour apparaître sur la première page des résultats de moteurs de recherche dans les six mois.

EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ

Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n'offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques.