

**CHEAT SHEET**

# **Key Performance Indicator Planner**

**SPARK**

# Key Performance Indicator (KPI) Planner

Naam:

Project:

Zit je vast? Bekijk dan zeker het voorbeeldantwoord van onze specialist, Arend, onderaan elke vraag. Veel succes!

---

1. Wat wil je bereiken? Wat zijn je voornaamste doelstellingen? Hoe liggen die doelstellingen in lijn met de missie van jouw onderneming?



De hoofddoelstellingen voor mijn bedrijf zijn dit jaar de volgende: a) Het genereren van meer leads maand op maand, alsook b) het verhogen van naamsbekendheid, aangezien we nog een jonge speler zijn op de markt.

---

2. Het dashboard van een auto geeft je de belangrijkste informatie weer tijdens een rit. KPIs werken net hetzelfde.

Wat is voor jou de belangrijkste kwantitatieve informatie die je wil zien om te weten of je nog steeds op weg bent naar je doel?

A)

B)

C)

Dit zijn je KPIs.



1. Aantal nieuwe qualified leads
  2. Brand Awareness
-

3. Hang aan elk van deze KPIs een kwantificeerbaar target binnen een bepaalde tijdsperiode.
- A)
  - B)
  - C)



1. 30 Qualified leads per maand
2. Stijging in naamsbekendheid met 50% tegen 20xx.

- 
4. Definieer nu de metrics die het succes of falen van je inspanningen zullen meten. Kies hier voor vette metrics in plaats van flauwe zoals "aantal impressies" voor Brand Awareness.



1. Leads: # Contact forms completed - NAW gegevens achtergelaten - Telefoon calls - Contact via mail - ...
2. Brand Awareness: Sessies uit direct verkeer

---

**Moeilijkheden bij het definiëren van je bedrijfsdoelstellingen en de daarbij horende KPIs?**

**Bij SPARK zetten we je graag op weg! Neem eenvoudig contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.**