



calculatoratoz.com



unitsconverters.com

Wichtige Formeln für Geschäftsmetriken Formeln

Rechner!

Beispiele!

Konvertierungen!

Lesezeichen calculatoratoz.com, unitsconverters.com

Größte Abdeckung von Rechnern und wächst - **30.000+ Rechner!**
Rechnen Sie mit einer anderen Einheit für jede Variable - **Eingebaute Einheitenrechnung!**

Größte Sammlung von Maßen und Einheiten - **250+ Messungen!**

Fühlen Sie sich frei, dieses Dokument mit Ihren Freunden zu TEILEN!

[Bitte hinterlassen Sie hier Ihr Rückkoppelung...](#)



Liste von 16 Wichtige Formeln für Geschäftsmetriken Formeln

Wichtige Formeln für Geschäftsmetriken

1) Customer Lifetime Value

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

[Rechner öffnen !\[\]\(a870788d6ed9b8fd294b7654a8c8526b_img.jpg\)](#)

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

2) EBIT

$$fx \quad EBIT = R - OPEX$$

[Rechner öffnen !\[\]\(c50c8b7b2cc2cf9ff925edec0ee94c0d_img.jpg\)](#)

$$ex \quad 8746 = 10000 - 1254$$


3) Fehlzeitenquote

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

[Rechner öffnen !\[\]\(f60b7a900783ac3fd531bfd9c111be6d_img.jpg\)](#)

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




4) Jährliche Wachstumsrate 

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

Rechner öffnen 


$$\text{ex } 10.75663 = \left(\left(\left(\frac{25000}{15000} \right)^{\frac{1}{5}} \right) - 1 \right) \cdot 100$$

5) Kosten pro Miete 

$$\text{fx } \text{CPH} = \frac{\text{ERE} + \text{HR}_{\text{exp}}}{\text{SH}}$$

Rechner öffnen 

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

6) Kundenbindungsrate 

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

Rechner öffnen 

$$\text{ex } 4.263158 = \frac{100 - 19}{19}$$

7) Lifetime Value für Kunden mit Rabattsatz 

$$\text{fx } \text{CLV} = \frac{\text{C}_m \cdot \text{CRR}}{1 + \text{DR} - \text{CRR}}$$

Rechner öffnen 

$$\text{ex } 3.885714 = \frac{8 \cdot 4.25}{1 + 12 - 4.25}$$



8) Markenentwicklungsindex

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

[Rechner öffnen !\[\]\(e78f798d4ea5c530c9db49e7d26e6b95_img.jpg\)](#)

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

9) Marktdurchdringung

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

[Rechner öffnen !\[\]\(05be7c7a8995decd503647c99211f7c2_img.jpg\)](#)

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

10) Mitarbeiterfluktuationsrate

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

[Rechner öffnen !\[\]\(fe3aebe81acea8d45108cd2768939da7_img.jpg\)](#)

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

11) Stundenlohn

fx[Rechner öffnen !\[\]\(899d8b7697d64725bf017d3296cfcf1b_img.jpg\)](#)

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

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



12) Umsatzanteil der Anforderungen

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

[Rechner öffnen !\[\]\(e2376d476d06eb31946dc01a69a4403a_img.jpg\)](#)

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

13) Verkaufserfolgsrate

$$\text{fx } \text{SWR} = \left(\frac{\text{Opportunities}_{\text{won}}}{O_{\text{contacted}}} \right) \cdot 100$$

[Rechner öffnen !\[\]\(0b5e7e25e8775f7e7e80906ada4f0021_img.jpg\)](#)

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

14) Verkaufspreis des Kunden

$$\text{fx } \text{CSP} = \text{CP} + (\text{PM}\% \cdot \text{CP})$$

[Rechner öffnen !\[\]\(bd3b31712ad9bab5a241210fa6925cdd_img.jpg\)](#)

$$\text{ex } 300 = 100 + (2 \cdot 100)$$

15) Verkaufszyklus

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

[Rechner öffnen !\[\]\(7bc43b319a082987e20f7bf78f4bab80_img.jpg\)](#)

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



16) Website Conversion Rate

[Rechner öffnen !\[\]\(eafc244b53721dd1ec133f0772f70fc7_img.jpg\)](#)

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

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



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** Kundenakquisekosten
- **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
- **n_{cb}** Kunden am Anfang
- **n_{ec}** 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



Konstanten, Funktionen, verwendete Messungen



Überprüfen Sie andere Formellisten

- **Wichtige Geschäftsformeln**
Formeln 

Fühlen Sie sich frei, dieses Dokument mit Ihren Freunden zu TEILEN!

PDF Verfügbar in

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

6/12/2024 | 6:23:56 AM UTC

[Bitte hinterlassen Sie hier Ihr Rückkoppelung...](#)

