

Nyckeltal är mer än bara siffror (del 1)

Nyckeltal är specifika mått som ofta används för att bedöma ett företags eller en organisations ställning och operativa verksamhet. Klassiska exempel från bokföringen är vinstmarginal, soliditet och likviditet. Dessa visar hur företaget mår finansiellt. Det finns också andra typer av nyckeltal som är minst lika viktiga beroende på din verksamhets inriktning och strategiska mål. Det kan handla exempelvis om kundnöjdhet, leveransprecision, antal kundbesök/säljare mm.

Gemensamt för alla dessa nyckeltal är att de ska ge en tydlig indikation på hur effektivt företaget presterar gentemot uppsatta mål och därmed ger en samlad bild av läget.

Från siffror till insikt

Vilka tal som är mest relevanta för dig att följa beror på dina specifika behov, vilken typ av verksamhet du leder, företagets strategi och övergripande mål. Det finns ingen universal lösning utan det handlar om att identifiera talen som bäst speglar frågor som leder till steg mot framgång. De ska fungera som en kompass som hjälper dig att navigera, prioritera och agera.

Den löpande bokföringen innehåller redan en mängd värdefull information som ibland är svårt att tolka för de som är ovana. Utöver de traditionella ekonomiska talen finns det andra mått som du kan skraddarsy och som kan vara relevanta för ditt företag. Exempelvis, hur många besökare hade vi på vår webbplats idag? Hur många reklamationer har vi fått den här månaden? Hur många offerter har jag skickat ut denna månad och hur många affärer ledde det till? Hur många mil kör säljarna varje månad?

Det finns nästan otaliga möjligheter att skapa egna nyckeltal som speglar det som är viktigt för dig. Genom att kombinera data från olika delar av din verksamhet kan du få en komplett och dynamisk bild av hur företaget mår och hur det framskrider.

Vilka tal talar mest?

Att identifiera vilka nyckeltal du behöver är avgörande för att kunna leda ditt företag i rätt riktning. Börja med att analysera den data som redan finns i ditt affärssystem och kombinera detta med dialoger med dina medarbetare eller ledningsgruppen. De kan säkert bidra med värdefulla insikter från vardagen i ditt företag.

Genom en kombination av data och praktisk erfarenhet kan du ringa om vilka tal som verkligen betyder något. Nästa steg är att följa upp dem systematiskt och regelbundet. Det ger dig inte endast kontroll utan också ett verktyg för att fatta välgrundade beslut och driva ditt bolag framåt. Fortsättning följer.

[Daniel Nakell](#)