**OKR - KPI для підвищення ефективності і забезпечення зростання бізнесу у майбутньому.**

***OKR***

Зробити прибутковими підкатегорії Столів(Tables) з категорії Меблів (Furniture) у 1 кварталі 2024 року.

Зробити прибутковими підкатегорії Книжкових шаф (Bookcases) з категорії Меблів (Furniture) у 1 кварталі 2024 року.

Збільшити прибутковість підкатегорії Машин (Machines) з категорії Технологій (Technology) на 20% у 2024 році.

Розвернути рекламну компанію спрямовану на 25% збільшення покупок товарів клієнтами, тобто продажів товарів компанією з категорій Меблів

***KPI***

Вартість залучення клієнта, який придбає Меблі

Прибуток, що приносить продаж підкатегорії Книжкових шаф

Продажі підкатегорії Машин

Середній дохід категорії Меблів

Середній дохід категорії Технологій

**Висновки щодо слабкостей**

Прибутки по Столах, Книжкових шафах, Машинах – не дуже гарно виглядають на фоні інших підкатегорій. Потрібно переглянути доцільність їх продажів. Якщо буде доцільно, то варто продумати рекламний план та розробити стратегію для покращення. Провести опитування клієнтів та потенційних клієнтів, сформувати загальну картину попиту та пропозицій ринку і зробити висновки чи те що продається задовільняє попит і чому не приносить доходу.

Так як Меблі загалом приносять найменше прибутку з 3 категорій, то варто звернути увагу на всю підкатегорію і провести аналіз причин. Можливо збільшити рекламну компанію, зменшити виробництво, приймати замовлення на перед, для зменшення збитковості і тд.

Дерево метрик

<https://miro.com/app/board/uXjVMBJx6iE=/?share_link_id=353973978640>