****

**SIX SIGMA-PROJEKTCHARTA FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE BEISPIELVORLAGE**

WICHTIGE ERINNERUNG

Ein narrativer schriftlicher Auftrag muss von den Projektsponsoren in Umlauf gebracht und unterzeichnet werden. Sie können eine ausgefüllte Version dieser Vorlage an Ihren schriftlichen Auftrag anhängen, um die Charta kurz und prägnant zu halten.

Stellen Sie sicher, dass Sie sich mit dem Projektteam und den Sponsoren treffen, bevor Sie diese Vorlage ausfüllen. Viele der erforderlichen Informationen müssen aus einer Diskussion mit Teammitgliedern und Sponsoren stammen.

ALLGEMEINE PROJEKTINFORMATIONEN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PROJEKTNAME | PROJEKTMANAGER | PROJEKTSPONSOR |
| Kunden-Onboarding-Papierkram standardisieren |   |   |
| E-MAIL-ADRESSE | TELEFON | ORGANISATIONSEINHEIT |
|   | 000-000-0000 |   |
| ZUGEWIESENE GREEN BELTS |   |   | VORAUSSICHTLICHES STARTDATUM | VORAUSSICHTLICHES ABSCHLUSSDATUM |
|   | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| ZUGEWIESENE BLACK BELTS |   |   | ERWARTETE EINSPARUNGEN | GESCHÄTZTE KOSTEN |
|   | $ 237.750 | $ 184.900 |

PROJEKTÜBERSICHT

|  |  |
| --- | --- |
| PROBLEM ODER SCHWIERIGKEIT  | In den letzten zwei Jahren haben unsere Konkurrenten ihren gesamten Wohnungsbetrieb ins Internet verlagert. Dadurch verlieren wir sowohl wiederkehrende als auch zukünftige Kunden. Bei Maklern mit eingeschränkter Online-Transaktionsfähigkeit ist die Rate wiederkehrender Kunden in den letzten vier Jahren um 20 Prozent zurückgegangen. Der Vermittlungsverkehr für diese Makler ist um 28 Prozent zurückgegangen. Makler, die alle Vertrags-Onboarding-Signaturen online erhalten, pflegen oder erweitern ihren Kundenstamm. |
| ZWECK DES PROJEKTS | Unser Ziel ist es, die Onboarding-Methoden für Kunden zu standardisieren. |
| GESCHÄFTS- SZENARIO | Unsere Immobilienagentur verfügt über ein erfolgreiches System für den Online-Abschluss von Geschäften, aber viele unserer Makler verwenden immer noch physische Formulare für das Onboarding neuer Kunden. Der Mangel an einheitlicher Technologie ist für Kunden frustrierend und widerspricht unserem Image als moderne Immobilienagentur, die "Immobilien von jedem Standort im Land aus kaufen und verkaufen kann". Wir müssen Online-Contracting-Software implementieren, aktuelle Makler schulen und ein einheitliches Protokoll für das Onboarding von Kunden entwickeln. |
| ZIELE / MESSZAHLEN | Bis Ende 2032 werden wir eine Software zur Unterzeichnung aller Onboarding-Dokumente implementieren und ein Schulungsprotokoll entwickeln, um aktuelle Makler auf den neuesten Stand zu bringen. Bis Januar 2033 werden 100 Prozent der Makler in der Lage sein, jede Geschäftsinteraktion mit Kunden online durchzuführen. |
| ERWARTETE LEISTUNGEN |  |

PROJEKTUMFANG

|  |  |
| --- | --- |
| INNERHALB DES UMFANGS | Onboarding von Kundenverträgen |
| AUßERHALB DES UMFANGS | Vertragsabschlüsse |

VORLÄUFIGER ZEITPLAN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **WICHTIGER MEILENSTEIN** | **ANFANG** | **ENDE** |
| Projektteam zusammenstellen und vorläufige Prüfung durchführen |  |  |
| Projektplanung und Projektcharta fertigstellen |  |  |
| Definitionsphase durchführen |  |  |
| Messphase durchführen |  |  |
| Analysephase durchführen |  |  |
| Verbesserungsphase durchführen |  |  |
| Kontrollphase durchführen |  |  |
| Projekt abschließen und Zusammenfassung anfertigen |  |  |

RESSOURCEN

|  |  |
| --- | --- |
| PROJEKTTEAM |   |
| SUPPORT-RESSOURCEN |   |
| BESONDERE BEDÜRFNISSE |   |

KOSTEN

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **KOSTENTYP** | **LIEFERANTEN-/ARBEITSNAMEN** | **TARIF** | **MENGE** | **BETRAG** |
| **Arbeitskraft** |   | $ 150,00 | 200 |  $ 30.000,00  |
| **Arbeitskraft** |   | $ 200,00 | 100 | $ 20.000,00 |
| **Arbeitskraft** |   | $ 350,00 | 50 |  $ 17.500,00  |
| **Arbeitskraft** |   | $ 85.000,00 | 1 |  $ 85.000,00  |
| **Arbeitskraft** |   | $ 4.850,00 | 3 |  $ 14.550,00  |
| **Betriebsmittel** |   | $ 17.850,00 | 1 |  $ 17.850,00  |
|   |   |   | GESAMTKOSTEN |  $ 184.900,00  |

VORTEILE UND KUNDEN

|  |  |
| --- | --- |
| PROZESSINHABER |   |
| WICHTIGE STAKEHOLDER |   |
| ENDKUNDE |   |
| ERWARTETE VORTEILE |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ART DES VORTEILS** | **SCHÄTZUNGSGRUNDLAGE** | **GESCHÄTZTER VORTEIL** |
| **Spezifische Kosteneinsparungen** |   |  $ 25.000,00  |
| **Gesteigerter Umsatz** |   |  $ 92.500,00  |
| **Höhere Produktivität (Soft)** |   |  $ 17.500,00  |
| **Verbesserte Compliance** |   |  $ 12.000,00  |
| **Verbesserte Entscheidungsfindung** |   |  $ 18.500,00  |
| **Geringere Wartungskosten** |   |  $ 26.000,00  |
| **Weniger sonstige Kosten** |   |  $ 46.250,00  |
|   |   |   | GESAMTVORTEIL |  $ 237.750,00  |

RISIKEN, EINSCHRÄNKUNGEN UND ANNAHMEN

|  |  |
| --- | --- |
| RISIKEN |   |
| EINSCHRÄNKUNGEN |   |
| ANNAHMEN |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| VORBEREITET VON | TITEL | DATUM |
|   |   |   |

|  |
| --- |
| **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung. |