****

**SIX SIGMA-PROJEKTCHARTA IM EINZELHANDEL 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 |
| Verbesserung des Ladenverkaufs an der Westküste |   |   |
| 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  | Nach unseren jüngsten Schulungen für den Kundendienst stieg der Umsatz in den Filialen im Nordosten und Mittleren Westen um 18 Prozent. Mit der gleichen Taktik haben die Filialen an der Westküste jedoch im selben Zeitraum einen Rückgang der Ladenverkaufszahlen um 34 Prozent verzeichnet. |
| ZWECK DES PROJEKTS | Wir werden den Umsatz aus Ladenverkäufen an der Westküste verbessern, um mit dem landesweiten Umsatz vergleichbar zu sein. |
| GESCHÄFTS- SZENARIO | Unsere Einzelhandelsgeschäfte an der Westküste müssen den Ladenverkaufsumsatz steigern. Vertriebsmitarbeiter verlieren Kunden im Vertriebstrichter zwischen den Interessen- und Aktionsphasen. Umfragedaten deuten darauf hin, dass Kunden aufgrund aggressiver Vertriebstaktiken, die sich unpersönlich anfühlen, keine Einkäufe getätigt haben. |
| ZIELE / MESSZAHLEN | Wir analysieren das Trainingsmodell und richten den Fokus der Filialen an der Westküste erneut auf Käufer-Personas von der Westküste. Nach der Überarbeitung eines neuen Vertriebsschulungsmodells wird der Ladenumsatz innerhalb von zwei Quartalen um 30 Prozent steigen. |
| ERWARTETE LEISTUNGEN | Die Projektleistungen umfassen einen Schulungsplan, der auf Vertriebsmitarbeiter an der Westküste zugeschnitten ist, und einen neuen Onboarding-Kurs für regionale Filialleiter. |

PROJEKTUMFANG

|  |  |
| --- | --- |
| INNERHALB DES UMFANGS | Vertriebsschulungsmodell für Filialen an der Westküste; Verkaufszahlen an der Westküste |
| AUßERHALB DES UMFANGS | Vertriebsschulungsteams im Mittleren Westen und Nordosten |

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. |