

Ausrichtung des Geschäftswertes

Kurzübersicht

Business Value Alignment ist der Prozess zur Schaffung einer Einheit zwischen den strategischen Initiativen des Unternehmens und der Abteilungen und der Nutzung Ihrer Digital Adoption-Plattform zur Förderung der Geschäftsergebnisse. Der Weg dahin führt über die **Kaskadierung von Zielen**.

Unternehmen mit einer starken Ausrichtung des Geschäftswertes können zu jeder einzelnen WalkMe-Lösung einen Grund nennen, aus dem sie erstellt wurde. Diese Unternehmen haben in der Regel auch einen starken Prozess hinsichtlich [Wartung und Optimierung](#) ihrer WalkMe-Lösungen. Da sich die Geschäftsziele im Laufe der Zeit ändern, muss ein Digital Adoption-Lösung immer wieder angepasst werden, um eine Wirkung erzielen zu können.

Wie sich dies auf Ihr Programm auswirkt

□ **Ergebnisse, wenn sie gut gemacht werden**

- Buy-in von den Executive Sponsoren
- Kosteneinsparung durch optimierte Ressourcennutzung (alle erstellten Inhalte haben einen bestimmten Zweck)
- Buch mit zu priorisierender Arbeit
- Geschäftsfall

□ **Ergebnisse, wenn sie nicht gut gemacht werden**

- Auswirkungen lassen sich über die Zeit nur schwer nachweisen
- Erzielt keine Aufmerksamkeit oder Priorisierung seitens der Führungskräfte
- Unmöglichkeit der Skalierung
- Überflüssige oder weniger wirkungsvolle Inhalte im Tech-Stack

Ihr Unternehmen tut dies bereits!

Wenn Ihr Unternehmen über eine hierarchische oder matrizierte Organisationsstruktur verfügt, ist es sehr wahrscheinlich, dass Ihr Unternehmen zur Ausrichtung der KPIs bereits eine Zielkaskadierung durchführt.

Eine Übung zur Kaskadierung von Zielen für die digitale Adoption beginnt der Erfassung strategischer Ziele und KPIs, wobei ermittelt wird, welche davon Technologieabhängigkeiten haben. Davon ausgehend kann eine Digital Adoption-Plattform als potenzielle Lösung für die Optimierung

des technologieabhängigen Benutzerverhaltens bewertet werden.

Wer ist daran beteiligt

Diese Übung erfordert ein breites Verständnis der aktuellen Unternehmensziele und Leistungsindikatoren. Berücksichtigen Sie bei der Bestimmung von geeigneten Mitwirkenden Folgendes:

Stellen Sie diese Fragen

- Wer entscheidet, ob das WalkMe-Programm erfolgreich ist? Auf welcher Grundlage wird diese Entscheidung gemessen oder getroffen?
- Wer hat Zugriff auf die strategischen Unternehmens- und Abteilungsziele?
- Welche KPIs, Kennzahlen, OKRs usw. sind für das Führungsteam von Bedeutung?
- Wer kann Berichte zu diesen KPIs, Kennzahlen, OKRs usw. abteilungs- und bereichsübergreifend abrufen?

Beispiele für einzubeziehende Rollen

- Executive-Sponsor Ihres Digital Adoption-Programms
- Leiter der digitalen Transformation (oder ähnliches)
- Andere relevante Mitglieder des Führungsteams

Strategische Geschäftsziele vs. Ziele hinsichtlich digitaler Akzeptanz

Es ist wichtig, die Beziehung zwischen den strategischen Geschäftszielen und den Zielen hinsichtlich digitaler Akzeptanz zu verstehen. Mehr zu diesem Thema finden Sie im folgenden Artikel:

[Datengesteuerte Entscheidungsfindung](#)

Strategische Geschäftsziele

Definieren Sie ein klares und verständliches Ziel für ein Unternehmen oder ein Team.

- Wird in der Regel außerhalb von WalkMe Reporting gemessen
- Sollte sich auf Umsatz, Marge oder unternehmerisches Risiko auswirken
- An zeitgebundene Ziele gebunden

Ziele für die digitale Adoption

Identifizieren Sie die Technologieabhängigkeit des strategischen Geschäftsziels, um die mit Unterstützung von WalkMe erzielten Ergebnisse zu identifizieren und zu messen.

- Wird mit WalkMe Reporting gemessen
- Direkter Bezug zu SBG (1. oder 2. Grad)
- Konten für eine Person, einen Prozess und ein System

Anmerkung

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie im folgenden Artikel: [Datengesteuerte Entscheidungsfindung](#) .

Erste Schritte

1. Beginnen Sie nach der Identifizierung der geeigneten Beteiligten mit der Zielkaskadierung
 - Strategisches Ziel Welches Ziel möchte Ihr Unternehmen erreichen?
 - Systeme → Welche Systeme und Tools sind vorhanden, die Ihnen beim Erreichen dieses Ziels helfen können?
 - Zielgruppe Welche Teams (Benutzer) arbeiten an der Zielerreichung?
 - Prozess → Welche Prozesse sind für diesen Erfolg entscheidend?
 - Ziele hinsichtlich digitaler Akzeptanz → Wie können Sie das strategische Ziel mit dem Prozess oder dem Tech-Stack beeinflussen?



2. Dokumentieren Sie alle Ziele für die digitale Adoption und ordnen Sie allen Kennzahlen und eine Berichtserstattungsfrequenz zu
3. Überwachen Sie den Fortschritt der Ziele hinsichtlich digitaler Akzeptanz und berichten Sie darüber vierteljährlich
4. Wiederholen Sie die Schritte bei Bedarf 1 bis 4 Mal pro Jahr

Additional Resources & Peer Connections

Besuchen Sie [die WalkMe Community](#), um dieses Wissen mit Ihren Kollegen in die Praxis

umzusetzen -

- Folien decks, Ressourcen und Tools aus dem [Champion Toolkit herunterladen](#)
- [Strategy & DAPtics beitreten](#) - eine Peer-Gruppe, die sich monatlich trifft, um Ressourcen auszutauschen und die Strategie für die digitale Akzeptanz zu besprechen