

# KPI`ene i Visma Severa

Viktige resultat indikatorer, altså key performance indicator`s er målinger av ytelse som brukes til å følge suksess. Viktige forretningsdata, for eksempel økonomiske data om saker, fakturaer eller brukere, beregnes i et forsøk på å evaluere hvordan selskapet gjør.

## KPI`er i de ulike pakkene:

Standard pakkes tilbyr de meste åpenbare økonomiske tallene som fakturering, salgsmargin og prosjektmargin. Disse kan du velge hvilke som vil vises i innstillinger.

Premium+ pakken lar deg lage egne tilpassede KPI`er. Dette kan være viktige KPI`er du vet er avgjørende for din bedrift.

Her vil det vises til hva de ulike standard KPI`ene representerer i de ulike registreringsfeltene:

## Timer og utgifter:

Timer & utgifter

KL Bruker  
Kjersti Langseth

TOTAL TIMEBALANSE	ARBEIDSTIMER	FRAVÆR	TIMER OG FRAVÆR
- 67:00 timer	129:00 timer	0:00 timer	129:00 timer
NORMALTID	FAKTURERBAR	PRODUKTIV	
168:00 timer	100 %	100 %	

**Total timebalanse:** Her vises total pluss eller minus timer siden start på arbeidskontrakt

**Arbeidstimer:** Her vises totale arbeidstimer i samsvar med hvor du markerer på kalender.

**Fravær:** Dette viser fravær som er ført

**Timer og fravær:** Timer og fravær denne måned

**Normaltid:** Her vises ditt daglige timeantall i arbeidskontrakt\*antall dager

**Fakturerbar:** Her vises den fakturerbar tid som har en pris på seg under jobbtipe i prislisen. Dersom jobbtipen står til 0 i prislise, så vil den ikke vises her.

**Produktiv:** Her beregnes timer som ikke er fakturerbare

## I salgsoversikten:

Salgsoversikt	Legg til salgsprosjekt	Sjager Alle	Andring (prosjekt) Alle
SALG DENNE MÅNEDEN	BEREGNET DENNE MÅNEDEN	PROSJEKTER SOM MÅ FOLGES OPP	HITRATE DENNE MÅNEDEN
kr 995 000	kr 6 032 500	30 prosjekter	100 %

**Salg denne måneden:** Her vises potensielle salg som har endret salgsstatus til en "vunnet" status. De ulike salgsstatusene finner du under *innstillinger / salgsstatus*


*Beregnet denne måneden:* Prosjektets verdi dividert på %- vis sannsynlighet som er satt på salgs prosjektet. Eksempel om prosjektets verdi er 200 000,- Sannsynlighet for salg er 50%, så vil beregnet denne måneden vil da være 100 000,-.

*Prosjekter som må følges opp:* Er antall prosjekter som har ingen aktiviteter, aktiviteter som er gått over dato eller salg som er gått over dato på forventet ordredato.

*Hitrade denne måneden:* Dette er salgs prosjekter som har salgsstatus «vunnet» denne måneden.

## **PROSJEKTSTYRING**

Prosjektoversikten viser standard KPI` er på toppen:

POTENSIELL ORDREINNTekt	I ARBEID	TIMER DENNE MÅNEDEN	PROSJEKTER SOM MÅ FØLGES OPP 
kr 93 400	kr 26 100	42:00 timer	3 prosjekter

*Potensiell ordreinntekt:* Denne verdien sammenlikner salgsestimater til faktisk fakturering og forteller hvor mye mer fakturering som fortsatt kan forventes. Verdien beregnes ved bruk av bare åpne prosjekt med "vunnet" -salgsstatus og med registrert forventet verdi. Den faktiske formelen er: Forventet verdi-fakturert. Beregningen ignorerer fakturering som er mer enn forventet verdi.

*I arbeid:* Viser verdi av timer i henhold til fakturering.

*Timer denne måneden:* Viser hvor mange timer som er registrert denne måneden, både interne og eksterne timer.

*Prosjekter som må følges opp:* Viser prosjekter som bør følges opp. Påvirkningsfaktorer her er:

- Prosjekter som har gått over på dato jfr. Deadline
- Totale arbeidstimer overskredet
- Når man har allokert personer over 100% av tiden over en periode.

## **KPI`ene i fakturerings oversikt:**

FAKTURERING DENNE MÅNEDEN	FORVENTET FAKTURERING DENNE MÅNEDEN	VERDIEN FOR TIMER DENNE MÅNEDEN	KLAR TIL Å FAKTURERE
kr 1 471 850	kr 396 000	kr/t 243 550	kr 1 355 150

*Fakturering denne måneden:* Lag faktura parameter påvirker denne KPI`en. Alle fakturaer med opprettelsesdato denne måneden vises her.

*Forventet fakturering denne måneden:* Verdien viser alltid prognose for inneværende måned.

*Verdien for timer denne måneden*

- Fakturautkast og fakturere på dato påvirker denne verdien. Måneden faktura er fakturerbar og påvirker verdien på timer.