

Fundamentos de BI: KPIs e Métricas de Negócios

Formação Power BI Analyst

Juliana Mascarenhas

Tech Education Specialist DIO / Owner @Simplificandoredes
e @SimplificandoProgramação

Mestre em modelagem computacional | Cientista de dados

@in/juliana-mascarenhas-ds/

Objetivo Geral

- O que são KPIs?
- Quais são os tipos
- O que são métricas de negócios
- Diferença entre as Keys



Etapa 1

Medindo desempenho - KPIs e Métricas de Negócio

// Power BI Analyst

Contextualizando



Inteligência de Negócios



KPIs

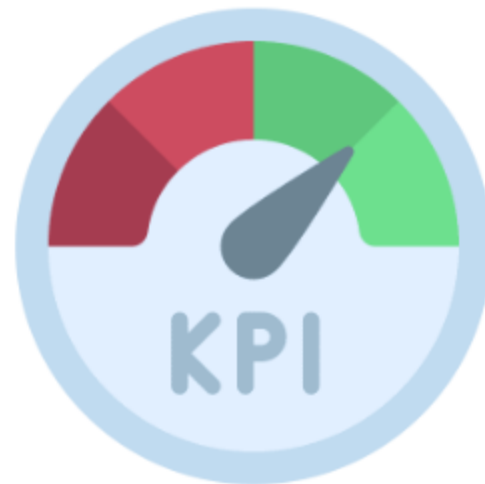
- KPI – Key Performance Indicator
- Visão dos Stakeholders sobre a empresa
- Varia de acordo com contexto

Quais são os benefícios das KPIs?

Inteligência de Negócios

Vantagens dos KPIs

- Contabilização da performance dos colaboradores
- Permite ajuste dos gerentes
- Todos na mesma página
- Avalia a saúde da empresa



Etapa 1

Quais são as vantagens de usar KPIs?

// Power BI Analyst

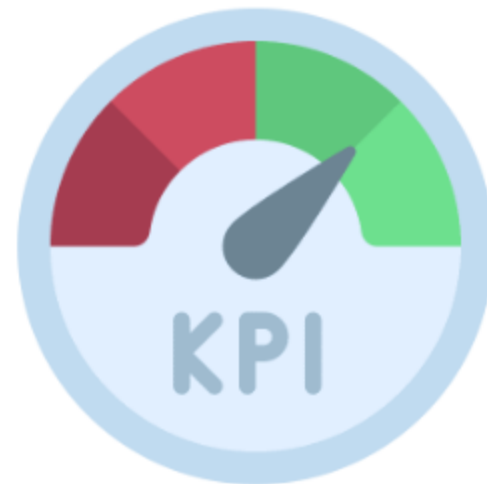
Inteligência de Negócios

Vantagens dos KPIs

Track

Progresso

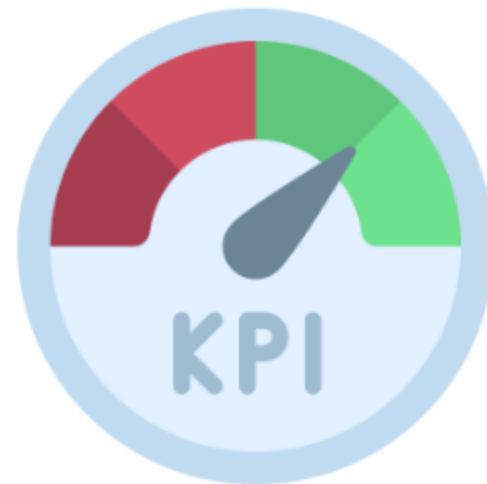
- Contabilização da performance dos colaboradores
- Permite ajuste dos gerentes
- Todos na mesma página
- Avalia a saúde da empresa



Inteligência de Negócios

Vantagens dos KPIs

- Contabilização de Adequação da estratégia colaboradores
- Permite ajuste dos gerentes
- Todos na mesma página
- Avalia a saúde da empresa



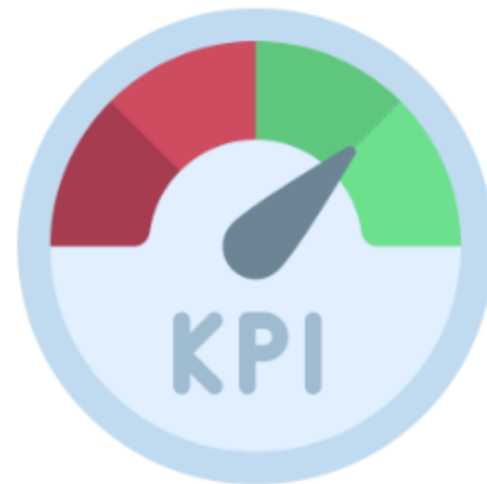
Inteligência de Negócios

Vantagens dos KPIs

- Contabilização da performance dos colaboradores
- Permite ajustes
- Todos na mesma página
- Avalia a saúde da empresa

Alvo comum

Mesma perspectiva



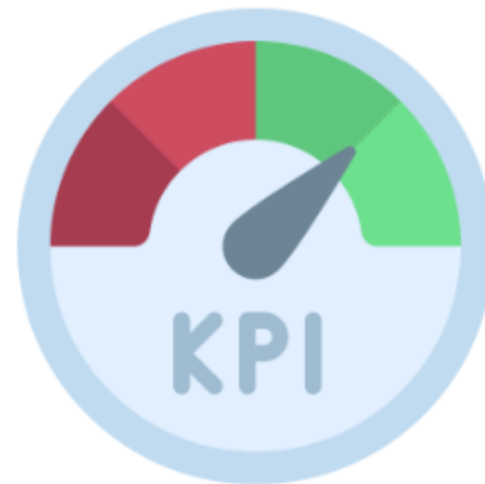
Inteligência de Negócios

Vantagens dos KPIs

- Contabilização da performance dos colaboradores
- Permite ajuste dos processos
- Todos na mesma página
- Avalia a saúde da empresa

Performance

Visão objetiva



Etapa 1

Categorias e Levels relacionadas as KPIs

// Power BI Analyst

Inteligência de Negócios

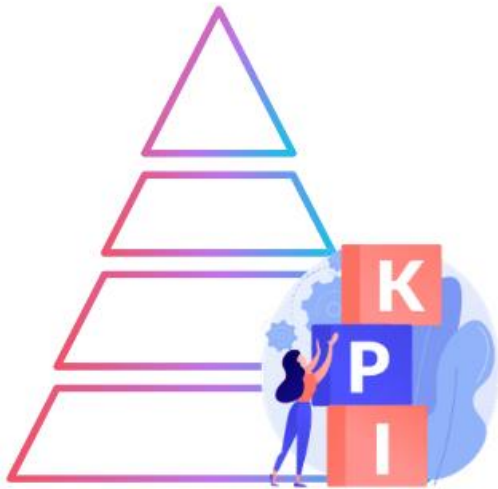


Categorias de KPIs

- Operacional
- Estratégica
- Leading ou lagging
- Qualitativa ou quantitativa

Quais são os benefícios das KPIs?

Inteligência de Negócios



KPIs levels

- Company-level
- Department-level
- Project-level

"When performance is measured and reported, the rate of improvement accelerates" — Thomas Monson

Quarterly Objectives

Add board description

Main Table

New Item

Search / Filter Board

Guests & Subscribers / 3

Q3

		Owner	Status	Priority	
Schedule & Plan the Marketing Retreat			Working on it	Medium	
Thorough Website UI Review			Ongoing	Low	
Reports from Distributors			Waiting for review	High	
Sprouts submissions for this Q			Done	High	
+ Add					

Q2

		Owner	Status	Priority	
Social Media Event			Back to the Future	Medium	
Analysis for Customer Growth			Done	Low	
Budget & Time Analysis for Re-Branding			Done	Low	
Thorough Website UI Review			Ongoing	Low	
Payout for Brokers			Done	High	
Risk analysis on distribution change			Working on it	High	
Email Marketing Program Step #1			Stuck like a Duck	Medium	
Price Increase			Ongoing	High	
+ Add					

Inteligência de Negócios



- Por que esse resultado é importante?
- Quem é responsável pelo resultado?
- Como o resultado pode ser influenciado?
- Como você vai medir o progresso?
- Com que frequência você medirá o progresso?
- Como você saberá se atingiu seus objetivos?

Etapa 1

Considerações sobre KPIs – Key Progress Indicators

// Power BI Analyst

Inteligência de Negócios

IMPORTANT!



- KPIs simples e claros
- Comunicação para divulgar os KPIs
- Refinamento ao longo do tempo

Customer requests

Open requests

	Description	Created on	Priority	Status	Files	Type	+
Rebranding	We want to launch our...	Mar 4	Medium	New	P	Suggest improve..	
Homepage design	Redesign the homepage...	Nov 6	High	New	W	Other question	

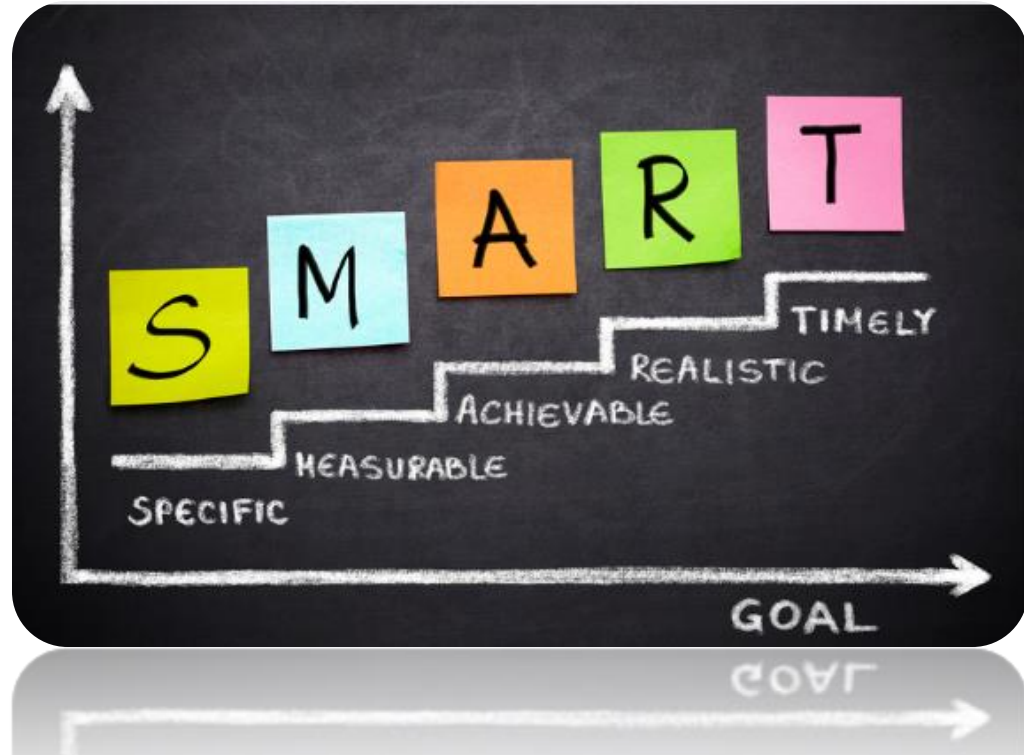
Working on it

	Description	Created on	Priority	Status	Files	Type	+
Retargeting campaign	We want to run a new...	Sep 24	Low	Waiting for approval	PDF	Other question	
Social media engagement	We want to increase our..	Nov 6	High	Working on it	W	Other question	

Done



	Description	Created on	Priority	Status	Files	Type	+
Communications plan	We want to plan upcom...	Oct 13	Low	Done	P W	Suggest improve..	
I didn't get the right invoice	I think there has been a...	Nov 6	High	Done		Billing question	

Inteligência de Negócios




High-level marketing budget


Q1

	Owner	Goal	Priority	Type	Budget	Remaining budget	+
Winter clearance sale		Reach monthly target	High	Email campaign	\$175	\$121	
Marketing best practices summit		Lead generation	Medium	Event	\$5,000	-\$200	
					\$5,175 <small>SUM</small>	-\$79 <small>SUM</small>	

Q2

	Owner	Goal	Priority	Type	Budget	Remaining budget	+
Summer is here campaign		Increase website vis...	Medium	Brand	\$1,000	-\$550	
					\$1,000 <small>SUM</small>	-\$550 <small>SUM</small>	

Q3

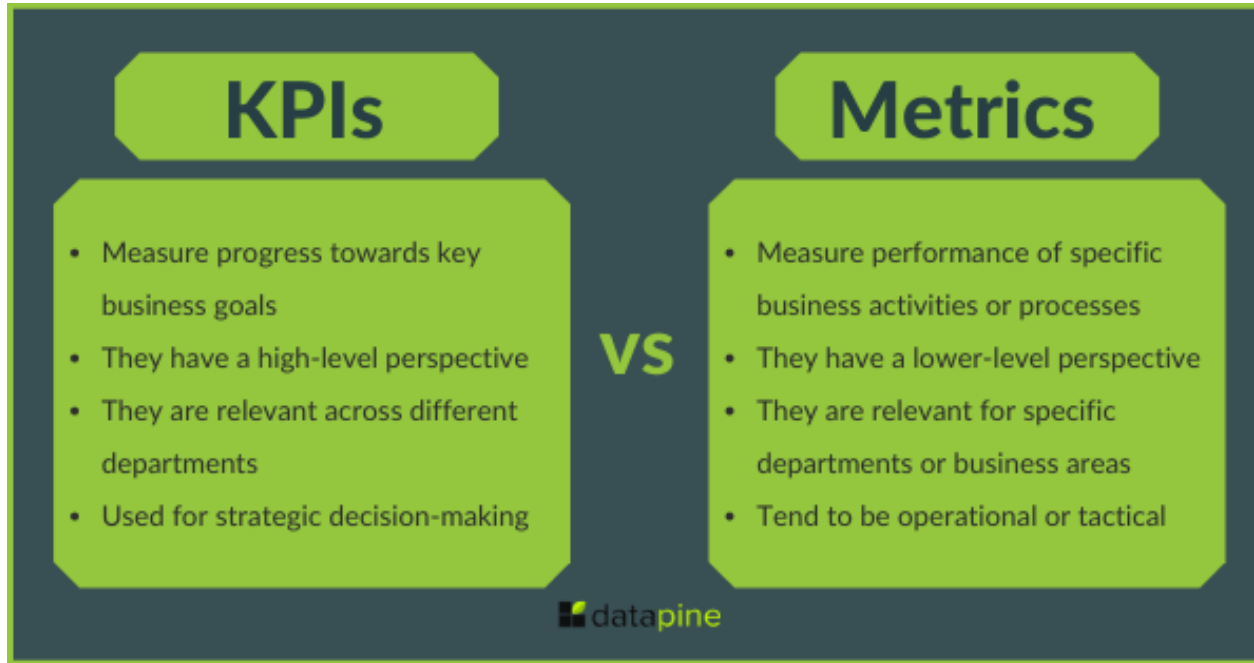
	Owner	Goal	Priority	Type	Budget	Remaining budget	+
30% summer madness discount		Increase purchases ...	Low	Paid ads	\$500	\$150	
					\$150 <small>SUM</small>	\$150 <small>SUM</small>	

Etapa 1

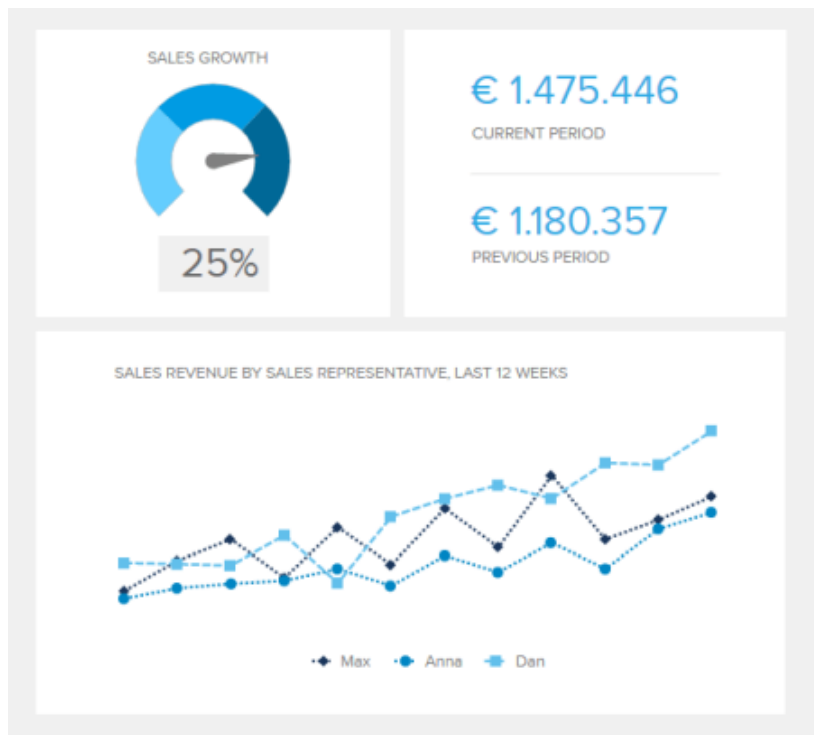
Métricas de Negócio e KPIs – Key Progress Indicators

// Power BI Analyst

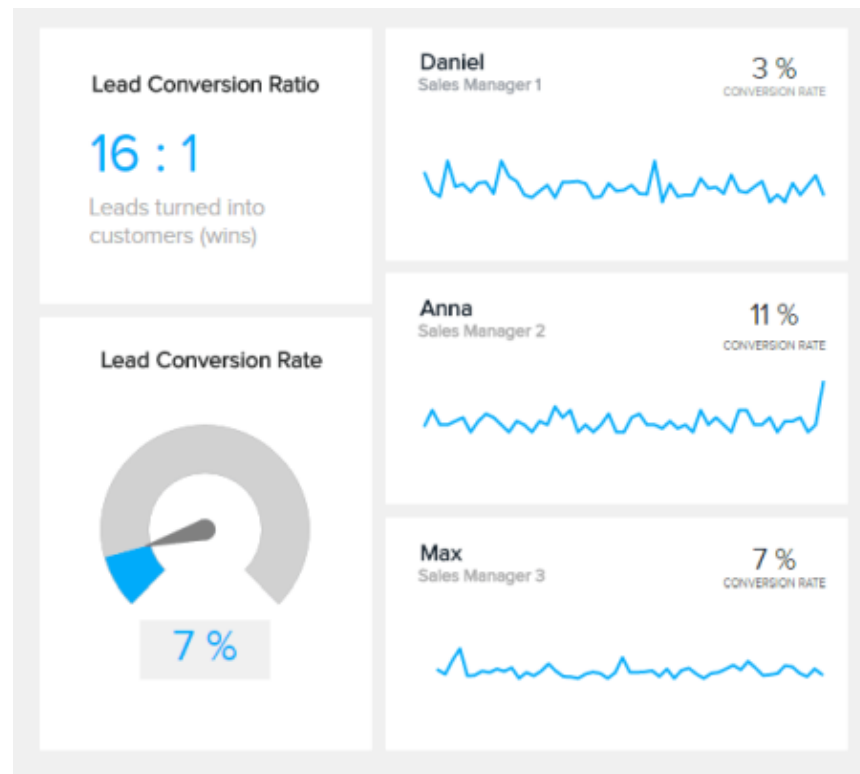
KPIs & Métricas



KPIs – Sales Growth



Métrica – Lead to convert ratio



Tarefas de um analista

