



Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science

Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science

Principais KPIs (Key Performance Indicators) de Marketing

Existem muitos indicadores de Marketing diferentes que as empresas podem usar para medir o sucesso de suas estratégias e campanhas. Alguns dos principais indicadores incluem:

Taxa de conversão: A proporção de visitantes do site que realizam uma ação desejada, como comprar um produto ou preencher um formulário de contato.

Taxa de retenção do cliente: A proporção de clientes que compram de uma empresa novamente.

Custo por aquisição de cliente (CAC): O custo total de adquirir um novo cliente, incluindo despesas com publicidade e marketing.

Retorno sobre investimento (ROI): O lucro ou prejuízo obtido em relação ao investimento feito em uma campanha de marketing.

Conscientização da marca: A medida da familiaridade e reconhecimento da marca entre o público-alvo.

Engajamento: A medida da interação dos usuários com conteúdo, campanhas e canais de marketing.

Net Promoter Score (NPS): Uma medida da lealdade dos clientes, baseada em sua disposição para recomendar uma empresa ou produto para outras pessoas.

Tráfego do website: Número de visitas no website.

Esses indicadores devem ser monitorados regularmente para ajudar as empresas a entender o sucesso de suas estratégias e campanhas de marketing e fazer ajustes onde necessário.

Além disso é importante compreender o perfil dos clientes, o comportamento de gastos e os padrões de compra de acordo com diferentes métricas.