* **Indicateurs de performance commerciaux** :

1. Le nombre de prospects contactés (par secteur, par commercial …)
2. La quantité d’appels et d’emails émis
3. Le nombre de rendez-vous effectués avec des prospects et avec des clients

* **Indicateurs de performance pour le service après-vente SAV :**

1. Evolution du chiffre d'affaires
2. Les nouvelles opportunités (sur la semaine, le mois, le semestre...) sur le nombre total d'opportunités
3. Le taux de transformation des devis

* **Indicateurs de performance pour la gestion de projet :**

1. **Taux de dépassement**
2. **Durée d’une tâche**
3. **La satisfaction du client**

* **Indicateurs de performance pour la gestion de projet :**
  1. Service ou produit
  2. Emplacement géographique
  3. Unité commerciale
* **Indicateurs de performance pour les ressources humaines :**

1. Proposition de nouveaux salaire
2. Taux de rétention
3. Ratio de diversité, que ce soit de genre, de diplômes, de niveau d’études

* **Indicateurs de performance pour le e-commerce :**

1. **Nombre de commandes**
2. **Nombre de produits vendus**
3. **Chiffres d’affaires**

* **Indicateurs de performance pour les abonnements :**

1. Mots-clés apportant du traffic.
2. Le taux d'ouverture.
3. Le taux de clics

* **Indicateurs de performance pour l’exploitation :**

1. Nombre d’heures supplémentaires.
2. Taux de retard de service
3. Rotation de stock