

Glossário

E-Commerce - DualVet

Business-To-Business

Trata-se de uma expressão em inglês utilizada para se referir a empresas que vendem produtos e serviços para outras empresas.

Business-To-Consumer

O termo se refere ao modelo de negócio onde uma empresa vende um produto, serviço ou informação diretamente para o consumidor, sendo este uma pessoa física.

Volume de Vendas

Volume de vendas é uma expressão que diz respeito ao valor de bens e serviços vendidos por uma determinada empresa, tendo em conta um período de tempo estabelecido para essa análise.

E-commerce

A finalidade do E-commerce é que o consumidor possa fazer compras pela internet de maneira rápida e fácil. Sem ter que necessariamente passar por algum atendente.

Cross Sell

É a estratégia de vender mais de um produto em uma venda, ou seja, se o cliente procura por um determinado produto, o cross sell faz com que ele saia com mais de um produto de sua loja, aumentando as vendas.

Core business

Refere-se à atividade principal da empresa, ou seja, o que a empresa sabe fazer de melhor.

Churn Rate

É a estratégia de rotatividade na empresa, ou seja, aplica a taxa de cancelamento ou de abono registrada na sua base de clientes. Ajuda muitos alguns setores a avaliar o sucesso da empresa.

CRM

CRM ou "Customer Relationship Management", é uma estratégia de vendas, marketing, atendimento e todos os tipos de contatos.

Jornada do cliente

É o caminho percorrido pelo cliente dentro da empresa, ou seja, é o vínculo do cliente com a marca, desde o primeiro contato até o pós venda.

Faturamento

Soma total das vendas de uma empresa em um determinado período.

Lead

É um consumidor que representa interesse no seu negócio, ou seja, já acessou a plataforma, já pediu orçamento, porém ainda não fechou a compra, é um potencial cliente.

Validação qualitativa

Feedback do que o cliente gosta e não gosta na empresa.

Validação quantitativa

Feedback de quantas pessoas utilizam determinado produto e o valor que ele tem pra elas

NPS

NPS ou "Net Promoter Score" é uma metodologia de satisfação do cliente, para avaliar a fidelidade dos clientes.

OKR

OKR ou "Objectives and Key Results", é uma metodologia de direcionamento de objetivos de uma empresa.



Glossário

E-Commerce - DualVet

MRR

MRR ou "Monthly Recurring Revenue", é o valor que uma empresa recebe mensalmente de acordo com assinaturas de seus produtos.

Customer Creation

Customer Creation ou "Criação de clientes", tem como principal objetivo criar demandas e conscientização para soluções por meio da ativação de canais de vendas

Ticket Médio

O Ticket Médio é um indicador do valor médio das vendas de um determinado produto ou uma linha de produtos em um período, com esse indicador é possível analisar qual produto mais está sendo vendido, qual cliente teve a maior compra, entre outros indicadores.

Customer health Score

Customer Health Score tem como principal objetivo descobrir os dados ao próprio favor, onde podemos monitorar e agir antecipadamente de forma proativa e preventiva.

Customer validation

Customer validation examina a escalabilidade e repetibilidade das hipóteses, validando com clientes reais.

Positivização

A positivação de clientes é um indicador que analisa o retorno mensal que cada cliente dá para a empresa, ou seja, o número de vendas concretizadas pelo vendedor a todos os clientes da sua carteira.

Inbound marketing

Inbound marketing ou marketing de atração é uma forma de publicidade on-line na qual uma empresa se promove através de blogs, podcasts, vídeo, e-Books, newsletters, whitepapers, SEO e outras formas de marketing de conteúdo.

KPI

KPI ou "Indicador-chave" é uma ferramenta de gestão para se realizar a medição e o consequente nível de desempenho e sucesso de uma organização ou de um determinado processo, focando no "como" e indicando quão bem os processos dessa empresa estão, permitindo que seus objetivos sejam alcançados.

Lagging indicador

Lagging indicators ou indicadores lags, são as métricas que permitem que você olhe o passado da sua companhia. O que foi feito até agora e quais os resultados que essas ações trouxeram.

Ecossistema

O ecossistema é definido como sendo o conjunto formado por comunidades bióticas que habitam e interagem em determinada região e pelos fatores abióticos que exercem influência sobre essas comunidades

Validação

Validação é o processo de teste do seu produto ou serviço, com o objetivo de te ajudar a aprender sobre o mercado que você pretende atuar. É o momento em que você coloca a sua ideia à prova, para ver se ela realmente faz sentido ou não

Highlights

"highlights" são dos destaques positivos, que atenderam ou superaram as expectativas. No mundo dos negócios muito se fala sobre a importância de "criar um networking", que é uma rede de relacionamentos na qual as pessoas buscam outras para fazer negócios e conseguir novas oportunidades de trabalho.

