

## UNIVERSIDADE CATÓLICA DO SALVADOR – UCSAL MBA EM TECNOLOGIAS E APLICAÇÕES DE BUSINESS INTELIGENCE

# PROPOSTA DE GESTÃO ESTRATÉGICA PARA E-COMMERCE

Disciplina: Gestão Estratégica e Balanced Scorecard

Prof.: Diego Elias

Equipe: Camila Oliveira Cid Soares Izabel Belchote Natale Matos

## Ramo da Empresa

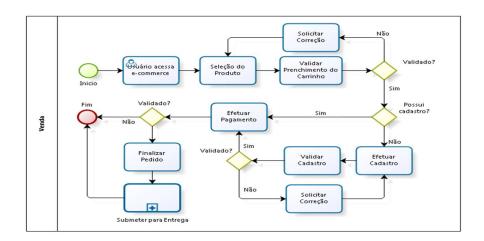
## E-Commerce

## **Objetivos Estratégicos**

- Aumentar faturamento
- Manter o índice de satisfação elevado (-acima de 95%)
- Reduzir quantidade de estorno
- Aumentar a quantidade de clientes

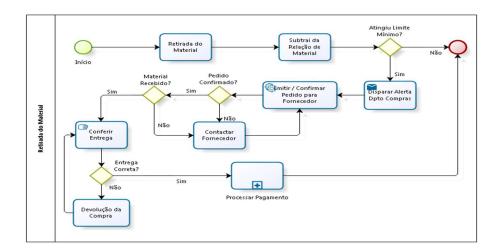
## **Processos Críticos do Negócio**

#### Venda



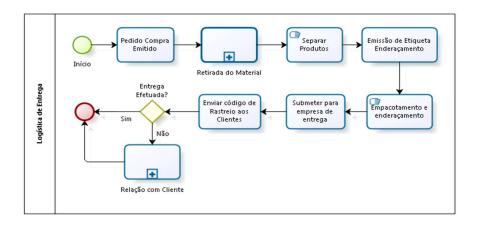


## • Controle de estoque





## • Logística de entrega





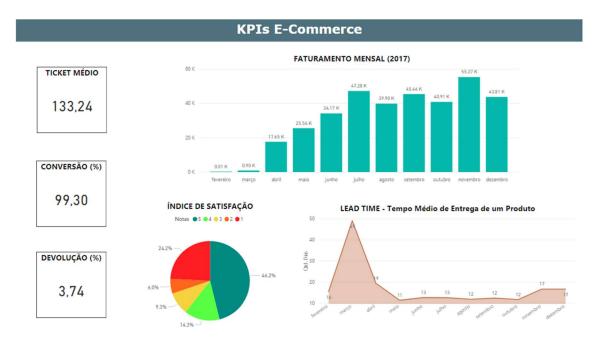
## Indicadores chaves de desempenho (KPI)

- Faturamento Mensal
- Taxa de conversão
- Ticket médio
- Índice de Satisfação
- Lead time
- Taxa de retorno do produto (devolução)

## Detalhamento da composição dos indicadores

PROCESSO	INDICADOR	LÓGICA DE GERAÇÃO
	Faturamento mensal	Valor das vendas mensalmente para o
Vendas		ano de 2017.
	Taxa de conversão	(Número de pedidos / número de
		visitas) *100.
	Ticket médio	Faturamento Total / Número de
		pedidos gerados.
	Índice de satisfação	Quantidade de pedidos avaliados para
		cada classificação, variando de 1 a 5.
Logística	Lead time	Média de dias que os produtos levam
		da compra à entrega.
Estoque	Taxa de retorno do produto	Percentual de produtos devolvidos.
	(devolução)	

## Definição de cockpit dos indicadores estratégicos



O painel dos indicadores encontra-se no link abaixo.

