



Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science

Microsoft Power BI Para Business Intelligence e Data Science

Quais São os Principais KPIs da Área Comercial?

Os principais KPIs (Key Performance Indicators) da área comercial são indicadores que medem o desempenho e a eficiência das atividades de vendas. Alguns dos KPIs mais comuns incluem:

- **Volume de vendas:** quantidade de produtos ou serviços vendidos.
- **Ticket médio:** valor médio das vendas por transação.
- **Taxa de conversão:** proporção de visitantes do site ou contatos que se tornam clientes.
- **Ciclo de vendas:** tempo médio que leva para fechar uma venda, desde o primeiro contato com o cliente até o fechamento.
- **Retenção de clientes:** taxa de clientes que compram novamente após a primeira compra.
- **Lucratividade:** receita líquida obtida pela venda de produtos ou serviços, descontados os custos.
- **Produtividade da equipe de vendas:** quantidade de vendas realizadas por vendedor por período.
- **Satisfação do cliente:** medida da satisfação dos clientes com a empresa, produtos e serviços oferecidos.

Estes KPIs ajudam a identificar pontos fortes e fracos na estratégia de vendas da empresa, e permitem tomar decisões mais informadas para melhorar o desempenho da área comercial.