

O USO DOS INDICADORES DE DESEMPENHO NAS EMPRESAS

Muitos empreendedores têm dúvidas com relação a como avaliar a performance de seus negócios.

E isso é ainda mais comum entre os gestores de pequenas empresas. Focados em aprimorar todos os setores da organização com uma abordagem mais centralizada, esses empreendedores tendem a ter ainda mais dificuldade em implementar métodos eficientes de avaliação dos resultados.

No entanto, é possível dispor de ferramentas confiáveis para manter o controle sobre a performance da empresa e para avaliar como diferentes ações impactam nos resultados. Saiba mais sobre o uso dos indicadores de desempenho nas empresas!



O QUE SÃO INDICADORES DE DESEMPENHO?

Os indicadores de desempenho são atributos que podem ser medidos por meio de valores objetivos. Assim, permitem que seja feita uma comparação confiável e precisa do desempenho naquele setor ao longo de um dado período de tempo.



EXEMPLOS DE INDICADORES DE DESEMPENHO:

- Total de vendas em um período;
- Valor dos contratos assinados ou das vendas em um período;
- Evolução da carteira de clientes;
- Compras por cliente em um período;
- Número de leads (contatos) obtidos em uma estratégia on-line;
- Custos do negócio;
- Rentabilidade do negócio.



A IMPORTÂNCIA DOS INDICADORES DE DESEMPENHO NAS EMPRESAS

Os indicadores de desempenho são importantes por diversos motivos, que vão muito além de simplesmente compreender a performance do negócio:

- Avaliar o impacto de crises e de sazonalidades sobre a organização;
- Preparar a empresa para a entrada em novos mercados ou o lançamento de novos produtos;
- Guiar o negócio em direção aos seus objetivos comerciais;
- Motivar e dar fundamentos para as ações dos colaboradores.



COMO DEFINIR UM INDICADOR DE DESEMPENHO

- Defina qual o objetivo e por que ele é importante;
- Descubra quais ferramentas permitirão a coleta e análise dos dados de cada indicador;
- Seja específico ao definir o objetivo de um indicador (por exemplo, aumentar o retorno de clientes em 35%);
- Crie ações específicas para atingir seus objetivos e associe a elas sistemas que permitam medir com eficácia seus resultados;
- Tenha clareza sobre a periodicidade válida para cada objetivo e indicador;
- Defina indicadores para curto, médio e longo prazo;
- Compartilhe os indicadores e seus períodos de análise com sua equipe.

