



**Suivi de vos
performances et de
votre impact**

Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?



Une interface GRAPHIQUE pour une visualisation RAPIDE des indicateurs de performance pertinents pour un objectif ou un processus spécifique.

Pourquoi est-ce important ?



Des données en temps réel au bout des doigts
Vous ne pouvez améliorer que ce que vous pouvez mesurer



Mesurer les progrès accomplis dans la réalisation des objectifs de l'entreprise



Ajustez de manière réactive votre produit, UX, marketing...



Comprendre les facteurs de performance



Gérer les performances de vos équipes et les responsabiliser



Communiquer avec les principales parties prenantes

Commencez par formaliser vos objectifs commerciaux



Quelques questions à se poser :

- Quel niveau d'activité devons-nous atteindre pour :
... couvrir nos frais de fonctionnement ?
... générer un revenu mensuel ?
... intéresser les investisseurs ?
- Que devons-nous faire concrètement pour atteindre ce niveau d'activité ?
- Quelles sont nos priorités ?

Identifier les catégories d'indicateurs de performance clés à suivre en fonction des objectifs de l'entreprise

Trafic

Ventes

Marketing

Service à la clientèle

**Performances
financières**

Recrutement

**Impact,
qualité...**

Choisissez des KPIs mesurables et pertinents pour votre entreprise

Trafic

- Nombre de visiteurs uniques
- Nombre de vues
- Nombre de téléchargements
- Nombre d'utilisateurs actifs
- Parcours de l'utilisateur
- Temps passé sur l'application ou le site
- ...

Ventes

- Nombre de clients
- Taux de conversion
- Temps de conversion moyen
- Chiffre d'affaires par segment, canal, mode de paiement...
- Panier moyen
- Revenu récurrent
- ...

Marketing

- Performance des campagnes de marketing
- Conversion à partir des réseaux sociaux
- Coût d'acquisition
- Net Promoter Score
- ...

Choisissez des KPIs mesurables et pertinents pour votre entreprise

Service à la clientèle

- Number of requests / bugs
- Average resolution time
- Customer satisfaction
- ...

Performances financières

- Cashflow
- Marges par segment, produit, canal...
- P&L vs. budget
- Délai de récupération
- ...

Recrutement

- Nombre de recrutements
- Recrutement par canal
- Durée moyenne du recrutement
- Coût moyen du recrutement
- Utilisation des ressources
- ...