

Indicadores e gestão dos resultados na VD Multimarcas

Vamos entender o que faz um indicador ser efetivo?

Primeiro, para fazer a diferença, você deve garantir que tem analisado e acompanhado os indicadores que mensuram os resultados e performance da sua operação, entendendo bem as métricas, ou seja, quais são os dados medidos por cada um.

Alguns dos indicadores são:

1 - Percentual de atividade

O QUE É?

O indicador de percentual de atividade é usado para determinar quantos revendedores ativos existem em relação à base total de revendedores ativos.

$$[\text{RE Ativos da Base Ativa}] / [\text{Total Base RE Ativa}];$$

Então, também é um indicador que mede o nível de serviço do ER e a FV. Já que, RE satisfeita com o atendimento, tende a comprar com mais frequência, ou seja, faz pelo menos um pedido a cada ciclo.

PARA QUE SERVE?

Acompanhar quantos revendedores compraram no ciclo vigente e conseguir analisar as possíveis causas de um crescimento ou de uma redução.

2 - Produtividade/Reais por ativo

O QUE É?

Indicador para verificar quanto, em média, cada revendedor comprou no ciclo atual, somando todos os pedidos feitos no período.

$$[\text{Valor vendido: RBV sem Omni}] / [\text{REs ativos no ciclo}]$$

PARA QUE SERVE?

Analisar este indicador colabora com o direcionamento de ações voltadas a elevar o valor comprado por cada revendedor e isso pode acontecer por meio de 2 variáveis: o revendedor comprar produtos de maior valor ou comprar mais produtos dentro do mesmo ciclo.