



**Como definir as KPIs fundamentais para seu  
negócio em 18 etapas**

**VIVER DE BLOG**



## INTRODUÇÃO

Uma KPI serve para medir o desempenho de uma empresa, de ou site e até mesmo de uma única pessoa.

Mas não basta coletar dados e esperar encontrar a resposta que você precisa. Para isso, é necessário avaliar os dados certos.

O objetivo de toda KPI é direcionar uma ação de melhoria. E evitar que essa melhoria seja feita em cima dos dados errados. O que pode levar a resultados desastrosos.

Escolher quais variáveis analisar não é uma das tarefas mais simples, mas com essas 18 etapas garanto que seu trabalho será muito mais fácil!



1



A escolha de uma KPI ou várias começa por um briefing sobre o que vai ser feito e para qual público-alvo, como um lançamento de um novo curso, por exemplo.

2



Antes de definir o objetivo, recomendamos que você avalie a situação do mercado em que pretende atuar: está em crescimento, recessão ou estagnado?

3



Observe também a como seus concorrentes estão desempenhando e qual a situação financeira geral da sua persona para definir objetivos realistas.



4



A primeira pergunta que você precisa responder é: porque essa KPI que escolhi é importante para avaliar o desempenho do meu produto?

5

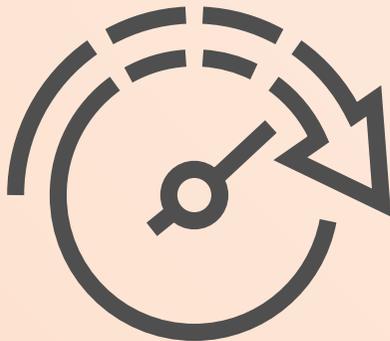


Escolhida a KPI, você não tenha dados da sua própria empresa para comparar, analise o desempenho de seus concorrentes ou procure por dados na internet.

6



Com seus dados atuais e os dados de referência, é possível fazer uma comparação real do desempenho e decidir qual a ação adequada.



7



A implementação da ação irá gerar outras necessidades, possivelmente a escolha de uma nova KPI para análise. E assim todo o ciclo se reiniciará.

8



Avaliar e reavaliar objetivos também é bastante relevante, para assegurar que as suas KPIs continuam fazendo sentido para sua empresa.

9



Escolha algo entre 5 e 10 KPIs no máximo para avaliar a saúde do seu negócio. Coletar mais dados irá apenas causar mais confusão.



10



Receita: essa é a mais importante de todas. Saiba quanto seu negócio gera de faturamento.

11



Quantidade de clientes: vale prestar atenção a quanto cada cliente gera de receita média.

12



ROI: Return On Investment ou retorno sobre investimento, que mostra o quanto você está lucrando ou perdendo a cada investimento realizado.



13



Taxa de conversão do funil de vendas: mede a sua capacidade de fazer um visitante virar lead. E de fazer um lead virar cliente.

14



Número de leads gerados, número de pessoas que estão visitando o site pela primeira vez e número de pessoas que estão retornando ao site.

15



Email Marketing: número de inscritos na lista de emails, taxa de cliques e taxa de abertura de emails.



16



Redes Sociais: volume de tráfego social, volume de paid social, número de seguidores, dados sobre interação nas redes sociais e desempenho do conteúdo.

17



Tráfego orgânico mensal, taxa de crescimento de tráfego orgânico, número de palavras-chave que atraem tráfego e tempo de permanência no site.

18



Vendas: taxa de conversão em vendas, número de vendas, aumento de vendas, margem média de lucro e meta de vendas.



## O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



---

O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



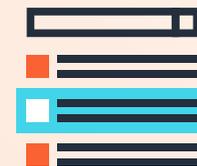
---

Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



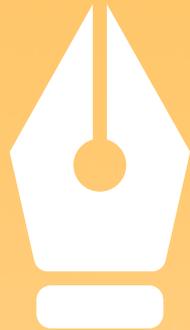
---

Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



---

Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



# Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.  
Aumente suas vendas.**

**QUERO SABER MAIS! >**



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog  
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



### **HENRIQUE CARVALHO**

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

# VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.