

KPI



KESAKO

Un KPI est un indicateur clef de performance qui permet de mesurer l'efficacité d'une action, d'une stratégie ou d'un projet. Bien choisis, les KPI aident à prendre des décisions, ajuster les actions et évaluer les résultats obtenus

Catégories



KPI Commerciaux:

- CA
- Nombre d'unités vendues
- Marge brute
- Panier moyen
- Taux de retour produit

KPI Communication:

- Taux de notoriété spontanée
- Taux d'engagement sur les réseaux sociaux
- Nombre d'impressions
- Nombre de leads/ Visiteurs uniques
- Taux de conversion
- Taux de fidélisation client

KPI RH & Social:

- Nombre de recrutements
- Taux de rotation du personnel
- Satisfaction collaborateurs
- Indice QVT
- Nombre d'heures de formation

KPI RSE/ Sociétal:

- Part de fournisseurs responsables
- Empreinte carbone par produit
- Volume de produits recyclés
- Actions sociétales menées

Catégories



KPI Innovation/ produit connecté

- Nombre de vêtements connectés vendus
- Taux de satisfaction utilisateur

KPI Digital :

- Taux de conversion e-commerce
- Taux d'abandon panier
- Temps moyen passé sur le site
- Pages les plus visitées

Bonnes pratiques

01

Choisir 3 à 5 KPI par grand
axe stratégique

02

Etre capable de justifier leur
intérêt pour votre projet

03

Suivre leur évolution dans le
temps

04

Comparer avec des
standards du marché

Astuce: Utilisez le tableau excel pour cocher, suivre et analyser vos KPI