



8 indicadores de vendas que todo profissional deveria usar

Como medir nosso comportamento como vendedores para conquistarmos os objetivos? Veja os melhores indicadores de vendas

A grande diferença entre grandes vendedores de alta performance para vendedores medianos é o desempenho.

Enquanto grandes vendedores com alta performance profissional estão sempre preocupados em medir seu desempenho por meio de [indicadores](#) comerciais, vendedores medianos estão apenas

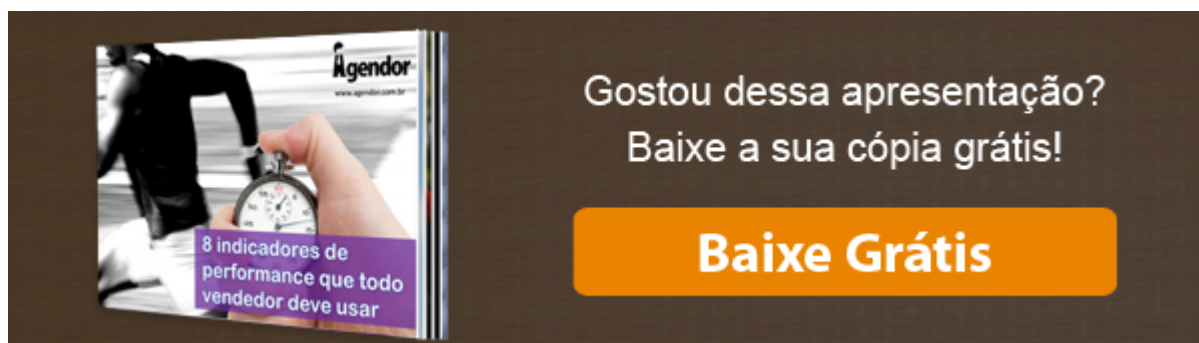
pensando em vender mais ou em aumentar a sua comissão.

Por isso, neste post, selecionamos 8 indicadores de vendas que fogem do senso comum, baseados em unidades vendidas ou valores monetários. Confira!

8 indicadores de vendas que você precisa começar a usar:

1. O que você aprendeu de novo ontem?
2. O que você realizou hoje?
3. Quem conheceu você hoje?
4. Quem indicou o seu trabalho hoje?
5. Como as pessoas enxergam a sua empresa em relação a sua concorrência?
6. Quais são as minhas deficiências como vendedor?
7. Quais são as minhas maiores qualidades como vendedor?
8. Eu fiz a diferença na vida das pessoas hoje?

OBS: Preparamos uma apresentação com as principais dicas desse artigo, incluindo os 8 indicadores de vendas. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo:**



Gostou dessa apresentação?
Baixe a sua cópia grátis!

Baixe Grátis

Confira o artigo na íntegra abaixo:



O que são indicadores de vendas, afinal?

Você sabe o que são indicadores de vendas?

Bem, são índices numéricos que indicam o desempenho de vendas em sua empresa.

Os principais indicadores de vendas são o volume de vendas em reais (o mais comum) ou de unidades vendidas, porém existem muitos outros exemplos de indicadores de vendas.

Por exemplo: número de vendas realizadas, clientes conquistados, aumenta de vendas em relação ao mês anterior e alguns mais complexos, como a [taxa de churn](#).

Conheça melhor esse indicador da área comercial: [Churn Rate: sinal de alerta para a perda de clientes](#)

Indicadores de vendas, o que buscar neles?

Não que pensar em comissão seja algo ruim. Ou que vender mais seja um problema. Na verdade, **o problema é pensar apenas em vender mais de qualquer jeito.**

Os vendedores excepcionais estão preocupados não apenas em vender mais, mas serem úteis aos clientes e fazer a diferença em suas vidas.

É isso que faz com que um cliente indique outros clientes e, dessa forma, mais vendas aconteçam.

Mas, o que **influencia a performance de um grande vendedor? Que [indicadores de desempenho](#) de vendas utilizar?**

Como dissemos na nossa apresentação sobre grandes vendedores, a disciplina é o grande diferencial do vendedor de alta performance, que está sempre preocupado em como criar

indicadores de desempenho de vendas para si próprio.

Quanto mais disciplina um vendedor tem em criar e administrar a sua rotina, melhor será o seu entendimento de todo o cenário das vendas.

O vendedor precisa enxergar não apenas o seu dia, mas também medir o seu desempenho diariamente para que possa se transformar em um grande vendedor.

Muitas pessoas têm a errada concepção de que o sucesso acontece para quem trabalha duro.

Mas a grande verdade é que sucesso acontece para as pessoas que trabalham duro e que param em algum momento para avaliarem seu desempenho, por meio de [indicadores](#) de vendas, no caso de quem trabalha nesta área.

O que isso significa?

Que não basta trabalhar duro. Não basta lutar, não basta só acreditar no que vende e muito menos, acreditar somente em seu potencial.

É preciso, antes de tudo, mensurar a nossa atitude para atingirmos nossas metas. E para isso, precisamos de metas pessoais e profissionais.

Esse é o diferencial da alta performance profissional de algumas pessoas: empreendedores, engenheiros, médicos, professores e vendedores.



Fonte: [Pensador](#)

O poder das metas pessoais

Bons profissionais têm metas pessoais bem ambiciosas, independentes das metas empresariais (indicadores de vendas,

no seu caso).

Pergunte ao seu melhor vendedor, seu melhor diretor, seu melhor analista de RH, seus melhores funcionários: todos eles têm metas independentes da meta da sua empresa.

E, muitas vezes, essas metas são muito maiores do que as metas da sua empresa. E, é justamente por essas metas que eles são movidos e isso influencia diretamente em seu desempenho.

As metas pessoais levam as pessoas a atingirem resultados inimagináveis. Se Walt Disney já dizia que no impossível a concorrência é menor, são as metas pessoais arrojadas que fazem as pessoas darem o melhor de si.

Vivemos repletos de profissionais que não sabem para onde vão

E assim qualquer destino acaba sendo conveniente.

Não é a ambição o problema dos melhores ou dos piores vendedores. O problema é a falta de metas. O problema não é querer ganhar mais, **mas sim o fato de que essa ambição desmedida tira o foco das pessoas.**

Quando um vendedor tem suas próprias metas, seus indicadores de vendas e pessoais, não deixa com que a expectativa ou que a ambição tome conta da sua rotina.

É isso que transforma um vendedor em uma pessoa disciplinada: **ter metas e indicadores que ajudem ele a chegar onde quer chegar. O objetivo serve como motivação.**

E como somente nós mesmos podemos nos motivar, são as nossas metas que vão nos ajudar a chegar onde queremos: seja em uma promoção no trabalho, na realização de um sonho, ou até mesmo em uma qualificação profissional.

O plano de carreira de grandes vendedores é feito não por suas empresas, seus gerentes e seus superiores, mas por eles

mesmos.

É assim que brota a disciplina nas pessoas e a performance acima do normal em vendedores que parecem ter facilidade em fazer o que, para outros, parece ser tão difícil: definir indicadores comerciais e tentar superá-los.



Suas metas pessoais são imprescindíveis para a realização profissional.

Este post também pode interessar a você: [5 métricas ou \(KPIs de vendas\) para sua equipe de inside sales](#)

Quais são os seus indicadores pessoais?

Você consegue responder isso sem ser influenciado pelas suas metas de trabalho? Sem ser influenciado pelas métricas do que você faz no trabalho? Sem ser influenciado pela opinião das pessoas que trabalham com você?

Você tem indicadores de performance pessoais para medir o seu desempenho? Tem indicadores que permitem você medir se está andando na direção correta?

E como esses indicadores se refletem na sua vida profissional? Quando você se levanta pela manhã, antes de checar seus compromissos profissionais, você se pergunta como eles podem ajudar na realização de suas metas e na melhoria de seus indicadores comerciais?

É justamente isso que você precisa fazer. Bons vendedores não são bons por acaso. A disciplina de que falamos serve como uma guia, **como uma missão de cada vendedor que quer ser reconhecido por sua performance.**

E, da disciplina surgem os indicadores.

São justamente esses indicadores que vão mostrar se você está no caminho certo ou se está totalmente desviado de seu caminho.

Da mesma maneira que, quando você está com febre o termômetro **INDICA** a sua temperatura acima do normal, os indicadores mostram como a sua rotina está contribuindo para a realização de suas metas.

E isso é especialmente importante: muito mais do que metas, são esses indicadores que vão mostrar se você é realmente capaz de chegar onde quer.

Será que a sua meta é apenas um sonho bobo e inalcançável, ou será que diariamente você está se aproximando sensivelmente delas? É o que os indicadores vão dizer.

Por isso, nós listamos abaixo **8 indicadores de performance em vendas que irão ajudar você a medir o seu desempenho** e permitir que você cresça e atinja não apenas suas metas de vendas, como suas metas pessoais também.

Veja também: [Como estipular metas de vendas ambiciosas](#)

Veja mais neste vídeo da Siteware:

Fique atento: os 8 indicadores comerciais que funcionam de verdade

Depois de entender tudo sobre como criar indicadores de performance de vendas, chegou a hora de conhecer os melhores aliados nessa tarefa, confira:

#1. O que você aprendeu de novo ontem?

O que você tem aprendido de novo? O que você tem aprendido diariamente, ao ler um livro, um artigo, assistir um vídeo ou um curso?

O que você tem aprendido com a vida, com a sua profissão, com os seus clientes? **O que faz de você hoje melhor do que ontem?**

A única maneira de um vendedor [melhorar seu desempenho](#) e atingir metas grandiosas é gradual e diariamente, se tornar uma pessoa melhor, uma pessoa mais inteligente, uma pessoa mais focada no seus objetivos.

Quem não aprende nada novo não consegue chegar a lugar algum. Tenha isso em mente ao levantar. O único motivo da existência de um novo dia é a possibilidade de novos aprendizados.

Aprender é talvez o maior dom que um grande vendedor precisa cultivar e deve estar incluído entre seus indicadores de vendas.



O que você tem aprendido de novo diariamente?

#2. O que você realizou hoje?

Grandes pessoas realizam coisas todos os dias. Quebram paradigmas, trazem novas vendas, conversam com pessoas novas, além de aprender novas coisas, como dizemos acima.

O aprendizado só foi efetivo se ele possibilitou a você colocá-lo em prática. Caso contrário, não aprendemos nada.

O que você fez hoje depois de levantar para cama foi relevante para alguém? Não perca a oportunidade de conhecer pessoas novas, ajudar quem precisa de ajuda e fazer com que novas pessoas saibam de você.

Vendedores precisam de pessoas para exporem suas ideias, argumentos e principalmente para comprar.

E isso só acontece se você sair de casa disposto a realizar coisas: trazer aquele contrato assinado, conseguir falar com

aquele comprador que nunca está, conseguir o e-mail daquele presidente importante para a sua empresa.

O que você realizou hoje? Este é um dos indicadores de vendas mais óbvio, mas igualmente necessário. Se a sua resposta for algo parecido, ou próximo, de nada, revise a sua rotina.

Certamente algo está muito errado.

Confira: [Como atingir metas de vendas realistas](#)

#3. Quem conheceu você hoje?

Como acabamos de dizer, vendedores dependem de pessoas para fazer as coisas.

Sendo assim, por uma lógica irracional, quanto mais pessoas ficarem sabendo de você e do que você faz, mais *prospects* em potencial você terá.

Isso não significa que você vai vender para todos eles. Mas é muito importante fazer com que novas pessoas, diariamente, conheçam mais sobre o seu trabalho e sobre você.

Não estamos aqui dizendo que você tem que sair feito um maluco pelas ruas se apresentando para as pessoas.

Estamos dizendo que qualquer vendedor que se preze sabe a importância de ir aos lugares certos e **conhecer pessoas estratégicas que certamente podem ajudar no alcance das metas estabelecidas, seus indicadores de vendas.**

#4. Quem indicou o seu trabalho hoje?

Uma das melhores maneiras de identificar quando seus clientes estão satisfeitos e as pessoas estão gostando daquilo que você faz é quando elas indicam seu trabalho para seus parceiros de negócios e clientes.

Sendo assim, **a frequência de indicações de clientes que você vem recebendo** vai determinar de maneira verdadeira a

satisfação dos clientes na sua empresa.

Obviamente, não é todo dia que surgirão indicações. Nem elas virão aos montes, como todos nós gostaríamos. Mas, quando elas surgem, precisamos entender o que elas representam e nos dedicar da maneira com que elas merecem.

Porém, fica o aviso: grandes vendedores podem não receber indicações todo momento. Mas se elas existem isso é um ótimo sinal, um bom indicador de vendas.

Agora, se você não estiver recebendo nenhuma indicação ou, se há muito tempo você não recebe qualquer indicação de seus clientes, comece a desconfiar da qualidade do serviço que você vem prestando a seus clientes.



Fonte: [Marketing Brasil](#)

#5. Como as pessoas enxergam a sua empresa em relação a sua concorrência?

Muitos vendedores acreditam que ser um especialista no que vendem significa conhecer muito bem o seu produto ou serviço. E isso basta.

Mas essa está longe de ser a realidade. Para ser um grande vendedor, e um especialista no que você faz, é preciso ser um grande especialista no mercado: e isso significa conhecer o mercado como um todo.

Principalmente clientes e concorrentes.

Você precisa saber suas vantagens e desvantagens perante a concorrência e, principalmente, em como **lidar com essas diferenças na hora de abordar, negociar e vender para novos clientes.**

Só assim o vendedor vai conseguir ser realmente um especialista do mercado e diminuir o potencial ofensivo da concorrência.

Leia mais: [5 dicas para definir os indicadores de performance mais adequados](#)

#6. Quais são as minhas deficiências como vendedor?

Ninguém é perfeito. Por mais que você acredite estar perto de ser um vendedor perfeito, com alta performance profissional em vendas, isso é uma grande mentira.

Mesmo que você seja o melhor vendedor da sua empresa, isso não quer dizer que você é o melhor vendedor do mundo e muito menos, aliás, que não tem nada que precise ser melhorado.

Sendo assim, tenha plena consciência de suas falhas, de seus defeitos e de suas incapacidades. Talvez seus indicadores de vendas estejam baixos por causa de algumas dessas deficiências.

Se você não pensa 2 vezes antes de parar para falar bem de você, pare e pense o que você precisa melhorar.

O progresso profissional e o aperfeiçoamento das deficiências, transformando-as em qualidades é **o melhor indicador de que diariamente o vendedor está aprimorando seus conhecimentos.**



Não esconda seus pontos fracos de você mesmo.

#7. Quais são as minhas maiores qualidades como vendedor?

Essa pergunta parece fácil de responder.

Nenhum de nós tem dificuldades em puxar a sardinha para o nosso lado. O problema não é saber quais são as nossas qualidades, mas sim, o que fazemos com elas.

Se você não aumentar diariamente a sua lista de qualidades, diminuindo suas deficiências, está muito longe de se tornar um grande vendedor de alta performance.

O que vai indicar o seu progresso como vendedor é justamente a sua habilidade de diminuir suas imperfeições e, além disso, aumentar suas qualidades e seus conhecimentos de vendas.

E a consequência será simples: seus indicadores de vendas vão melhorar!

#8. Eu fiz a diferença na vida das pessoas hoje?

Assim como uma meta não pode ser medida apenas no final do mês, uma pessoa não pode ser medida no final de sua vida.

Se você não melhorar cada dia um pouco, não vai se tornar um profissional brilhante. Da mesma maneira, se você não vender todo dia um pouco, não vai ser um excelente vendedor, nem bater as suas metas.

Assim, se você não fizer diferença na vida das pessoas, todos os dias, estará longe de ser um profissional de negócios de sucesso, estará longe de realizar seus planos e metas e de conseguir excelentes indicadores de vendas.

Leia mais: [5 dicas para definir os indicadores de performance ideais para o seu negócio](#)

Agora que você já conheceu os principais indicadores de vendas, que tal aprender a como fazer a [gestão de indicadores?](#)

Confira neste vídeo da Siteware:

O que você vai fazer agora?

Agora que você sabe quais os indicadores comerciais que irão medir a sua performance em vendas, a pergunta que fica é: **o que você vai fazer com eles?**

Como eles vão guiar a sua conduta de hoje em diante? Como eles vão influenciar a sua carreira em vendas? Agora que você já sabe por onde começar a medir o seu sucesso, então, não perca tempo dando desculpas para as coisas não acontecerem.

Seja um profissional de alta performance em vendas, utilizando essas perguntas para construir a sua vida profissional e, assim, se destacar como um profissional de sucesso, com indicadores de vendas fantásticos.

Confira também esta postagem que pode te ajudar muito nessa tarefa: [Diagnostico: 25 perguntas, 6 planilhas e 10 livros para aumentar vendas](#)

Quer saber tudo sobre KPI de vendas? Então, baixe nosso e-book gratuito: [**Indicadores de Vendas e Marketing**](#)