

# 7 INDICATEURS CLÉ

pour mesurer la performance marketing  
et commerciale de l'entreprise

## INDICATEUR #1

### Trafic sur le site internet

Mesure l'intérêt des prospects pour la société.



## INDICATEUR #2

### Taux de conversion des newsletters

Informe sur la performance de la campagne emailing.



## INDICATEUR #3

### Nombre de RDV prospects

Renseigne sur la bonne santé du développement commercial.



## INDICATEUR #4

### Propositions commerciales

Indique la dynamique commerciale globale.



## INDICATEUR #5

### Montant du portefeuille d'affaires

Permet d'estimer le chiffre d'affaires prévisionnel.



## INDICATEUR #6

### Montant du chiffre d'affaires signé

Mesure le résultat des actions menées



## INDICATEUR #7

### Mise en perspective

Permet de s'assurer de la performance marketing et commerciale.

