

5 KPI's

Monitoramento da
Performance da
Equipe de Vendas
de Serviços



1- Conversão

- Qt. Propostas enviadas (a)
- Qt. Propostas Fechadas (b)

> **Índice de conversão (%)**

= Relação entre propostas enviadas X
propostas fechadas

$$= [(b) / (a)] \times 100$$

2 - Ativação

- Qt. Clientes (a)
- Qt. Clientes que faturaram (b)

> **Índice de ativação (%)**

= Relação entre clientes que faturaram X
total de clientes na base

$$= [(b) / (a)] \times 100$$

3 – Novos x Clientes Existentes

Relação entre os clientes já existentes na base e os novos clientes:

- Faturamento de todos os clientes (a)
- Faturamento dos novos clientes (b)

> Índice de participação (%)

$$= [(b) / (a)] \times 100$$

4 - Ticket Médio

- Qt. Pedidos (a)
- R\$ Total dos pedidos (b)

> Ticket Médio (R\$)

= Valor médio de todos os pedidos faturados

$$= [(b) / (a)]$$

5 – Participação de Produto no Faturamento

- Faturamento de todos os produtos (a)
- Valor faturado de um específico produto (b)

> Índice de participação (%)

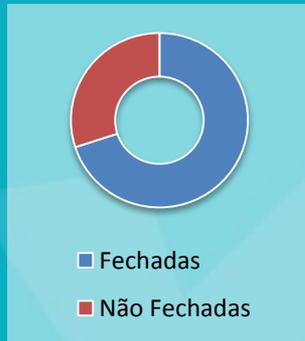
$$= [(b) / (a)] \times 100$$

Exemplo de Gráficos

Conversão - Propostas	
Enviadas	300
Fechadas	210
Não Fechada:	90
	70.00%

Ativação			
	Jan	Fev	Mar
Qt Clientes	1200	1500	1500
Faturaram	450	880	880
Não Faturaram	750	620	620
	37.50%	58.67%	58.67%

Índice de Conversão
Gráfico Doughnut ou Pizza



Ativação - Gráfico de barras +
Linha com dois eixos verticais

