

# 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 (%)

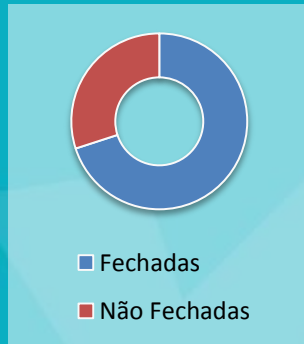
$$= [(b) / (a)] \times 100$$

# 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

