



Formuły Przykłady z Jednostkami

Lista 16

Ważne wzory wskaźników biznesowych Formuły

1) Cena sprzedaży klienta Formuła

Formuła

$$CSP = CP + (PM\% \cdot CP)$$

Przykład

$$300 = 100 + (2 \cdot 100)$$

Oceń formułę

2) Cykl sprzedaży Formuła

Formuła

$$S_{\text{cycle}} = \frac{n_{\text{days}}}{O_{\text{contacted}}}$$

Przykład

$$0.2 = \frac{4}{20}$$

Oceń formułę

3) EBIT Formuła

Formuła

$$EBIT = R - OPEX$$

Przykład

$$8746 = 10000 - 1254$$

Oceń formułę

4) Indeks Rozwoju Marki Formuła

Formuła

$$BDI = \left(\frac{S}{TMS} \right) \cdot 100$$

Przykład

$$166.6667 = \left(\frac{25}{15} \right) \cdot 100$$

Oceń formułę

5) Koszt wynajmu Formuła

Formuła

$$CPH = \frac{ERE + HR_{\text{exp}}}{SH}$$

Przykład

$$426.9231 = \frac{550 + 5000}{13}$$

Oceń formułę

6) Penetracja rynku Formuła

Formuła

$$MP = \left(\frac{n}{TP} \right) \cdot 100$$

Przykład

$$30 = \left(\frac{30000}{100000} \right) \cdot 100$$

Oceń formułę



7) Składana roczna stopa wzrostu Formuła

Formuła

$$CAGR = \left(\left(\left(\frac{EV}{SV} \right)^{\frac{1}{n_y}} - 1 \right) \cdot 100 \right)$$

Przykład

$$10.7566 = \left(\left(\left(\frac{25000}{15000} \right)^{\frac{1}{5}} - 1 \right) \cdot 100 \right)$$

Oceń formułę 

8) Udział wymagań w przychodach Formuła

Formuła

$$RS_{req} = \frac{B_{purchased}}{C_{purchased}}$$

Przykład

$$0.6 = \frac{9000}{15000}$$

Oceń formułę 

9) Wartość dożywotnia klienta ze stopą dyskontową Formuła

Formuła

$$CLV = \frac{Cm \cdot CRR}{1 + DR - CRR}$$

Przykład

$$3.8857 = \frac{8 \cdot 4.25}{1 + 12 - 4.25}$$

Oceń formułę 

10) Wartość życiowa klienta Formuła

Formuła

$$CLV = (ACV \cdot ACL) - CAC$$

Przykład

$$110000 = (2000 \cdot 60) - 10000$$

Oceń formułę 

11) Wskaźnik absencji Formuła

Formuła

$$AR = \frac{TUL}{NWD} \cdot 100$$

Przykład

$$6 = \frac{15}{250} \cdot 100$$

Oceń formułę 

12) Wskaźnik rotacji pracowników Formuła

Formuła

$$ETR = \left(\frac{E_{sep}}{AVG_{emp}} \right) \cdot 100$$

Przykład

$$1.5 = \left(\frac{3}{200} \right) \cdot 100$$

Oceń formułę 

13) Wskaźnik utrzymania klienta Formuła

Formuła

$$CRR = \frac{nec - ncb}{ncb}$$

Przykład

$$4.2632 = \frac{100 - 19}{19}$$

Oceń formułę 



14) Współczynnik konwersji strony Formuła

Formuła

$$CR = \left(\frac{TGC}{n_{vis}} \right) \cdot 100$$

Przykład

$$40 = \left(\frac{200}{500} \right) \cdot 100$$

Oceń formułę 

15) Współczynnik wygranych sprzedaży Formuła

Formuła

$$SWR = \left(\frac{Opportunities_{won}}{O_{contacted}} \right) \cdot 100$$

Przykład

$$250 = \left(\frac{50}{20} \right) \cdot 100$$

Oceń formułę 

16) Wypłata godzinowa Formuła

Formuła

$$HP = ID + (RWH \cdot WH) + (OHV \cdot WPHOH) - T$$

Przykład

$$110 = 1055 + (8 \cdot 35) + (2 \cdot 5) - 1235$$

Oceń formułę 



Zmienne użyte na liście Ważne wzory wskaźników biznesowych powyżej

- **ACL** Średni koszt życia klienta
- **ACV** Średni koszt wartości klienta
- **AR** Wskaźnik absencji
- **AVG_{emp}** Średnia liczba pracowników
- **B_{purchases}** Zakupy marki
- **BDI** Indeks Rozwoju Marki
- **C_{purchased}** Całkowita kategoria zakupiona przez kupujących markę
- **CAC** Koszt pozyskania klienta
- **CAGR** Składana roczna stopa wzrostu
- **CLV** Wartość życiowa klienta
- **Cm** Margines wkładu
- **CP** Cena fabryczna
- **CPH** Koszt wynajmu
- **CR** Współczynnik konwersji witryny
- **CRR** Wskaźnik utrzymania klienta
- **CSP** Cena sprzedaży klienta
- **DR** Przecena
- **E_{sep}** Pracownicy rozdzielni
- **EBIT** Zysk przed odsetkami i podatkami
- **ERE** Koszty rekrutacji zewnętrznej
- **ETR** Wskaźnik rotacji pracowników
- **EV** Wartość końcowa
- **HP** Wypłata godzinowa
- **HR_{exp}** Wewnętrzne wydatki na zasoby ludzkie
- **ID** Dochód do daty
- **MP** Penetracja rynku
- **n** Klienci
- **n_{days}** Dni spędzone na wygranej sprzedaży
- **n_{vis}** Liczba odwiedzin
- **n_y** Liczba lat śledzenia wzrostu
- **ncb** Klienci na początku
- **nec** Istniejący Klienci
- **NWD** Liczba dni roboczych
- **O_{contacted}** Skontaktowano się z możliwościami sprzedaży
- **OHW** Przepracowane godziny nadliczbowe



- **OPEX** Koszt operacyjny
- **Opportunities_{won}** Wygrane szanse sprzedaży
- **PM%** Procent marży zysku
- **R** Przychód
- **RS_{req}** Wymagany udział w przychodach
- **RWH** Regularne godziny pracy
- **S** Procent sprzedaży marki
- **S_{cycle}** Cykl sprzedaży
- **SH** Pomyślne zatrudnienie
- **SV** Wartość początkowa
- **SWR** Współczynnik wygranych sprzedaży
- **T** Podatki
- **TGC** Całkowita realizacja celu
- **TMS** Całkowity segment rynku
- **TP** Ogólna populacja
- **TUL** Całkowity nieplanowany urlop
- **WH** Wynagrodzenie płatne na godzinę
- **WPHOH** Wynagrodzenie płatne za godzinę od godzin nadliczbowych



Wypróbuj nasze unikalne kalkulatory wizualne

-  Procentowy Udział 
-  NWD dwóch liczb 
-  Ułamek niewłaściwy 

UDOSTĘPNIJ ten plik PDF komuś, kto go potrzebuje!

Ten plik PDF można pobrać w tych językach

[English](#) [Spanish](#) [French](#) [German](#) [Russian](#) [Italian](#) [Portuguese](#) [Polish](#) [Dutch](#)

7/10/2024 | 4:00:55 AM UTC

