

Fórmulas importantes de métricas de negócios

Fórmulas PDF

Fórmulas
Exemplos
com unidades



Lista de 16
Fórmulas importantes de métricas de
negócios Fórmulas

1) Ciclo de Vendas Fórmula ↻

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula ↻

2) Contracheque por hora Fórmula ↻

Fórmula

$$HP = ID + (RW \cdot WH) + (OH \cdot WPHOH) - T$$

Exemplo

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

Avaliar Fórmula ↻

3) Custo por locação Fórmula ↻

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula ↻

4) EBIT Fórmula ↻

Fórmula

$$EBIT = R - OPEX$$

Exemplo

$$8746 = 10000 - 1254$$

Avaliar Fórmula ↻

5) Índice de Desenvolvimento de Marca Fórmula ↻

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula ↻



6) Participação na receita dos requisitos Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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

7) Penetração de mercado Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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

8) Preço de venda do cliente Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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

9) Taxa composta de crescimento anual Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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

10) Taxa de absentismo Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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

11) Taxa de conversão do site Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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

12) Taxa de ganho de vendas Fórmula

Avaliar Fórmula 

Fórmula

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

Exemplo

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



13) Taxa de retenção de clientes Fórmula

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula 

14) Taxa de rotatividade de funcionários Fórmula

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula 

15) Valor vitalício do cliente Fórmula

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula 

16) Valor vitalício do cliente com taxa de desconto Fórmula

Fórmula

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

Exemplo

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

Avaliar Fórmula 



Variáveis usadas na lista de Fórmulas importantes de métricas de negócios acima

- **ACL** Custo médio da vida do cliente
- **ACV** Custo Médio do Valor do Cliente
- **AR** Taxa de absentéismo
- **AVG_{emp}** Número Médio de Funcionários
- **B_{purchases}** Compras de marca
- **BDI** Índice de Desenvolvimento de Marca
- **C_{purchased}** Total de categorias adquiridas por compradores de marcas
- **CAC** Custo de aquisição do cliente
- **CAGR** Taxa composta de crescimento anual
- **CLV** Valor vitalício do cliente
- **Cm** Margem de contribuição
- **CP** Preço de custo
- **CPH** Custo por locação
- **CR** Taxa de conversão do site
- **CRR** Taxa de retenção de clientes
- **CSP** Preço de venda do cliente
- **DR** Taxa de desconto
- **E_{sep}** Funcionários separados
- **EBIT** Lucro antes de juros e impostos
- **ERE** Despesas de recrutamento externo
- **ETR** Taxa de rotatividade de funcionários
- **EV** Valor final
- **HP** Contracheque por hora
- **HR_{exp}** Despesas internas de recursos humanos
- **ID** Renda até a data
- **MP** Penetração de mercado
- **n** Clientes
- **n_{days}** Dias gastos em vendas ganhas
- **n_{vis}** Número de visitas
- **n_y** Número de anos para acompanhar o crescimento
- **ncb** Clientes no início
- **nec** Clientes existentes
- **NWD** Número de dias úteis
- **O_{contacted}** Oportunidades de vendas contatadas



- **OHW** Horas extras trabalhadas
- **OPEX** Despesa operacional
- **Opportunities_{won}** Oportunidades de vendas conquistadas
- **PM%** Porcentagem da margem de lucro
- **R** Receita
- **RS_{req}** Participação na receita do requisito
- **RWH** Horário normal de trabalho
- **S** Porcentagem de vendas da marca
- **S_{cycle}** Ciclo de Vendas
- **SH** Contratações bem-sucedidas
- **SV** Valor inicial
- **SWR** Taxa de ganho de vendas
- **T** Impostos
- **TGC** Conclusão total da meta
- **TMS** Segmento total de mercado
- **TP** População total
- **TUL** Total de licenças não planejadas
- **WH** Salários pagos por hora
- **WPHOH** Salários pagos por hora de horas extras



Experimente nossas calculadoras visuais exclusivas

•  Fração imprópria 

•  MDC de dois números 

Por favor, **COMPARTILHE** este PDF com alguém que precise dele!

Este PDF pode ser baixado nestes idiomas

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

7/10/2024 | 4:00:51 AM UTC

