

Formule importanti delle metriche aziendali Formule PDF



**Formule
Esempi
con unità**

Lista di 16 Formule importanti delle metriche aziendali Formule

1) Ciclo di vendita Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

2) Costo per assunzione Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

3) EBIT Formula

Formula

$$EBIT = R - OPEX$$

Esempio

$$8746 = 10000 - 1254$$

Valutare la formula 

4) Indice di sviluppo del marchio Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

5) Penetrazione del mercato Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

6) Prezzo di vendita del cliente Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 



7) Quota delle entrate dei requisiti Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

8) Stipendio orario Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

9) Tasso di assenteismo Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

10) Tasso di conversione del sito web Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

11) Tasso di crescita composto annuo Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

12) Tasso di fidelizzazione dei clienti Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

13) Tasso di turnover dei dipendenti Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 



14) Tasso di vincita delle vendite Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

15) Valore della vita del cliente Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 

16) Valore nel tempo dei clienti con tasso di sconto Formula

Formula

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

Esempio

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

Valutare la formula 



Variabili utilizzate nell'elenco di Formule importanti delle metriche aziendali sopra

- **ACL** Costo medio della vita del cliente
- **ACV** Costo medio del valore del cliente
- **AR** Tasso di assenteismo
- **AVG_{emp}** Numero medio di dipendenti
- **B_{purchases}** Acquisti di marca
- **BDI** Indice di sviluppo del marchio
- **C_{purchased}** Categoria totale acquistata dagli acquirenti del brand
- **CAC** Costo di acquisizione del cliente
- **CAGR** Tasso di crescita composto annuo
- **CLV** Valore della vita del cliente
- **Cm** Margine di contribuzione
- **CP** Prezzo di costo
- **CPH** Costo per assunzione
- **CR** Tasso di conversione del sito web
- **CRR** Tasso di fidelizzazione dei clienti
- **CSP** Prezzo di vendita del cliente
- **DR** Tasso di sconto
- **E_{sep}** Dipendenti separati
- **EBIT** Guadagno prima degli interessi e delle tasse
- **ERE** Spese di reclutamento esterno
- **ETR** Tasso di turnover dei dipendenti
- **EV** Valore finale
- **HP** Stipendio orario
- **HR_{exp}** Spese per le risorse umane interne
- **ID** Reddito fino a data
- **MP** Penetrazione del mercato
- **n** Clienti
- **n_{days}** Giorni trascorsi nelle vendite vinti
- **n_{vis}** Numero di visite
- **n_y** Numero di anni per monitorare la crescita
- **ncb** Clienti all'inizio
- **nec** Clienti esistenti
- **NWD** Numero di giorni lavorativi
- **O_{contacted}** Opportunità di vendita contattate



- **OHW** Ore straordinarie lavorate
- **OPEX** Costi operativi
- **Opportunities_{won}** Opportunità di vendita vinte
- **PM%** Percentuale del margine di profitto
- **R** Reddito
- **RS_{req}** Quota di ricavi del fabbisogno
- **RWH** Orario di lavoro regolare
- **S** Percentuale di vendite del marchio
- **S_{cycle}** Ciclo di vendita
- **SH** Assunzioni di successo
- **SV** Valore iniziale
- **SWR** Tasso di vincita delle vendite
- **T** Le tasse
- **TGC** Completamento obiettivo totale
- **TMS** Segmento di mercato totale
- **TP** Popolazione totale
- **TUL** Congedo totale non pianificato
- **WH** Salari pagati all'ora
- **WPHOH** Retribuzione oraria pagata dalle ore di straordinario



Prova i nostri calcolatori visivi unici

-  Quota percentuale 
-  MCD di due numeri 
-  Frazione impropria 

Per favore CONDIVIDI questo PDF con qualcuno che ne ha bisogno!

Questo PDF può essere scaricato in queste lingue

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

7/10/2024 | 4:00:46 AM UTC

