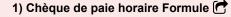
Formules importantes de mesures commerciales **Formules PDF**



Formules Exemples avec unités

Liste de 16

Formules importantes de mesures commerciales Formules



Formule

Évaluer la formule (

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

Exemple

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

2) Coût par location Formule 🕝

Exemple $426.9231 = \frac{550 + 5000}{13}$ Évaluer la formule (

3) Cycle de vente Formule

Formule

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

Évaluer la formule

4) EBIT Formule

Formule EBIT = R - OPEX Exemple

8746 = 10000 - 1254

Évaluer la formule 🕝

5) Indice de développement de la marque Formule 🗂

Formule

Exemple $BDI = \left(\frac{S}{TMS}\right) \cdot 100 \qquad 166.6667 = \left(\frac{25}{15}\right) \cdot 100$ Évaluer la formule 🕝



Formule $RS_{req} = \frac{B_{purchases}}{C_{purchased}} \left| \quad \right| \quad 0.6 = \frac{9000}{15000}$

Exemple

7)Pénétration du marché Formule 🕝

Formule

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

Évaluer la formule

Évaluer la formule (

8) Prix de vente client Formule

Formule

Exemple $CSP = CP + (PM\% \cdot CP)$ $300 = 100 + (2 \cdot 100)$ Évaluer la formule (

9) Taux d'absentéisme Formule

 $AR = \frac{TUL}{NWD} \cdot 100 \qquad 6 = \frac{15}{250} \cdot 100$

Exemple

Évaluer la formule 🕝

10) Taux de conversion du site Web Formule

 $CR = \left(\frac{TGC}{n_{vis}}\right) \cdot 100 \quad \left| \quad 40 = \left(\frac{200}{500}\right) \cdot 100 \right|$

Évaluer la formule (

11) Taux de croissance annuel composé Formule 🕝

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

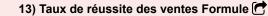
Évaluer la formule 🕝

12) Taux de fidélisation des clients Formule C

Formule

CRR = $\frac{\text{nec - ncb}}{\text{nch}} \mid 4.2632 = \frac{100 - 19}{19} \mid$

Évaluer la formule 🕝



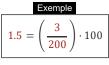
$$SWR = \left(\frac{Opportunities_{won}}{O}\right) \cdot 100$$

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

14) Taux de roulement des employés Formule 🕝

Formule

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



Évaluer la formule 🕝

Évaluer la formule 🦳

15) Valeur à vie des clients avec taux de remise Formule 🕝

Formule

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

Évaluer la formule (

16) Valeur à vie du client Formule 🕝

Formule

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

Exemple

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

Variables utilisées dans la liste de Formules importantes de mesures commerciales ci-dessus

- ACL Coût moyen de la durée de vie du client
- ACV Coût moyen de la valeur client
- AR Taux d'absentéisme
- AVG_{emp} Nombre moyen d'employés
- B_{purchases} Achats de marque
- BDI Indice de développement de la marque
- Cpurchased Catégorie totale achetée par les acheteurs de marque
- CAC Coût d'acquisition client
- CAGR Taux de croissance annuel composé
- CLV Valeur à vie du client
- Cm Marge de contribution
- **CP** Prix de revient
- CPH Coût par location
- CR Taux de conversion du site Web
- CRR Taux de fidélisation des clients
- CSP Prix de vente client
- DR Taux de remise
- E_{sep} Employés séparés
- EBIT Le bénéfice avant intérêts et impôts
- ERE Frais de recrutement externe
- ETR Taux de roulement des employés
- EV Valeur finale
- HP Chèque de paie horaire
- HR_{exp} Dépenses de ressources humaines internes
- ID Revenu jusqu'à la date
- MP Pénétration du marché
- n Clients
- n_{davs} Jours passés sur les ventes gagnées
- n_{vis} Nombre de visites
- n_v Nombre d'années pour suivre la croissance
- ncb Clients au début
- · nec Clients existants
- NWD Nombre de jours ouvrables
- Ocontacted Opportunités de vente contactées



- OHW Heures supplémentaires travaillées
- OPEX Charges d'exploitation
- Opportunities won Opportunités de vente gagnées
- PM% Pourcentage de marge bénéficiaire
- R Revenu
- RS_{req} Part des revenus des besoins
- RWH Horaires de travail réguliers
- S Pourcentage de ventes de marque
- S_{cycle} Cycle de vente
- SH Embauches réussies
- SV Valeur de départ
- SWR Taux de réussite des ventes
- T Impôts
- TGC Achèvement total des objectifs
- TMS Segment de marché total
- TP Population totale
- TUL Total des congés imprévus
- WH Salaire payé par heure
- WPHOH Salaire payé par heure à partir des heures supplémentaires

Essayez nos calculatrices visuelles uniques

- 🎇 Part de pourcentage 🗂
- PGCD de deux nombres

• **Image:** Fraction impropre **C**

Veuillez PARTAGER ce PDF avec quelqu'un qui en a besoin!

Ce PDF peut être téléchargé dans ces langues

English Spanish French German Russian Italian Portuguese Polish Dutch

7/10/2024 | 4:00:32 AM UTC