

# Важные формулы бизнес-показателей Формулы PDF



**Формулы  
Примеры  
с единицами**

## Список 16 Важные формулы бизнес-показателей Формулы

### 1) ЕБИТ Формула ↻

Формула

$$EBIT = R - OPEX$$

Пример

$$8746 = 10000 - 1254$$

Оценить формулу ↻

### 2) Доля дохода от требований Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

### 3) Значение жизни клиентов Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

### 4) Индекс развития бренда Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

### 5) Коэффициент конверсии веб-сайта Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

### 6) Коэффициент невыходов на работу Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻



## 7) Пожизненная ценность клиентов со ставкой дисконтирования Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

## 8) Почасовая зарплата Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

## 9) Проникновение на рынок Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

## 10) Процент успешных продаж Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

## 11) Совокупный среднегодовой темп роста Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

## 12) Стоимость за прокат Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻

## 13) Текучесть сотрудников Формула ↻

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу ↻



#### 14) Уровень удержания клиентов Формула

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу 

#### 15) Цена продажи клиента Формула

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу 

#### 16) Цикл продаж Формула

Формула

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

Пример

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

Оценить формулу 



## Переменные, используемые в списке Важные формулы бизнес-показателей выше

- **ACL** Средняя стоимость жизни клиента
- **ACV** Средняя стоимость потребительской ценности
- **AR** Коэффициент невыходов на работу
- **AVG<sub>emp</sub>** Среднее количество сотрудников
- **B<sub>purchases</sub>** Брендовые покупки
- **BDI** Индекс развития бренда
- **C<sub>purchased</sub>** Общая категория, приобретенная покупателями брендов
- **CAC** Стоимость привлечения клиентов
- **CAGR** Совокупный среднегодовой темп роста
- **CLV** Значение жизни клиентов
- **Cm** Маржа вклада
- **CP** Себестоимость
- **CPH** Стоимость за прокат
- **CR** Коэффициент конверсии веб-сайта
- **CRR** Уровень удержания клиентов
- **CSP** Цена продажи клиента
- **DR** Учетная ставка
- **E<sub>sep</sub>** Сотрудники разделены
- **EBIT** Прибыль до вычета процентов и налогов
- **ERE** Расходы на внешний рекрутинг
- **ETR** Текучесть сотрудников
- **EV** Конечная стоимость
- **HP** Почасовая зарплата
- **HR<sub>exp</sub>** Внутренние расходы на персонал
- **ID** Доход до даты
- **MP** Проникновение на рынок
- **n** Клиенты
- **n<sub>days</sub>** Дней, потраченных на выигранные продажи
- **n<sub>vis</sub>** Количество посетителей
- **n<sub>y</sub>** Количество лет для отслеживания роста
- **ncb** Клиенты в начале
- **ncs** Существующие клиенты
- **NWD** Количество рабочих дней
- **O<sub>contacted</sub>** Возможности продаж



- **OHW** Сверхурочные часы
- **OPEX** Операционные расходы
- **Opportunities<sub>won</sub>** Выигранные возможности продаж
- **PM%** Процент прибыли
- **R** Доход
- **RS<sub>req</sub>** Доля дохода от потребности
- **RWH** Обычные рабочие часы
- **S** Процент продаж бренда
- **S<sub>cycle</sub>** Цикл продаж
- **SH** Успешные наймы
- **SV** Начальное значение
- **SWR** Процент успешных продаж
- **T** Налоги
- **TGC** Общее достижение цели
- **TMS** Общий сегмент рынка
- **TP** Общая численность населения
- **TUL** Общий незапланированный отпуск
- **WH** Заработная плата в час
- **WPHOH** Заработная плата, выплачиваемая за час сверхурочной работы



## Попробуйте наши уникальные визуальные калькуляторы

-  процентная доля 
-  НОД двух чисел 
-  Неправильная дробь 

Пожалуйста, ПОДЕЛИТЕСЬ этим PDF-файлом с теми, кому он нужен!

Этот PDF-файл можно скачать на этих языках

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

7/10/2024 | 4:00:41 AM UTC

