

Análise: CRM - Funil de Vendas (pipeline)

Este documento tem como objetivo apresentar e detalhar o funcionamento da análise do **CRM - Funil de Vendas (Pipeline)**, especificamente no que se refere aos gráficos exibidos na aba de análise, contemplando os indicadores de **Evolução de Cadastros de Clientes/Leads** e **Taxa de Conversão**.

Gráfico: Evolução de Cadastros de Clientes / Leads

O indicador exibido na aba **Análise** é uma **média aritmética simples de cadastros por período**.

Cálculo:

Soma total de clientes cadastrados dentro do período selecionado, dividido pelo número de meses apurados no mesmo período.

Fórmula:

Média = Total de cadastro no período / Quantidade de meses do período

Exemplo:

- Janeiro: **7 clientes**
- Fevereiro: **1 cliente**
- Total no período: **8 clientes**
- Meses considerados: **2 meses**

Média = $8 \div 2 = 4$

O valor **4** exibido no relatório representa, portanto, uma **média mensal de cadastros**, não a quantidade real de um mês específico.

Gráfico: Taxa de conversão (%)

O percentual apresentado é calculado pela seguinte relação:

Fórmula:

Percentual = Valor Total Faturado / Valor Total do Pedido

Esse indicador mede a **efetividade de conversão financeira do pipeline**, ou seja, quanto do valor total previsto em pedidos foi efetivamente faturado.

Há uma regra importante: São considerados apenas os clientes, que em seu cadastro, na aba "**Identificação**", possuem no campo "**Filial**" a mesma filial selecionada no filtro "**Filiais relação**" do CRM - Funil de Vendas (Pipeline).

Isso significa que:

- O cálculo não considera todos os pedidos do sistema feitos no período.
- O cálculo é condicionado à coerência entre:
 - Filial no cadastro do cliente
 - Filial Relação informado no Filtro aplicado no CRM

Caso exista divergência de filial, automaticamente é desconsiderado do cálculo.

Revision #5

Created 27 February 2026 13:25:01 by Fabrício Guessi

Updated 27 February 2026 14:01:49 by Fabrício Guessi