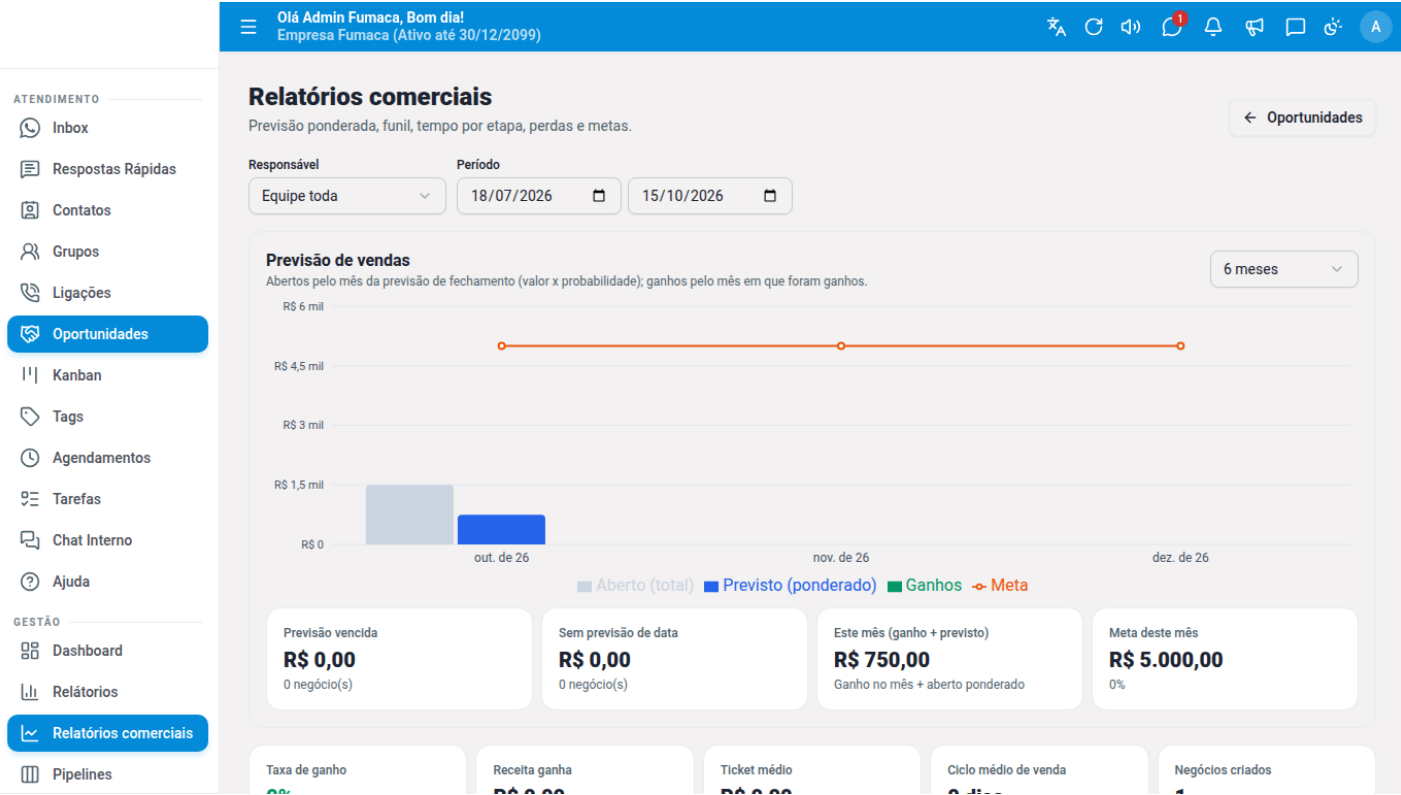


Relatórios comerciais e metas

Relatórios comerciais e metas

Acesse em **Gestão > Relatórios comerciais** (endereço `/commercial/reports`), ou pelo botão **Relatórios** na tela Oportunidades.

O administrador vê os números da equipe toda e pode filtrar por vendedor. O usuário comum vê os próprios números.



Previsão de vendas

Gráfico por mês, com um **horizonte** que você escolhe (quantos meses à frente):

- **Aberto (total)**: soma dos negócios abertos com previsão de fechamento naquele mês;
- **Previsto (ponderado)**: valor × probabilidade desses negócios;
- **Ganhos**: o que foi efetivamente ganho no mês (pela data em que o negócio foi ganho);
- **Meta**: a meta do mês, quando cadastrada.

Os cartões do topo resumem **Este mês (ganho + previsto)**, a **Meta deste mês**, o total **Em aberto hoje**, negócios **Sem previsão de data** e os de **Previsão vencida** (data já passou e o negócio continua aberto).

“ Os meses são contados no fuso horário configurado para a sua empresa.

Funil e conversão

Escolha o **período** (pela data de criação dos negócios):

Bloco	O que responde
Conversão por etapa	Dos negócios criados no período, quantos chegaram a cada etapa e quantos passaram para a seguinte
Tempo médio por etapa	Quantos dias, em média, os negócios ficaram em cada etapa antes de sair
Taxa de ganho	$Ganhos \div (ganhos + perdidos)$
Ciclo médio de venda	Dias entre criar e ganhar o negócio
Ticket médio	Valor médio dos negócios ganhos
Motivos de perda	Quais motivos mais aparecem nos perdidos
Desempenho por vendedor	Ganhos, perdidos, taxa, meta e atingimento de cada um
Por origem	Criados e ganhos por origem (anúncio, conversa, IA, fluxo, manual...)

Metas do mês

O administrador cadastra, em **Metas do mês**, a meta de vendas (valor ganho) de cada vendedor e a **meta da empresa**. O relatório mostra o **atingimento** de cada um.

Dicas para números confiáveis

- Feche os negócios: marque **Ganhou** ou **Perdeu**. Negócio esquecido aberto distorce previsão e conversão.
- Escolha sempre um **motivo de perda**: é a informação que mais ajuda a vender melhor.
- Preencha a **previsão de fechamento**; sem ela o negócio fica fora da previsão por mês.

Revision #2

Created 2026-10-15 16:13:29 UTC by Maurilio Vilela

Updated 2026-10-15 16:13:30 UTC by Maurilio Vilela