* 1. **Informe o nome do Grupo Evento e Tipo Evento que devemos considerar na criação do dashboard**:

*Grupo evento: Oportunidade*

*Sobre o tipo evento podemos deixar a opção de selecionar a exemplo do que acontece no KPI Fluxo de Oportunidades*

* 1. **Informe o Status do Evento que devemos considerar na criação do dashboard:**

*Todos*

* 1. **Informe o Tipo de Data(Exemplo: Data criação, data de visita, data de próximo contato, etc) que devemos considerar na criação do dashboard:**

*Data de visita a loja*

* 1. **Informe se no filtro de data, deve mostrar um filtro que consiga filtrar diário ou mensal:**

*Sim, diário ou por período maiores ( semanal, quinzenal, mensal), a exemplo do que acontece no KPI Fluxo de Oportunidades*

* 1. **Campos (exemplificar no modelo em excel e explicar se houver alguma regra específica):**

*Modelo do Excel em anexo*

* 1. **Se deseja mergulho no dashboard, informar quais colunas e suas regras:**

*Modelo do Excel em anexo*

* 1. **Quando tiver mais de um registro mostrar "duplicado"(Algumas situações, como retorno de cliente ou comparecimento, podem mostrar dois registros)?**

*Considerar “qtd de clts por período” , se um clt teve mais de 1 visita ele deverá ser considerado / aparecer apenas 1x*

* 1. **Algum cálculo/ qual?**

*Percentual de aproveitamento por vendedor – considerando todas as oportunidades do período quantas foram encerradas com sucesso, quantas foram encerradas com insucesso e quantas ainda estão sendo trabalhadas*

* 1. **Deseja mensurar o tempo trabalhado? Se sim, precisamos saber se é dias corridos ou período úteis:**

Sim, qual o prazo de ação do vendedor após o encaminhamento da oportunidade ou da passagem do clt ? Horas ou dias uteis

* 1. **Quais são os filtros que deseja?**

*Empresa, Origem, Tipo Venda, Data Inicio e Data Fim, Equipe, Tipo Evento , Status do Evento*

* 1. **Empresas dentro do CRM que devemos considerar na criação do dashboard:**

*Matriz, Filial e Max Veículos*