Nome da empresa: Destravar sua Vida

Modelo de negócios da empresa: Venda de empréstimos online e offline. Nós temos uma loja física, onde os clientes podem ser atendidos, e também temos uma equipe de venda que atende os clientes online. Para a captação desses clientes, utilizamos as redes sociais, panfletos, estratégias de indicação, além de tráfego pago. Atualmente não utilizamos CRM, mas pretendemos começar em breve.

Público do relatório: Gestor comercial.

Propósito da análise: Possibilitar o gestor acompanhar a situação atual da qualidade dos leads oriundos das diferentes estratégias de marketing. O relatório será utilizado para otimizar as vendas a partir de melhorias na captação de clientes.

Indicadores necessários:

- 1. Taxa de eficiência (quantidade de leads aproveitados dividido pela quantidade total de leads);
- 2. Quantidade de leads inválidos;
- 3. Quantidade de leads repetidos;
- 4. Total de vendas;
- 5. Faturamento;
- 6. Quantidade total de leads:
- 7. Taxa de leads inválidos:
- 8. Taxa de leads repetidos;
- 9. Quantidade de leads por canal de aquisição;
- 10. Quantidade de leads por status;
- 11. Quantidade de leads por equipe;
- 12. Quantidade de leads por Estado;
- 13. Horário de captação dos leads;
- 14. Quantidade de leads por mês;
- 15. Investimento.

Exemplo de relatórios já desenvolvidos antes (não funcionaram):





