

Dashboard Reta Final

O relatório em questão foi criado para visualização de um “ranking” dos vendedores, com objetivo de melhor acompanhar atingimento de meta e quais dos operadores estão em melhores condições, considerando meta x vendas.

A análise considera diferentes escopos, pois dependendo do ramo do colaborador, a meta pode variar (levando em conta valor de venda ou quantidade).

O dashboard apresenta uma planilha com campos de vendedor, supervisor, campanha, quantidade, meta, restante (quanto falta para alcançar a meta), atingida (se a meta foi alcançada) e %atingido (percentual atingido).

Como filtros temos ano, mês, quinzena, supervisor e campanha, além do filtro padrão de calendário.

Obs: Por motivos sigilo empresarial, as informações foram ocultadas.

