Controle Comercial · Usual Digital

Caixa do mês, comissionamento, ranking automático e dashboard. Uma cópia por mês.

COMO USAR

1. No Google Sheets: Arquivo > Fazer uma cópia. Duplique a planilha a cada mês (ex.:
2. Aba EQUIPE: confira nomes, salário fixo, % de comissão e meta de caixa de cada ve
3. Aba VENDAS: cada venda é uma linha. VALOR PAGO NO MÊS = o que o cliente pa cheio. Meses = duração do contrato (1 a 12).
4. Na mesma linha, marque QUEM AGENDOU: Vendedor ou SDR (e qual SDR). As co
5. PAINÉIS e RANKING atualizam sozinhos com o CAIXA do mês: quanto cada um rec
6. DASHBOARD: preencha investimento em tráfego e custo por lead. Leads, conversão entrou no mês.

REGRAS DE CÁLCULO (IMPORTANTE)

Caixa do mês	TUDO na planilha usa o que ENTROU no mês. Mensal = a parc futuros: se o cliente cancelar depois, não contamina o resultado
Tipo em branco	Se o Tipo ficar em branco, a planilha trata como MENSAL (cont Só selecione À vista quando o cliente pagar tudo de uma vez.
Base de comissão	Sempre o valor do 1º MÊS: se Mensal, a própria mensalidade; s R$ 7.000). À vista NÃO comissiona sobre o valor cheio.
Comissão do vendedor	% do vendedor (padrão 30%, editável na Equipe) sobre a base
Comissão do SDR	Se a reunião foi agendada por SDR, ele ganha o % dele (padrã
Metas	A meta de cada vendedor e SDR é sobre o CAIXA do mês (o qu
Contrato total	A coluna 'Contrato total' é SÓ referência do tamanho do contrat
ROAS	Caixa do mês ÷ investimento em tráfego.
ROI	(Caixa − tráfego − folha e comissões) ÷ (tráfego + folha e comis

USUAL digital

Comercial Julho/26).

endedor e SDR. Tudo amarelo é editável.

gou de fato: se for mensal, a parcela; se for à vista, o valor

missões calculam sozinhas sobre o 1º mês.

ebe e quem é o campeão.

, CAC, ROAS e ROI calculam na hora, tudo sobre o que

cela paga. À vista = o valor cheio. Nada de projeção de meses

rato = valor × meses; comissão sobre o valor cheio digitado).

se À vista, o valor ÷ meses (ex.: R$ 21.000 em 3 meses = base

do 1º mês.

o 10%, editável) sobre a base do 1º mês.

ue entrou), não sobre o contrato.

o. Não entra em nenhum cálculo.

sões).

Painel · Vendedores

Tudo sobre o CAIXA do mês. Total a receber = salário fixo + comissões (1º mês).

RESULTADO INDIVIDUAL DO MÊS

Indicador	Vendedor 1	Vendedor 2	Vendedor 3
Nome	**Vendedor 1**	**Vendedor 2**	**Vendedor 3**
Vendas fechadas	0	0	0
Caixa gerado no mês	R$ 0	R$ 0	R$ 0
Ticket médio (caixa)	R$ 0	R$ 0	R$ 0
Comissão do mês	R$ 0,00	R$ 0,00	R$ 0,00
Salário fixo	R$ 2.500	R$ 2.500	R$ 2.500
TOTAL A RECEBER	**R$ 2.500,00**	**R$ 2.500,00**	**R$ 2.500,00**
Meta de caixa	R$ 50.000	R$ 50.000	R$ 50.000
% da meta	0,0%	0,0%	0,0%
Progresso			

Painel · SDRs

Comissão (padrão 10%) sobre o 1º mês das vendas agendadas pelo SDR. Métricas sobre o CAIXA do mês.

RESULTADO INDIVIDUAL DO MÊS

Indicador	SDR 1	SDR 2	SDR 3
Nome	**SDR 1**	**SDR 2**	**SDR 3**
Vendas influenciadas	0	0	0
Caixa influenciado	R$ 0	R$ 0	R$ 0
Comissão do mês	R$ 0,00	R$ 0,00	R$ 0,00
Salário fixo	R$ 1.800	R$ 1.800	R$ 1.800
TOTAL A RECEBER	**R$ 1.800,00**	**R$ 1.800,00**	**R$ 1.800,00**
Meta (caixa influenciado)	R$ 40.000	R$ 40.000	R$ 40.000
% da meta	0,0%	0,0%	0,0%
Progresso			

Ranking de Vendas · atualização automática

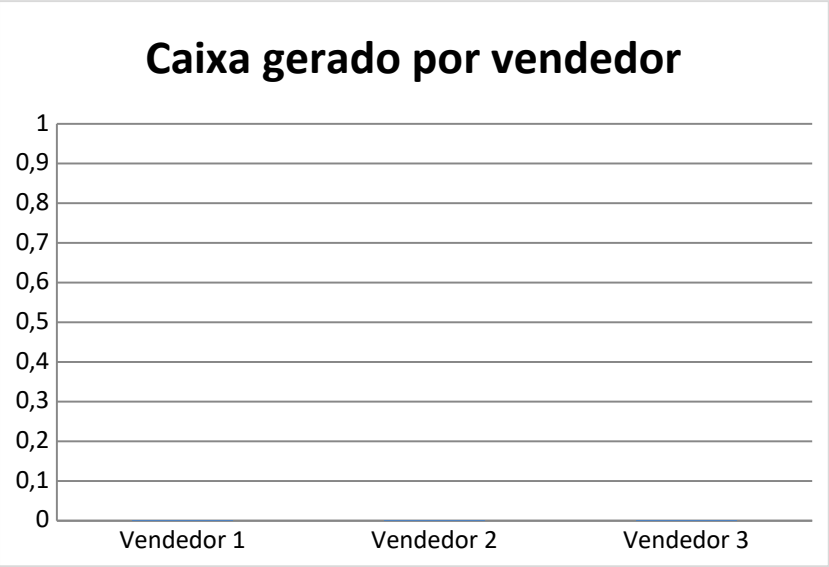
O campeão do mês pelo CAIXA gerado. Atualiza a cada venda lançada.

VENDEDORES · CAMPEÕES DO MÊS

Posição	Vendedor	Vendas	Caixa gerado
🥇 1º	Vendedor 1	0	R$ 0
🥈 2º	Vendedor 2	0	R$ 0
🥉 3º	Vendedor 3	0	R$ 0

SDRS · CAMPEÕES DE AGENDAMENTO QUE VIROU VENDA

Posição	SDR	Vendas influenciadas	Caixa influenciado
🥇 1º	SDR 1	0	R$ 0
🥈 2º	SDR 2	0	R$ 0
🥉 3º	SDR 3	0	R$ 0



apoio		
Vendedor 1	0	0,0003
Vendedor 2	0	0,0002
Vendedor 3	0	0,0001
SDR 1	0	0,0003
SDR 2	0	0,0002
SDR 3	0	0,0001

Dashboard Comercial · o caixa do mês numa tela

Preencha só as células amarelas (marketing). Tudo calcula sobre o que ENTROU no mês.

ENTRADAS DO MÊS (EDITE)

Mês de referência	**Julho/2026**	**Investimento em tráfego**	**R$ 5.000**	**Custo por lead (R$)**
Outros custos comerciais	**R$ 0**	(ferramentas, bônus, premiações...)		

CAIXA DO MÊS

R$ 0	**0**	**R$ 0**	**R$**
ENTROU NO CAIXA (mês)	Vendas fechadas	Receita de mensalidades (parcelas)	Receita
R$ 0	**0**	**0**	
Ticket médio MENSAL (1º mês, à vista ÷ meses)	Vendas via SDR	Vendas direto do vendedor	

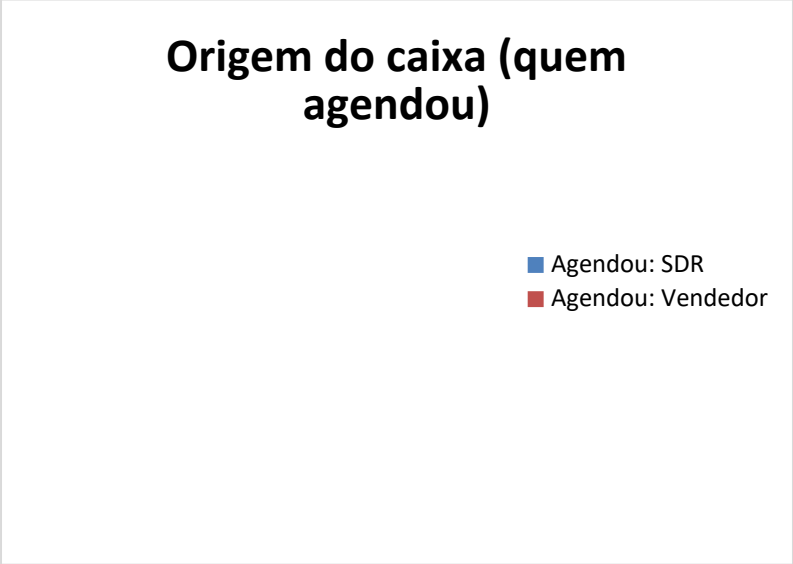
FUNIL DE MARKETING E EFICIÊNCIA

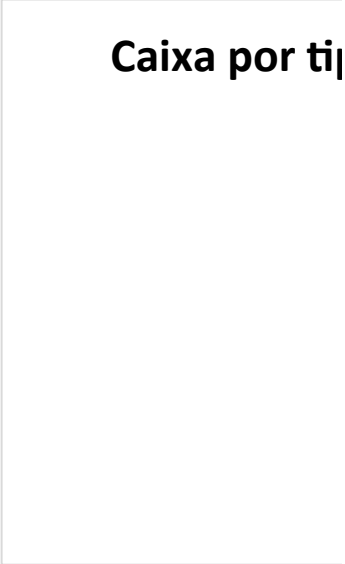
200	**0,0%**	**R$ 5.000**	**0,**
Leads gerados	Conversão lead → venda	CAC (custo por venda)	ROAS (caix

CUSTOS E LUCRO DO COMERCIAL (MÊS)

R$ 12.900	**R$ 0**	**R$ 12.900**	**R$ 5**
Folha (salários)	Comissões do mês	Custo comercial total	Tráfego i

GRÁFICOS





R$ 25,00

0	R$ 0
à vista	Ticket médio por venda (caixa)

0x	-100,0%
a ÷ tráfego)	ROI (com folha)

.000	-R$ 17.900
investido	LUCRO do mês (caixa)

po de pagamento

Mensalidades
À vista

apoio

Agendou: SDR	0
Agendou: Vendedor	0
Mensalidades	R$ 0,00
À vista	0

Equipe · Salários, Comissões e Metas

Edite os campos amarelos. Metas são de CAIXA do mês. Os nomes alimentam as listas da aba Vendas.

VENDEDORES (CLOSERS)

#	Nome	Salário fixo	% comissão (1º mês)	Meta de caixa do mês (R$)
1	**Vendedor 1**	**R$ 2.500**	**30%**	**R$ 50.000**
2	**Vendedor 2**	**R$ 2.500**	**30%**	**R$ 50.000**
3	**Vendedor 3**	**R$ 2.500**	**30%**	**R$ 50.000**

SDRS (PRÉ-VENDA)

#	Nome	Salário fixo	% comissão (1º mês)	Meta de caixa influenciado (R$)
1	**SDR 1**	**R$ 1.800**	**10%**	**R$ 40.000**
2	**SDR 2**	**R$ 1.800**	**10%**	**R$ 40.000**
3	**SDR 3**	**R$ 1.800**	**10%**	**R$ 40.000**

Dica: quando contratar gente nova, é só trocar o nome aqui que as listas e painéis acompanham.

Vendas do Mês · lançamento

Uma venda por linha. VALOR PAGO NO MÊS: se Mensal, digite a parcela paga; se À vista, o valor

Data	Vendedor	Cliente	Empresa	Tipo

TOTAL (caixa do mês)				

cheio que entrou. Meses = duração do contrato (máx. 12).

Valor pago no mês (R$)	Meses	Base comissão (1º mês)	Quem agendou	SDR (se foi SDR)	Comissão vendedor	Comissão SDR

R$ 0					R$ 0	R$ 0

Contrato total (referência)	Observações