Analisar desempenho por vendedor

Compare o desempenho da equipe de vendas e veja ganhos, meta e taxa de conversão de cada vendedor.

Objetivo

Analisar o desempenho individual e comparativo dos vendedores.

Pré-requisitos

- Ter ao menos um funil de vendas criado: veja Criar um funil de vendas
- Negociações com vendedor responsável no período

Tempo estimado

3 minutos.

Caminho de acesso

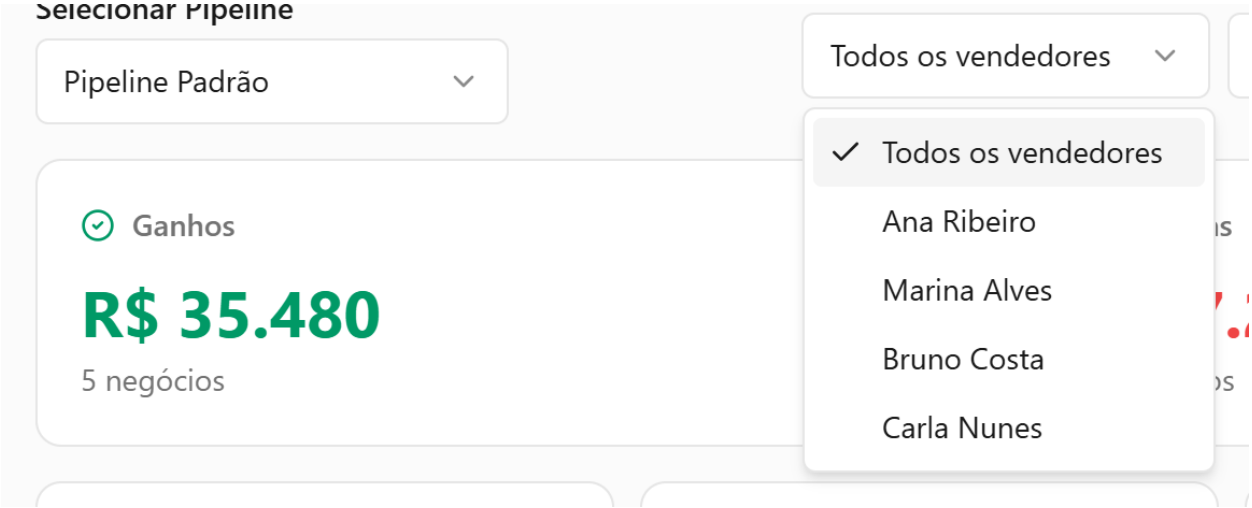
Relatórios → Vendas

Passo a passo

1. Abra **Relatórios → Vendas** e escolha o funil em **Selecionar Funil**.
2. Deixe o seletor **Todos os vendedores**, no topo da tela, para ver o comparativo da equipe inteira. Role até a seção **Conversão por atendente**.



Tabela Conversão por atendente: ganhos, meta, andamento, perdas e taxa de conversão de cada vendedor



Seletor Todos os vendedores aberto no topo do relatório, para ver um vendedor só

3. Na tabela, confira por vendedor: **Ganhos**, **Meta**, **Andamento**, **Perdas** e **Taxa de conversão**. Clique no cabeçalho de qualquer coluna para ordenar por ela, ou em **Alterar meta** para definir a meta de cada um. Use o botão **Tabela / Gráfico** para alternar para um gráfico de barras comparando meta e realizado.
4. Para ver só um vendedor, escolha o nome no seletor **Todos os vendedores** no topo da tela. Isso recalcula a tela inteira (cartões, gráficos e meta) só com os negócios dele.
5. Logo abaixo de **Conversão por atendente**, a seção **Desempenho por origem** mostra o mesmo comparativo (**Ganhos**, **Meta**, **Andamento**, **Perdas**, **Taxa de conversão**), mas agrupado pela origem do negócio em vez do vendedor.

Resultado esperado

Você compara os vendedores lado a lado na tabela ou no gráfico, e consegue isolar um deles para ver só os números dele.

Erros comuns

- **Sintoma:** um vendedor não aparece na tabela. **Solução:** só entra quem tem negociações ou meta no funil e período selecionados.

- **Sintoma:** escolhi um vendedor (ou uma origem) e as seções **Conversão por atendente** e **Desempenho por origem** sumiram. **Solução:** esperado: com um vendedor ou uma origem selecionados no topo, a tela mostra só os números daquele recorte nos cartões e nos gráficos, e as duas tabelas comparativas ficam ocultas porque comparam vendedores/origens entre si. Volte para **Todos os vendedores** e **Todas as origens**.
- **Sintoma:** a **Taxa de conversão** de um vendedor está zerada. **Solução:** ele não teve nenhum negócio criado (lead) no período. Sem lead no período, não há o que dividir.

Artigos relacionados

- Ver total de vendas e valor por funil
- Acompanhar a taxa de conversão entre etapas
- Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)

Revision #10
Created 2026-07-10 16:42:07 UTC by NoraLabs
Updated 2026-10-07 19:42:31 UTC by NoraLabs