TUTORIAL 39 · VENDAS E PRODUTIVIDADE

Metas da empresa, do setor e do vendedor

Para: **proprietário e gerente** configuram (todos acompanham) | Plano: **Médio e Completo** | Tempo: **4 minutos**

No menu lateral, em **Gestão**, clique em **Metas**. A tela **Metas de Faturamento** tem três abas: **Geral** (a empresa), **Setoriais** e **Vendedores**. O vendedor só vê a aba Geral, sem poder editar.

PARTE 1 Geral: a meta da empresa

1. Escolha o **Mês** e o **Ano** e preencha a **Meta Mensal**.
2. Marque os **Dias da semana trabalhados** e, em **Folgas e Feriados**, as datas sem expediente.
3. Clique em Salvar Configurações. Os cartões mostram **Dias Úteis no Mês**, **Total Realizado**, **Falta Realizar** e **Ritmo Necessário/dia**.
4. Em **Lançamento Diário**, digite quanto foi vendido em cada dia e clique em Salvar Realizados.



ILUSTRAÇÃO DA ABA GERAL

> **A Geral é preenchida à mão.** O realizado da empresa não vem do CRM sozinho: alguém digita o valor de cada dia. Se preferir, ligue **Puxar realizado do CRM** e salve. Aí a plataforma soma as vendas em etapa de ganho de todos os funis, **inclusive leads sem vendedor**, pelo dia do fechamento, e o lançamento diário fica só para leitura. O que você digitou fica guardado e volta se desligar.

PARTE 2 Setoriais: a meta de cada setor

1. Na aba **Setoriais**, clique em Novo Setor. Preencha **Nome do Setor**, **Cor**, **Ícone**, a **Meta Mensal (R$)**, os **Dias da Semana Trabalhados** e os **Feriados/Folgas** (no formato AAAA-MM-DD, separados por vírgula). Clique em Salvar.
2. Em **Por Setor**, escolha o setor em **Selecione um Setor**, digite o **Realizado** de cada dia na **Visão Diária** e clique em Salvar Alterações.
3. Em **Visão Geral**, a **Meta Global da Empresa** soma os setores e mostra "Meta atingida", "No ritmo" ou "Atenção". Em **Configurar Setores** você edita ou exclui um setor.

PARTE 3 Vendedores: a meta de cada pessoa

1. Na aba **Vendedores**, escolha o mês e o ano e clique em Nova Meta.
2. Escolha o **Vendedor** e preencha a **Meta de Faturamento**. Se quiser, também a **Meta de Leads** e a **Meta de Conversões**.
3. Clique em Criar Meta. A pessoa entra no **Ranking de Vendedores** com leads, vendas e o percentual. Ao chegar a 100%, aparece **Meta atingida!**



ILUSTRAÇÃO DA ABA VENDEDORES

Aqui o realizado vem do CRM. Contam as vendas que estão em etapa de ganho e foram fechadas no mês, com o valor do contrato ou, sem ele, o da proposta. Lead arquivado não conta. Quem ainda não tem meta aparece em **Vendedores sem meta definida**.

Lead sem vendedor não conta para ninguém. Uma venda fechada em um lead sem responsável não entra no ranking de nenhum vendedor. Por isso a soma dos vendedores pode ficar abaixo do total da empresa. Antes de fechar o mês, confira se toda venda ganha tem vendedor.

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
O Total Realizado da Geral está zerado	A Geral é digitada: lance os dias em Lançamento Diário e clique em Salvar Realizados, ou ligue Puxar realizado do CRM.
A soma dos vendedores não bate com a Geral	Há vendas em leads sem vendedor, ou a Geral foi digitada com outro valor. Atribua o vendedor ao lead.
A venda caiu no mês errado	Na aba Vendedores vale o mês em que a venda foi fechada, não o mês em que o lead entrou.
O vendedor não vê as abas Setoriais e Vendedores	É o esperado: só proprietário e gerente acessam essas abas.
"Ainda não há meta para (mês) de (ano)"	Preencha os campos do mês e clique em Salvar Configurações.

PRÓXIMO TUTORIAL

40 · Tarefas: lista, quadro e calendário

PRECISA DE AJUDA?

Suporte: _____