



[calculatoratoz.com](http://calculatoratoz.com)



[unitsconverters.com](http://unitsconverters.com)

# Formules importantes de mesures commerciales Formules

calculatrices !

Exemples!

conversions !

Signet [calculatoratoz.com](http://calculatoratoz.com), [unitsconverters.com](http://unitsconverters.com)

Couverture la plus large des calculatrices et croissantes - **30 000+ calculatrices !**

Calculer avec une unité différente pour chaque variable - **Dans la conversion d'unité intégrée !**

La plus large collection de mesures et d'unités - **250+ Mesures !**



N'hésitez pas à PARTAGER ce document avec vos amis  
!

[Veuillez laisser vos commentaires ici...](#)



# Liste de 16 Formules importantes de mesures commerciales Formules

## Formules importantes de mesures commerciales

### 1) Chèque de paie horaire

fx

Ouvrir la calculatrice 

$$HP = ID + (RWH \cdot WH) + (OHW \cdot WPHOH) - T$$

$$\text{ex } 110 = 1055 + (8 \cdot 35) + (2 \cdot 5) - 1235$$

### 2) Coût par location

fx

Ouvrir la calculatrice 

$$CPH = \frac{ERE + HR_{\text{exp}}}{SH}$$

$$\text{ex } 426.9231 = \frac{550 + 5000}{13}$$

### 3) Cycle de vente

fx

Ouvrir la calculatrice 

$$S_{\text{cycle}} = \frac{n_{\text{days}}}{O_{\text{contacted}}}$$

$$\text{ex } 0.2 = \frac{4}{20}$$



4) EBIT 

$$fx \text{ EBIT} = R - OPEX$$

Ouvrir la calculatrice 


$$ex \ 8746 = 10000 - 1254$$

5) Indice de développement de la marque 

$$fx \ BDI = \left( \frac{S}{TMS} \right) \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \ 166.6667 = \left( \frac{25}{15} \right) \cdot 100$$

6) Part des revenus des besoins 

$$fx \ RS_{req} = \frac{B_{purchases}}{C_{purchased}}$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \ 0.6 = \frac{9000}{15000}$$


7) Pénétration du marché 

$$fx \ MP = \left( \frac{n}{TP} \right) \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \ 30 = \left( \frac{30000}{100000} \right) \cdot 100$$




8) Prix de vente client 

$$fx \quad CSP = CP + (PM\% \cdot CP)$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 300 = 100 + (2 \cdot 100)$$

9) Taux d'absentéisme 

$$fx \quad AR = \frac{TUL}{NWD} \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 


$$ex \quad 6 = \frac{15}{250} \cdot 100$$

10) Taux de conversion du site Web 

$$fx \quad CR = \left( \frac{TGC}{n_{vis}} \right) \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 40 = \left( \frac{200}{500} \right) \cdot 100$$


11) Taux de croissance annuel composé 

$$fx \quad CAGR = \left( \left( \left( \frac{EV}{SV} \right)^{\frac{1}{ny}} \right) - 1 \right) \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 10.75663 = \left( \left( \left( \frac{25000}{15000} \right)^{\frac{1}{5}} \right) - 1 \right) \cdot 100$$




12) Taux de fidélisation des clients 

$$fx \quad CRR = \frac{nec - ncb}{ncb}$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 4.263158 = \frac{100 - 19}{19}$$

13) Taux de réussite des ventes 

$$fx \quad SWR = \left( \frac{\text{Opportunities}_{\text{won}}}{O_{\text{contacted}}} \right) \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 250 = \left( \frac{50}{20} \right) \cdot 100$$

14) Taux de roulement des employés 

$$fx \quad ETR = \left( \frac{E_{\text{sep}}}{AVG_{\text{emp}}} \right) \cdot 100$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 1.5 = \left( \frac{3}{200} \right) \cdot 100$$

15) Valeur à vie des clients avec taux de remise 

$$fx \quad CLV = \frac{Cm \cdot CRR}{1 + DR - CRR}$$

Ouvrir la calculatrice 

$$ex \quad 3.885714 = \frac{8 \cdot 4.25}{1 + 12 - 4.25}$$



## 16) Valeur à vie du client

$$\text{fx } \text{CLV} = (\text{ACV} \cdot \text{ACL}) - \text{CAC}$$

Ouvrir la calculatrice 

$$\text{ex } 110000 = (2000 \cdot 60) - 10000$$



## Variables utilisées

- **ACL** Coût moyen de la durée de vie du client
- **ACV** Coût moyen de la valeur client
- **AR** Taux d'absentéisme
- **AVG<sub>emp</sub>** Nombre moyen d'employés
- **B<sub>purchases</sub>** Achats de marque
- **BDI** Indice de développement de la marque
- **C<sub>purchased</sub>** Catégorie totale achetée par les acheteurs de marque
- **CAC** Coût d'acquisition client
- **CAGR** Taux de croissance annuel composé
- **CLV** Valeur à vie du client
- **Cm** Marge de contribution
- **CP** Prix de revient
- **CPH** Coût par location
- **CR** Taux de conversion du site Web
- **CRR** Taux de fidélisation des clients
- **CSP** Prix de vente client
- **DR** Taux de remise
- **E<sub>sep</sub>** Employés séparés
- **EBIT** Le bénéfice avant intérêts et impôts
- **ERE** Frais de recrutement externe
- **ETR** Taux de roulement des employés
- **EV** Valeur finale
- **HP** Chèque de paie horaire





- **HR<sub>exp</sub>** Dépenses de ressources humaines internes
- **ID** Revenu jusqu'à la date
- **MP** Pénétration du marché
- **n** Clients
- **n<sub>days</sub>** Jours passés sur les ventes gagnées
- **n<sub>vis</sub>** Nombre de visites
- **n<sub>y</sub>** Nombre d'années pour suivre la croissance
- **ncb** Clients au début
- **nec** Clients existants
- **NWD** Nombre de jours ouvrables
- **O<sub>contacted</sub>** Opportunités de vente contactées
- **OHW** Heures supplémentaires travaillées
- **OPEX** Charges d'exploitation
- **Opportunities<sub>won</sub>** Opportunités de vente gagnées
- **PM%** Pourcentage de marge bénéficiaire
- **R** Revenu
- **RS<sub>req</sub>** Part des revenus des besoins
- **RWH** Horaires de travail réguliers
- **S** Pourcentage de ventes de marque
- **S<sub>cycle</sub>** Cycle de vente
- **SH** Embauches réussies
- **SV** Valeur de départ
- **SWR** Taux de réussite des ventes
- **T** Impôts
- **TGC** Achèvement total des objectifs



- **TMS** Segment de marché total
- **TP** Population totale
- **TUL** Total des congés imprévus
- **WH** Salaire payé par heure
- **WPHOH** Salaire payé par heure à partir des heures supplémentaires



# Constantes, Fonctions, Mesures utilisées



## Vérifier d'autres listes de formules

- **Formules commerciales importantes** 

N'hésitez pas à PARTAGER ce document avec vos amis !

### PDF Disponible en

[English](#) [Spanish](#) [French](#) [German](#) [Russian](#) [Italian](#) [Portuguese](#) [Polish](#) [Dutch](#)

6/12/2024 | 6:23:56 AM UTC

[Veuillez laisser vos commentaires ici...](#)

