



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



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

# Formule importanti delle metriche aziendali Formule

Calcolatrici!

Esempi!

Conversioni!

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

La più ampia copertura di calcolatrici e in crescita - **30.000+ calcolatrici!**  
Calcola con un'unità diversa per ogni variabile - **Nella conversione di unità costruita!**

La più ampia raccolta di misure e unità - **250+ misurazioni!**

Sentiti libero di **CONDIVIDERE** questo documento con i tuoi amici!

*[Si prega di lasciare il tuo feedback qui...](#)*



# Lista di 16 Formule importanti delle metriche aziendali Formule

## Formule importanti delle metriche aziendali

### 1) Ciclo di vendita

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

Apri Calcolatrice 

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

### 2) Costo per assunzione

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

Apri Calcolatrice 

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

### 3) EBIT

$$fx \quad EBIT = R - OPEX$$

Apri Calcolatrice 

$$ex \quad 8746 = 10000 - 1254$$



#### 4) Indice di sviluppo del marchio

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(cbe80b694ebd74fcfe136a095b608235\_img.jpg\)](#)

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

#### 5) Penetrazione del mercato

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(3e2231b1ad3ca8da8658228c00dd08e0\_img.jpg\)](#)

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

#### 6) Prezzo di vendita del cliente

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(0d5ec72f61334709c3fc9450209b754f\_img.jpg\)](#)

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

#### 7) Quota delle entrate dei requisiti

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(b64b40baaee5acddc1eab8538ba84754\_img.jpg\)](#)

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



8) Stipendio orario 

fx

Apri Calcolatrice 

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

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

9) Tasso di assenteismo 

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

Apri Calcolatrice 

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

10) Tasso di conversione del sito web 

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

Apri Calcolatrice 

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

11) Tasso di crescita composto annuo 

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

Apri Calcolatrice 

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



## 12) Tasso di fidelizzazione dei clienti

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(e2376d476d06eb31946dc01a69a4403a\_img.jpg\)](#)

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

## 13) Tasso di turnover dei dipendenti

$$\text{fx } \text{ETR} = \left( \frac{\text{E}_{\text{sep}}}{\text{AVG}_{\text{emp}}} \right) \cdot 100$$

[Apri Calcolatrice !\[\]\(0b5e7e25e8775f7e7e80906ada4f0021\_img.jpg\)](#)

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

## 14) Tasso di vincita delle vendite

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(bd3b31712ad9bab5a241210fa6925cdd\_img.jpg\)](#)

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

## 15) Valore della vita del cliente

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

[Apri Calcolatrice !\[\]\(7bc43b319a082987e20f7bf78f4bab80\_img.jpg\)](#)

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



16) Valore nel tempo dei clienti con tasso di sconto Apri Calcolatrice 

$$\text{fx } CLV = \frac{C_m \cdot CRR}{1 + DR - CRR}$$

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



## Variabili utilizzate

- **ACL** Costo medio della vita del cliente
- **ACV** Costo medio del valore del cliente
- **AR** Tasso di assenteismo
- **AVG<sub>emp</sub>** Numero medio di dipendenti
- **B<sub>purchases</sub>** Acquisti di marca
- **BDI** Indice di sviluppo del marchio
- **C<sub>purchased</sub>** Categoria totale acquistata dagli acquirenti del brand
- **CAC** Costo di acquisizione del cliente
- **CAGR** Tasso di crescita composto annuo
- **CLV** Valore della vita del cliente
- **Cm** Margine di contribuzione
- **CP** Prezzo di costo
- **CPH** Costo per assunzione
- **CR** Tasso di conversione del sito web
- **CRR** Tasso di fidelizzazione dei clienti
- **CSP** Prezzo di vendita del cliente
- **DR** Tasso di sconto
- **E<sub>sep</sub>** Dipendenti separati
- **EBIT** Guadagno prima degli interessi e delle tasse
- **ERE** Spese di reclutamento esterno
- **ETR** Tasso di turnover dei dipendenti
- **EV** Valore finale
- **HP** Stipendio orario



- **HR<sub>exp</sub>** Spese per le risorse umane interne
- **ID** Reddito fino a data
- **MP** Penetrazione del mercato
- **n** Clienti
- **n<sub>days</sub>** Giorni trascorsi nelle vendite vinti
- **n<sub>vis</sub>** Numero di visite
- **n<sub>y</sub>** Numero di anni per monitorare la crescita
- **ncb** Clienti all'inizio
- **nec** Clienti esistenti
- **NWD** Numero di giorni lavorativi
- **O<sub>contacted</sub>** Opportunità di vendita contattate
- **OHW** Ore straordinarie lavorate
- **OPEX** Costi operativi
- **Opportunities<sub>won</sub>** Opportunità di vendita vinte
- **PM%** Percentuale del margine di profitto
- **R** Reddito
- **RS<sub>req</sub>** Quota di ricavi del fabbisogno
- **RWH** Orario di lavoro regolare
- **S** Percentuale di vendite del marchio
- **S<sub>cycle</sub>** Ciclo di vendita
- **SH** Assunzioni di successo
- **SV** Valore iniziale
- **SWR** Tasso di vincita delle vendite
- **T** Le tasse
- **TGC** Completamento obiettivo totale





- **TMS** Segmento di mercato totale
- **TP** Popolazione totale
- **TUL** Congedo totale non pianificato
- **WH** Salari pagati all'ora
- **WPHOH** Retribuzione oraria pagata dalle ore di straordinario



## Costanti, Funzioni, Misure utilizzate



## Controlla altri elenchi di formule

- **Formule importanti del business**  
Formule 

Sentiti libero di **CONDIVIDERE** questo documento con i tuoi amici!

## PDF Disponibile in

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

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

[Si prega di lasciare il tuo feedback qui...](#)

