



calculatoratoz.com



unitsconverters.com

Belangrijke formules van bedrijfsstatistieken Formules

Rekenmachines!

Voorbeelden!

Conversies!

Bladwijzer calculatoratoz.com, unitsconverters.com

Breedste dekking van rekenmachines en groeiend - **30.000_ rekenmachines!**

Bereken met een andere eenheid voor elke variabele - **In ingebouwde eenheidsconversie!**

Grootste verzameling maten en eenheden - **250+ metingen!**

DEEL dit document gerust met je vrienden!

[Laat hier uw feedback achter...](#)



Lijst van 16 Belangrijke formules van bedrijfsstatistieken Formules

Belangrijke formules van bedrijfsstatistieken



1) EBIT

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

Rekenmachine openen

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

2) Inkomstenaandeel van vereisten

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

Rekenmachine openen

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

3) Klantbehoudpercentage

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

Rekenmachine openen

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



4) Klantverkoop prijs

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

Rekenmachine openen 

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

5) Kosten per uur

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

Rekenmachine openen 

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

6) Levenslange klantwaarde

$$fx \quad CLV = (ACV \cdot ACL) - CAC$$

Rekenmachine openen 

$$ex \quad 110000 = (2000 \cdot 60) - 10000$$

7) Levenslange waarde van klanten met kortingspercentage

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

Rekenmachine openen 

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



8) Marktpenetratie

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

Rekenmachine openen 

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

9) Merkontwikkelingsindex

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

Rekenmachine openen 

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

10) Personeelsverloop

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

Rekenmachine openen 

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




11) Samengestelde jaarlijkse groeisnelheid 

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

Rekenmachine openen 

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

12) Uurloon 

fx

Rekenmachine openen 

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

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

13) Verkoopcyclus 

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

Rekenmachine openen 

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

14) Verkoopwinstpercentage 

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

Rekenmachine openen 

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



15) Verzuimpercentage

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

[Rekenmachine openen !\[\]\(d3fb9f94af8b26d1c844efa9a98805b0_img.jpg\)](#)

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

16) Website conversiepercentage

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

[Rekenmachine openen !\[\]\(e1d6102fe77919492c04879c8450f1f5_img.jpg\)](#)

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



Variabelen gebruikt

- **ACL** Gemiddelde kosten van de levensduur van de klant
- **ACV** Gemiddelde kosten van klantwaarde
- **AR** Verzuimpercentage
- **AVG_{emp}** Gemiddeld aantal werknemers
- **B_{purchases}** Merkaankopen
- **BDI** Merkontwikkelingsindex
- **C_{purchased}** Totale categorie gekocht door merkkopers
- **CAC** Kosten voor acquisitie van klanten
- **CAGR** Samengestelde jaarlijkse groeisnelheid
- **CLV** Levenslange klantwaarde
- **Cm** Contributiemarge
- **CP** Kostprijs
- **CPH** Kosten per huur
- **CR** Website-conversiepercentage
- **CRR** Klantbehoudpercentage
- **CSP** Klantverkoopprijs
- **DR** Kortingspercentage
- **E_{sep}** Medewerkers gescheiden
- **EBIT** Inkomsten voor rente en belasting
- **ERE** Externe wervingskosten
- **ETR** Personeelsverloop
- **EV** Eindwaarde
- **HP** Uurloon



- **HR_{exp}** Interne personeelskosten
- **ID** Inkomen tot datum
- **MP** Marktpenetratie
- **n** Klanten
- **n_{days}** Dagen besteed aan gewonnen verkopen
- **n_{vis}** Aantal bezoeken
- **n_y** Aantal jaren om de groei te volgen
- **ncb** Klanten aan het begin
- **nec** Bestaande klanten
- **NWD** Aantal werkdagen
- **O_{contacted}** Verkoopmogelijkheden gecontacteerd
- **OHW** Gewerkte overuren
- **OPEX** Operationele kosten
- **Opportunities_{won}** Gewonnen verkoopkansen
- **PM%** Winstmargepercentage
- **R** Winst
- **RS_{req}** Inkomstenaandeel van de behoefte
- **RWH** Reguliere werktijden
- **S** Merkverkooppercentage
- **S_{cycle}** Verkoopcyclus
- **SH** Succesvolle aanwervingen
- **SV** Startwaarde
- **SWR** Verkoopwinstpercentage
- **T** Belastingen
- **TGC** Totale voltooiing van het doel



- **TMS** Totaal marktsegment
- **TP** Totale populatie
- **TUL** Totaal ongepland verlof
- **WH** Loon betaald per uur
- **WPHOH** Loon betaald per uur uit overuren



Constanten, functies, gebruikte metingen



Controleer andere formulelijsten

- **Belangrijke bedrijfsformules**
Formules 

DEEL dit document gerust met je vrienden!

PDF Beschikbaar in

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

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

[Laat hier uw feedback achter...](#)

