



calculatoratoz.com



unitsconverters.com

Важные формулы бизнес-показателей Формулы

Калькуляторы!

Примеры!

Преобразования!

Закладка calculatoratoz.com, unitsconverters.com

Самый широкий охват калькуляторов и рост - **30 000+ калькуляторов!**

Расчет с разными единицами измерения для каждой переменной -

Встроенное преобразование единиц измерения!

Самая широкая коллекция измерений и единиц измерения - **250+ измерений!**



Не стесняйтесь **ПОДЕЛИТЬСЯ** этим документом с друзьями!

[Пожалуйста, оставьте свой отзыв здесь...](#)



Список 16 Важные формулы бизнес-показателей Формулы

Важные формулы бизнес-показателей

1) EBIT

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(cbe2492b119e39e02a1dab2af4a4b296_img.jpg\)](#)

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

2) Доля дохода от требований

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(870f5d5e9c0d57485634be3ecf52f3ca_img.jpg\)](#)

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

3) Значение жизни клиентов

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(7d1d6890825e83a6a4a51febe2dcc7f3_img.jpg\)](#)

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



4) Индекс развития бренда

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(e78f798d4ea5c530c9db49e7d26e6b95_img.jpg\)](#)

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

5) Коэффициент конверсии веб-сайта

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(05be7c7a8995decd503647c99211f7c2_img.jpg\)](#)

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

6) Коэффициент невыходов на работу

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(fe3aebe81acea8d45108cd2768939da7_img.jpg\)](#)

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

7) Пожизненная ценность клиентов со ставкой дисконтирования

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(899d8b7697d64725bf017d3296cfcf1b_img.jpg\)](#)

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



8) Почасовая зарплата 

fx

Открыть калькулятор 

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


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

9) Проникновение на рынок 

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

Открыть калькулятор 


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

10) Процент успешных продаж 

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

Открыть калькулятор 

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

11) Совокупный среднегодовой темп роста 

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

Открыть калькулятор 

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



12) Стоимость за прокат 

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

Открыть калькулятор 

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

13) Текучесть сотрудников 

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

Открыть калькулятор 


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

14) Уровень удержания клиентов 

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

Открыть калькулятор 

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


15) Цена продажи клиента 

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

Открыть калькулятор 

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



16) Цикл продаж 

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

[Открыть калькулятор !\[\]\(9dfdaff1d86ba3c1f8353b4d1b61b8c5_img.jpg\)](#)

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



Используемые переменные

- **ACL** Средняя стоимость жизни клиента
- **ACV** Средняя стоимость потребительской ценности
- **AR** Коэффициент невыходов на работу
- **AVG_{emp}** Среднее количество сотрудников
- **B_{purchases}** Брендовые покупки
- **BDI** Индекс развития бренда
- **C_{purchased}** Общая категория, приобретенная покупателями брендов
- **CAC** Стоимость привлечения клиентов
- **CAGR** Совокупный среднегодовой темп роста
- **CLV** Значение жизни клиентов
- **Cm** Маржа вклада
- **CP** Себестоимость
- **CPH** Стоимость за прокат
- **CR** Коэффициент конверсии веб-сайта
- **CRR** Уровень удержания клиентов
- **CSP** Цена продажи клиента
- **DR** Учетная ставка
- **E_{sep}** Сотрудники разделены
- **EBIT** Прибыль до вычета процентов и налогов
- **ERE** Расходы на внешний рекрутинг
- **ETR** Текучесть сотрудников
- **EV** Конечная стоимость
- **HP** Почасовая зарплата



- **HR_{exp}** Внутренние расходы на персонал
- **ID** Доход до даты
- **MP** Проникновение на рынок
- **n** Клиенты
- **n_{days}** Дней, потраченных на выигранные продажи
- **n_{vis}** Количество посещений
- **n_y** Количество лет для отслеживания роста
- **ncb** Клиенты в начале
- **ncs** Существующие клиенты
- **NWD** Количество рабочих дней
- **O_{contacted}** Возможности продаж
- **OHW** Сверхурочные часы
- **OPEX** Операционные расходы
- **Opportunities_{won}** Выигранные возможности продаж
- **PM%** Процент прибыли
- **R** Доход
- **RS_{req}** Доля дохода от потребности
- **RWH** Обычные рабочие часы
- **S** Процент продаж бренда
- **S_{cycle}** Цикл продаж
- **SH** Успешные наймы
- **SV** Начальное значение
- **SWR** Процент успешных продаж
- **T** Налоги
- **TGC** Общее достижение цели



- **TMS** Общий сегмент рынка
- **TP** Общая численность населения
- **TUL** Общий незапланированный отпуск
- **WH** Зарботная плата в час
- **WPHON** Зарботная плата, выплачиваемая за час сверхурочной работы



Константы, функции, используемые измерения



Проверьте другие списки формул

- **Важные формулы бизнеса**
Формулы 

Не стесняйтесь **ПОДЕЛИТЬСЯ** этим документом с друзьями!

PDF Доступен в

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

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

[Пожалуйста, оставьте свой отзыв здесь...](#)

