



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



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

# Ważne wzory wskaźników biznesowych Formuły

Kalkulatory!

Przykłady!

konwersje!

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

Najszerzy zasięg kalkulatorów i rośnięcie - **30 000+ kalkulatorów!**  
Oblicz z inną jednostką dla każdej zmiennej - **W wbudowanej konwersji jednostek!**

Najszerzy zbiór miar i jednostek - **250+ pomiarów!**

Nie krępuj się UDOSTĘPNIJ ten dokument swoim  
znajomym!

[Zostaw swoją opinię tutaj...](#)



## Lista 16 Ważne wzory wskaźników biznesowych Formuły

### Ważne wzory wskaźników biznesowych

#### 1) Cena sprzedaży klienta

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(a870788d6ed9b8fd294b7654a8c8526b\_img.jpg\)](#)

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

#### 2) Cykl sprzedaży

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(c50c8b7b2cc2cf9ff925edec0ee94c0d\_img.jpg\)](#)

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

#### 3) EBIT

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(f60b7a900783ac3fd531bfd9c111be6d\_img.jpg\)](#)

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



4) Indeks Rozwoju Marki 

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

Otwórz kalkulator 

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

5) Koszt wynajmu 

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

Otwórz kalkulator 


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

6) Penetracja rynku 

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

Otwórz kalkulator 

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

7) Składana roczna stopa wzrostu 

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

Otwórz kalkulator 

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



## 8) Udział wymagań w przychodach

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(e78f798d4ea5c530c9db49e7d26e6b95\_img.jpg\)](#)

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

## 9) Wartość dożywnia klienta ze stopą dyskontową

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(05be7c7a8995decd503647c99211f7c2\_img.jpg\)](#)

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

## 10) Wartość życiowa klienta

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(fe3aebe81acea8d45108cd2768939da7\_img.jpg\)](#)

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

## 11) Wskaźnik absencji

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(899d8b7697d64725bf017d3296cfcf1b\_img.jpg\)](#)

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



## 12) Wskaźnik rotacji pracowników

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(e2376d476d06eb31946dc01a69a4403a\_img.jpg\)](#)

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

## 13) Wskaźnik utrzymania klienta

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(0b5e7e25e8775f7e7e80906ada4f0021\_img.jpg\)](#)

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

## 14) Współczynnik konwersji strony

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(bd3b31712ad9bab5a241210fa6925cdd\_img.jpg\)](#)

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


## 15) Współczynnik wygranych sprzedaży

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

[Otwórz kalkulator !\[\]\(7bc43b319a082987e20f7bf78f4bab80\_img.jpg\)](#)

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



16) Wypłata godzinowa 

fx

Otwórz kalkulator 

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

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



## Używane zmienne

- **ACL** Średni koszt życia klienta
- **ACV** Średni koszt wartości klienta
- **AR** Wskaźnik absencji
- **AVG<sub>emp</sub>** Średnia liczba pracowników
- **B<sub>purchases</sub>** Zakupy marki
- **BDI** Indeks Rozwoju Marki
- **C<sub>purchased</sub>** Całkowita kategoria zakupiona przez kupujących markę
- **CAC** Koszt pozyskania klienta
- **CAGR** Składana roczna stopa wzrostu
- **CLV** Wartość życiowa klienta
- **Cm** Margines wkładu
- **CP** Cena fabryczna
- **CPH** Koszt wynajmu
- **CR** Współczynnik konwersji witryny
- **CRR** Wskaźnik utrzymania klienta
- **CSP** Cena sprzedaży klienta
- **DR** Przecena
- **E<sub>sep</sub>** Pracownicy rozdzielni
- **EBIT** Zysk przed odsetkami i podatkami
- **ERE** Koszty rekrutacji zewnętrznej
- **ETR** Wskaźnik rotacji pracowników
- **EV** Wartość końcowa
- **HP** Wpłata godzinowa



- **HR<sub>exp</sub>** Wewnętrzne wydatki na zasoby ludzkie
- **ID** Dochód do daty
- **MP** Penetracja rynku
- **n** Klienci
- **n<sub>days</sub>** Dni spędzone na wygranej sprzedaży
- **n<sub>vis</sub>** Liczba odwiedzin
- **n<sub>y</sub>** Liczba lat śledzenia wzrostu
- **ncb** Klienci na początku
- **nec** Istniejący Klienci
- **NWD** Liczba dni roboczych
- **O<sub>contacted</sub>** Skontaktowano się z możliwościami sprzedaży
- **OHW** Przepracowane godziny nadliczbowe
- **OPEX** Koszt operacyjny
- **Opportunities<sub>won</sub>** Wygrane szanse sprzedaży
- **PM%** Procent marży zysku
- **R** Przychód
- **RS<sub>req</sub>** Wymagany udział w przychodach
- **RWH** Regularne godziny pracy
- **S** Procent sprzedaży marki
- **S<sub>cycle</sub>** Cykl sprzedaży
- **SH** Pomyślne zatrudnienie
- **SV** Wartość początkowa
- **SWR** Współczynnik wygranych sprzedaży
- **T** Podatki
- **TGC** Całkowita realizacja celu





- **TMS** Całkowity segment rynku
- **TP** Ogólna populacja
- **TUL** Całkowity nieplanowany urlop
- **WH** Wynagrodzenie płatne na godzinę
- **WPHOH** Wynagrodzenie płatne za godzinę od godzin nadliczbowych



# Stałe, funkcje, stosowane pomiary



## Sprawdź inne listy formuł

- **Ważne formuły biznesu**  
Formuły 

Nie krępuj się UDOSTĘPNIJ ten dokument swoim znajomym!

## PDF Dostępne w

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

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

[Zostaw swoją opinię tutaj...](#)

