



Comissão de Vendedores

Mosaico Planilhas · Comece aqui

Como abrir

Abra o arquivo **comissao-de-vendedores.xlsx** no Excel (2010 ou mais novo), no Google Planilhas (Arquivo > Importar > Fazer upload) ou no LibreOffice. A primeira aba, **Comece aqui**, repete este guia.

Você só digita nas células **amarelas**. As brancas calculam sozinhas. A planilha já vem com exemplos para você ver funcionando: apague as linhas de exemplo (só as amarelas) e comece com os seus dados.

Passo a passo

1. Em Configurações, cadastre a equipe, as linhas de produto e as faixas de comissão (% da meta e % pago).
2. Em Vendedores, informe a meta do mês de cada vendedor.
3. Em Vendas, lance cada venda com data, cliente, vendedor, linha e valor. Se cancelar, mude o Status.
4. No Painel, escolha o mês: veja o total vendido, a comissão de cada um e quem bateu a meta.
5. Use a lista de fechamento para pagar as comissões e guarde o PDF do mês.

O que tem em cada aba

Painel	Vendas do mês, meta da equipe, comissões e fechamento.
Vendedores	Meta, vendido no mês, faixa e comissão de cada um.
Vendas	Uma venda por linha.
Configurações	Equipe, linhas de produto e faixas de comissão.

O que você ganha

- Comissão de cada vendedor calculada por faixa de meta atingida
- Fechamento do mês pronto: vendido, % da meta, faixa e valor a pagar

- Quem bateu a meta e quem ficou abaixo, em verde e vermelho
- Vendas canceladas ficam fora da comissão automaticamente
- Gráficos de vendas por vendedor, por linha de produto e no ano

Dicas

- No Painel, escolha o mês e o ano no topo: todos os cartões e gráficos mudam juntos.
- Para ajustar listas (categorias, formas de pagamento, nomes), use a aba Configurações: os menus das outras abas se atualizam.
- Faça uma cópia de segurança uma vez por mês (Arquivo > Salvar como).

Dúvidas: WhatsApp (61) 98268-7190 · Mosaico Apps Tecnologia Ltda · CNPJ 69.588.947/0001-61. Uso pessoal ou na sua empresa; não é permitido revender o arquivo.