



Funil de Vendas e Previsão

Mosaico Planilhas · Comece aqui

Como abrir

Abra o arquivo **funil-de-vendas-e-previsao.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, ajuste vendedores, origens e motivos de perda.
2. Em Oportunidades, lance cada negociação com cliente, valor, etapa e previsão de fechamento.
3. Atualize a etapa a cada avanço. A probabilidade muda sozinha.
4. Ao ganhar ou perder, informe a data em Fechada em (e o motivo, se perdeu).
5. No Painel, veja funil, previsão, conversão e o que está atrasado.

O que tem em cada aba

Painel	Funil, previsão ponderada, conversão e perdas.
Oportunidades	Uma negociação por linha, com etapa e valor.
Configurações	Vendedores, origens, motivos e meta.

O que você ganha

- Valor do funil em aberto e previsão ponderada pela etapa
- Taxa de conversão: ganhas sobre fechadas no mês
- Tempo médio que uma venda leva para fechar
- Oportunidades com fechamento atrasado em vermelho
- Motivos de perda para corrigir o discurso de vendas

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.