

Relatório de Produtividade da Equipe

O relatório de **Produtividade da Equipe** reúne, em uma única visão, as principais atividades realizadas pelos profissionais durante o período analisado, permitindo acompanhar **captações, negócios, ganhos, propostas, visitas e contratos**.

Além do volume produzido, o relatório apresenta indicadores como **Taxa de Conversão** e **Ticket Médio**, ajudando a entender não apenas quanto cada profissional produziu, mas também como essa produção se distribui ao longo da operação comercial.

Navegação no Módulo

Produtividade da Equipe

Gerar

Período

Vínculos

Situação

Produção total

26

10 pessoa(s)

Negócios ganhos

3

de 10 criado(s)

Taxa de conversão

30,00%

Ganhos sobre criados no período

Ticket médio

R\$ 100.000.000,00

1 ganho(s) com valor

Captações

0

Imóveis captados no período

Pessoa	Captações	Negócios	Ganhos	Propostas	Visitas	Contratos	Conversão		Ticket médio
Ian Gonçalves	0	4	3	3	0	2	75,00%		R\$ 100.000.000,00
Esther	0	2	1	0	0	1	50,00%		R\$ 0,00
Agnes Ledra	0	0	0	0	0	2	0,00%		R\$ 0,00
Agenor	0	2	0	1	0	1	0,00%		R\$ 0,00
Débora Marli Barbosa	0	0	0	0	0	1	0,00%		R\$ 0,00
Guilherme	0	0	0	0	0	1	0,00%		R\$ 0,00
Rayssa Andreia Pinto	0	1	0	0	0	0	0,00%		R\$ 0,00
Eduardo Hoegen	0	1	0	0	0	0	0,00%		R\$ 0,00
Marlei Junior	0	1	0	0	0	0	0,00%		R\$ 0,00
Francisco Matheus Mendes	0	0	0	1	0	0	0,00%		R\$ 0,00
Total	0	10	3	5	0	8	30,00%		R\$ 100.000.000,00

Rotina: Relatórios > Equipe e Operação > **Produtividade da Equipe**

Ao acessar o relatório, utilize os filtros disponíveis para definir o período e, quando necessário, analisar uma pessoa ou equipe específica.

Indicadores de produtividade



O relatório considera seis medidas principais, cada uma representando uma etapa diferente do trabalho realizado pela equipe.

Indicador	Descrição
Captações	Quantidade de imóveis em que a pessoa consta como captadora.
Negócios	Quantidade de negócios criados dentro do período analisado.
Ganhos	Quantidade de negócios que passaram para o status de ganho durante o período.
Propostas	Quantidade de propostas emitidas no período.
Visitas	Quantidade de visitas realizadas durante o período.
Contratos	Quantidade de contratos fechados no período.

Esses indicadores devem ser analisados em conjunto, pois profissionais diferentes podem apresentar perfis de produção distintos. Um profissional pode possuir maior atuação em captação, enquanto outro pode se destacar nas etapas de negociação ou fechamento.

Produção total

A **Produção Total** representa a soma das atividades consideradas pelo relatório.

Indicador	Composição
Produção total	Captações + Negócios + Ganhos + Propostas + Visitas + Contratos

Esse indicador demonstra o **volume geral de atividades**, mas não representa sozinho a qualidade ou o resultado financeiro da produção.

Por reunir atividades de naturezas diferentes, é importante analisá-lo juntamente com os demais indicadores do relatório.

Negócios ganhos

Os **Negócios Ganhos** consideram os negócios que passaram para a situação de ganho dentro do período analisado.

Informação	Descrição
Data considerada	Momento em que o negócio passou para ganho.
Data de criação	Não precisa estar dentro do mesmo período.

Isso significa que um negócio pode ter sido criado anteriormente e somente ser contabilizado como ganho no período em que ocorreu o fechamento.

Taxa de conversão

A **Taxa de Conversão** relaciona os negócios ganhos com o volume utilizado como base para o cálculo apresentado pelo relatório.

Informação	Descrição
Negócios ganhos	Negócios que passaram para ganho dentro do período.
Taxa de conversão	Percentual resultante da relação entre os ganhos e a base considerada pelo relatório.

- **Atenção:** A Taxa de Conversão pode ultrapassar 100% quando negócios criados em períodos anteriores são ganhos dentro do período atual. Isso pode acontecer principalmente em operações com ciclos de negociação mais longos e não significa, por si só, que exista erro no relatório.

Por esse motivo, a taxa deve ser interpretada considerando também o período de criação e o momento em que os negócios foram efetivamente ganhos.

Ticket médio

O **Ticket Médio** representa o valor médio dos negócios ganhos que possuem um valor informado.

Informação	Descrição
Negócios considerados	Negócios ganhos com valor preenchido.
Negócios sem valor	Não participam do cálculo.
Ticket médio	Média dos valores dos negócios ganhos considerados.

Atenção: Negócios ganhos sem valor informado ficam fora do cálculo do Ticket Médio. Por isso, diferenças inesperadas nesse indicador podem estar relacionadas também à qualidade do preenchimento dos negócios.

Filtros

O relatório permite restringir a análise conforme o profissional ou a equipe desejada.

Filtro	Descrição
Pessoa	Permite analisar a produtividade de um profissional específico.
Equipe	Permite restringir os dados a uma determinada equipe.

Esses filtros podem ser utilizados para análises individuais ou para comparar diferentes grupos da operação.

Como interpretar o relatório

A leitura dos indicadores em conjunto ajuda a identificar diferentes perfis de atuação dentro da equipe.

Situação observada	O que pode indicar
Muitas captações e poucos contratos	Forte atuação na entrada de imóveis, com menor participação ou resultado nas etapas de fechamento.
Poucas captações e muitos ganhos	Maior atuação nas etapas comerciais e de conversão.
Muitas propostas e poucos ganhos	Pode indicar necessidade de analisar a etapa entre proposta e fechamento.
Muitas visitas e poucos contratos	Pode justificar uma análise sobre a conversão após as visitas.
Alta produção total	Indica grande volume de atividades realizadas, mas deve ser analisada junto dos resultados.
Taxa de conversão acima de 100%	Pode ocorrer quando negócios de períodos anteriores são ganhos no período atual.
Ticket Médio diferente do esperado	Pode estar relacionado aos valores dos negócios ou à existência de negócios ganhos sem valor preenchido.

Relatórios relacionados

Relatório	Descrição
Painel de Tarefas	Permite acompanhar o cumprimento dos compromissos e prazos da equipe, complementando a análise de produtividade com a visão operacional das tarefas.

Como utilizar no dia a dia

Objetivo	Como utilizar o relatório
----------	---------------------------

Realizar uma análise individual	Utilize o filtro Pessoa e compare as diferentes medidas de produtividade do profissional.
Identificar pontos fortes	Observe em quais etapas o profissional possui maior volume de produção.
Identificar possíveis gargalos	Compare negócios, propostas, visitas, ganhos e contratos para localizar etapas com maior queda.
Comparar equipes	Utilize o filtro Equipe e analise indicadores como Produção Total, Conversão e Ticket Médio.
Analisar fechamentos	Observe os Negócios Ganhos considerando que o corte ocorre pela data do ganho.
Conferir o Ticket Médio	Verifique se os negócios ganhos possuem seus valores corretamente preenchidos.
Complementar a análise operacional	Consulte também o Painel de Tarefas para acompanhar prazos e compromissos.

Perguntas frequentes

- **Por que a Taxa de Conversão pode passar de 100%?** Porque negócios criados em períodos anteriores podem ser ganhos dentro do período analisado, aumentando a quantidade de ganhos em relação à base considerada naquele recorte.
- **O que conta como Captação?** São considerados os imóveis em que a pessoa consta como captadora.
- **Negócios Ganhos considera a data de criação do negócio?** Não. O indicador considera o momento em que o negócio passou para ganho dentro do período.
- **Por que o Ticket Médio pode estar diferente do esperado?** O cálculo considera apenas os negócios ganhos que possuem valor informado. Negócios sem valor preenchido ficam fora da média.
- **Produção Total representa o desempenho completo do profissional?** Não. Ela representa o volume total de atividades e deve ser analisada junto de indicadores como conversão, ganhos, contratos e Ticket Médio.
- **Consigo analisar apenas um profissional?** Sim. Utilize o filtro **Pessoa**.
- **Consigo comparar equipes?** Sim. Utilize o filtro **Equipe** para restringir e comparar os dados dos diferentes grupos.
- **Um profissional com maior Produção Total necessariamente teve melhor resultado?** Não necessariamente. Como a Produção Total soma diferentes tipos de atividade, é importante analisar também quantos negócios foram ganhos, quantos contratos foram fechados e os demais indicadores.
- **Por que um negócio criado no mês passado aparece como ganho neste mês?** Porque o indicador de Negócios Ganhos utiliza a data em que o negócio passou para ganho, e não sua data de criação.