“Informação é poder, mas antes ela precisa ser lapidada, transformada para ser usada, portanto, dados devem ser contextualizados em informação, informação deve ser transformada em conhecimento, conhecimento gera inteligência, inteligência se desdobra em sabedoria e sabedoria se acumula em experiência.” - Faberson M.S. -

Dashboard é uma representação visual de informações em forma de painel de controle, onde um grande volume de informações relevantes para se medir a performance de algum negócio ou processo são expostas.

Em um contexto onde as empresas estão sempre em busca de maior eficiência, gerando resultados melhores com o emprego de uma quantidade menor de recursos, o Dashboard no Excel surge como um importante meio para o alcance de tal objetivo.

Afinal, a quantidade de dados gerados nas empresas diariamente é cada vez maior, demandando armazenamentos e manipulações adequadas.

Além disso, quando as informações são interpretadas de forma correta, podem servir como base para alimentar a estratégia da organização e levá-la ao sucesso.

Para a criação dos Dashboards no Excel são utilizadas inúmeras ferramentas como gráficos combinados, tabelas dinâmicas, controles de formulários e os mais variados recursos gráficos, funções e fórmulas.

A construção de painéis de dashboards trazem benefícios para o negócio, são eles:

1° Relação custo-benefício
2° Flexibilidade
3° Diminuição de riscos
4° Visão global
5° Melhora das decisões
6° Melhora dos resultados
7° Economia de tempo
8° Aumento dos lucros
9° Integração da empresa

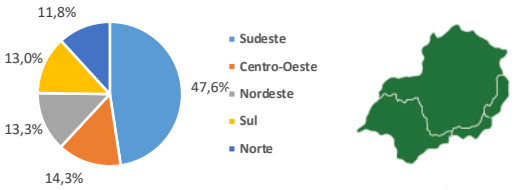
Como você utiliza a informação que está sob sua responsabilidade? Você a usa com inteligência? Pois bem, saber contextualizar os dados da sua organização de forma que seja possível gerenciar o negócio de forma inteligente é uma premissa básica, por meio de informações bem lapidadas é possível conferir previsões, comparar resultados de diferentes períodos, acompanhar o desempenho do negócio em tempo real. Informações se bem interpretadas nos ajudam a tomar decisões assertivas e equilibradas.

Compartilho a seguir alguns dashboards construídos por mim por meio do programa Microsoft Excel.

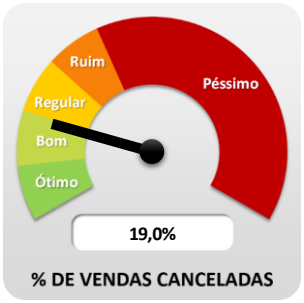
DASHBOARD VENDAS REGIONAIS

Sudeste | 2017 | Abril

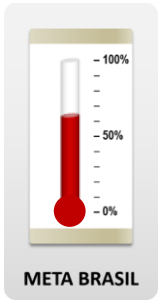
	Região	Gestor	Vendas	% Cancel.	Avaliação
1	Sudeste	Luiz Miranda	R$ 241.390,02	19,0%	2,1
2	Centro-Oeste	Amauri Castro	R$ 72.584,96	0,0%	3,8
3	Nordeste	Raimundo Moraes	R$ 67.524,02	0,0%	2,6
4	Sul	Roberta Camargo	R$ 65.949,00	7,1%	2,7
5	Norte	Elenice Mendes	R$ 59.780,99	18,2%	2,6

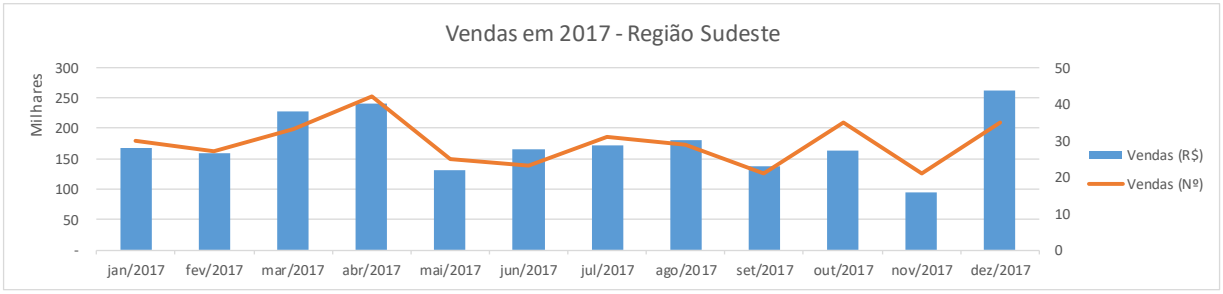


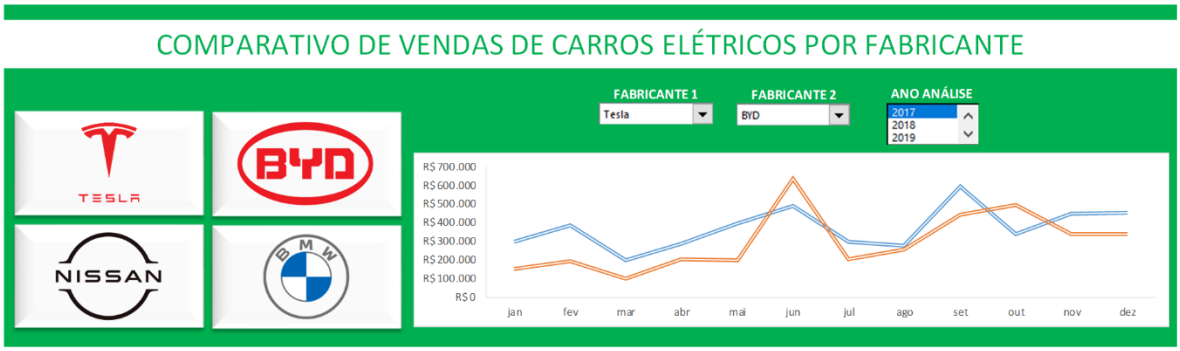


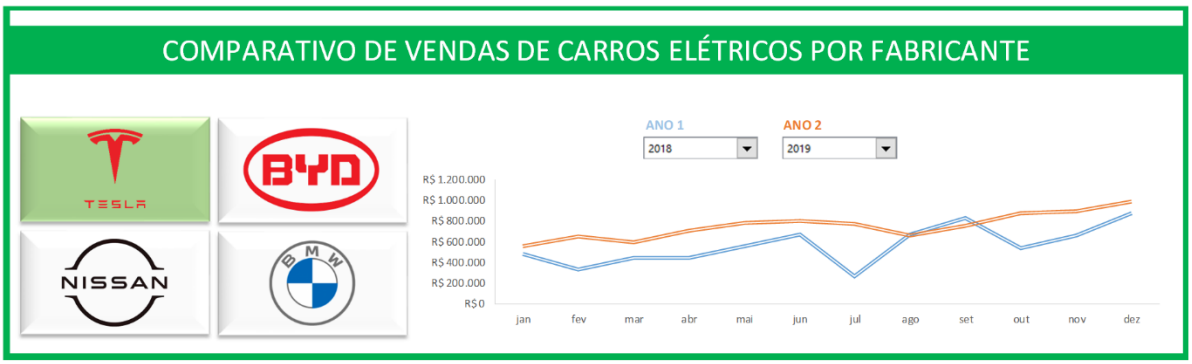


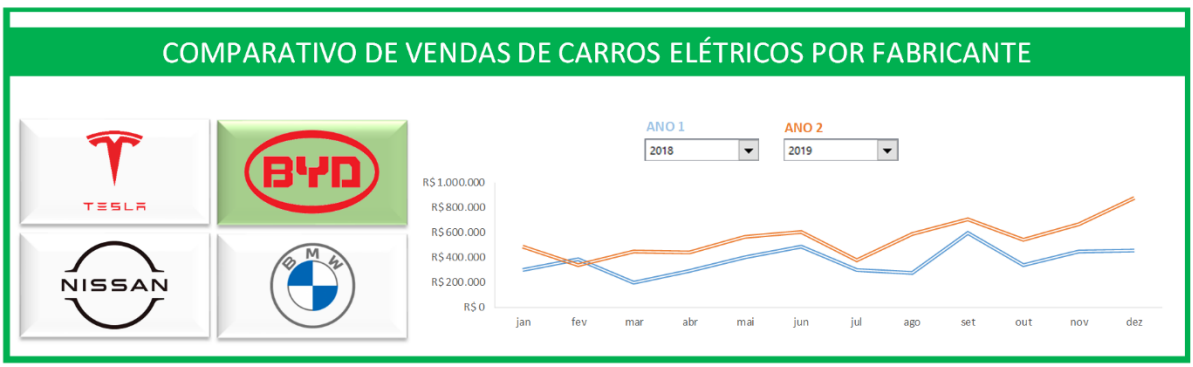


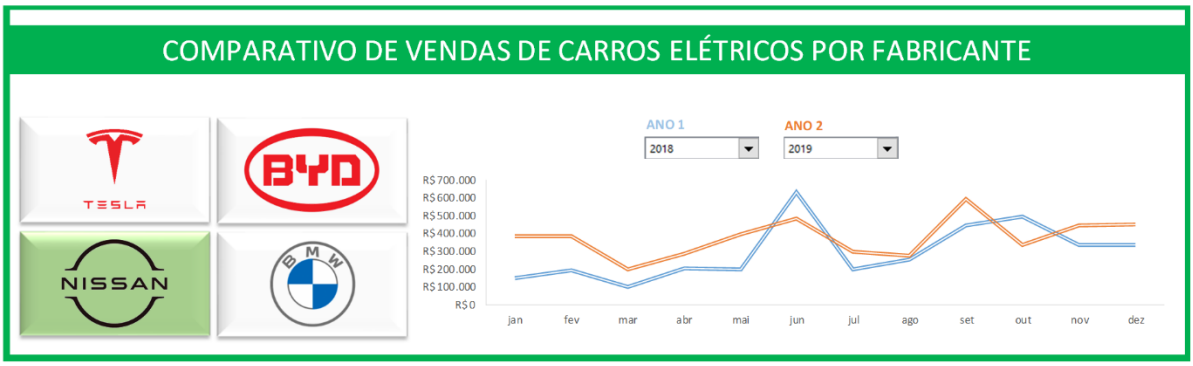


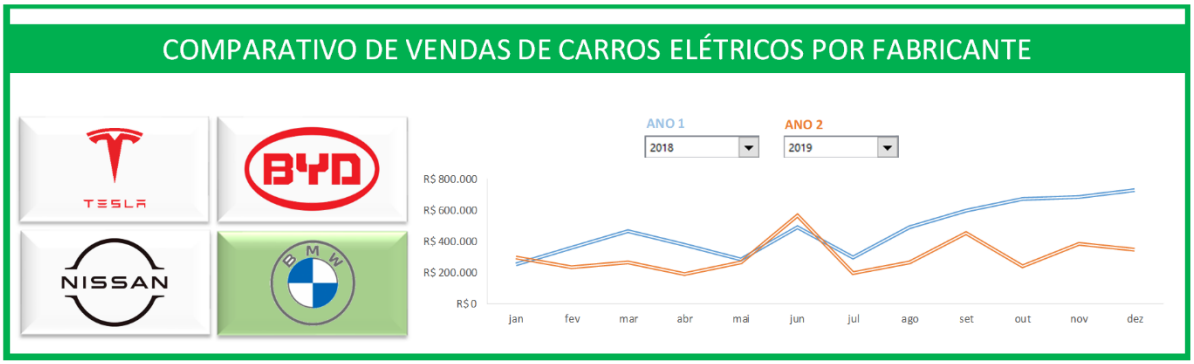



COMPARATIVO DE VENDAS DE CARROS ELÉTRICOS POR FABRICANTE
FABRICANTE 1
Tesla
FABRICANTE 2
BYD
ANO ANÁLISE
2017
2018
2019
R$ 700.000
R$ 600.000
R$ 500.000
R$ 400.000
R$ 300.000
R$ 200.000
R$ 100.000
R$ 0
jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez


COMPARATIVO DE VENDAS DE CARROS ELÉTRICOS POR FABRICANTE
ANO 1
2018
ANO 2
2019
R$ 1.200.000
R$ 1.000.000
R$ 800.000
R$ 600.000
R$ 400.000
R$ 200.000
R$ 0
jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez


COMPARATIVO DE VENDAS DE CARROS ELÉTRICOS POR FABRICANTE
ANO 1
2018
ANO 2
2019
R$ 1.000.000
R$ 800.000
R$ 600.000
R$ 400.000
R$ 200.000
R$ 0
jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez


COMPARATIVO DE VENDAS DE CARROS ELÉTRICOS POR FABRICANTE
ANO 1
2018
ANO 2
2019
R$ 700.000
R$ 600.000
R$ 500.000
R$ 400.000
R$ 300.000
R$ 200.000
R$ 100.000
R$ 0
jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez


COMPARATIVO DE VENDAS DE CARROS ELÉTRICOS POR FABRICANTE
ANO 1
2018
ANO 2
2019
R$ 800.000
R$ 600.000
R$ 400.000
R$ 200.000
R$ 0
jan fev mar abr mai jun jul ago set out nov dez

MAPEAMENTO B2B VAGAS

MENUS

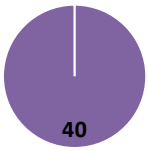
IR PARA TABELAS

IR PARA BASE

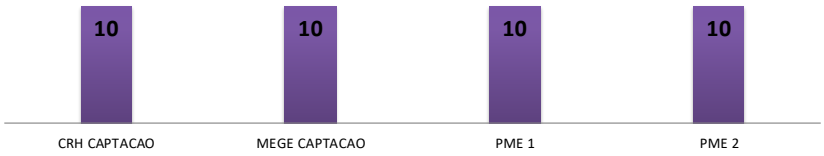
Total de analises

40

DISTRIBUIÇÃO DAS ANALISES POR ÁREA

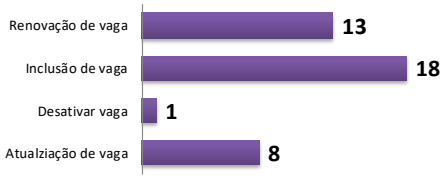


DISTRIBUIÇÃO DAS ANÁLISE POR EQUIPE



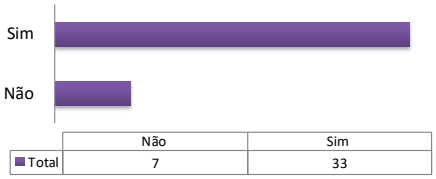
RELACIONADO AO CLIENTE

POR QUE O CLIENTE LIGOU?



RELACIONADO AO AGENTE

APRESENTOU ALGUMA SOLUÇÃO?



	Não	Sim
Total	7	33

Nome do Agente

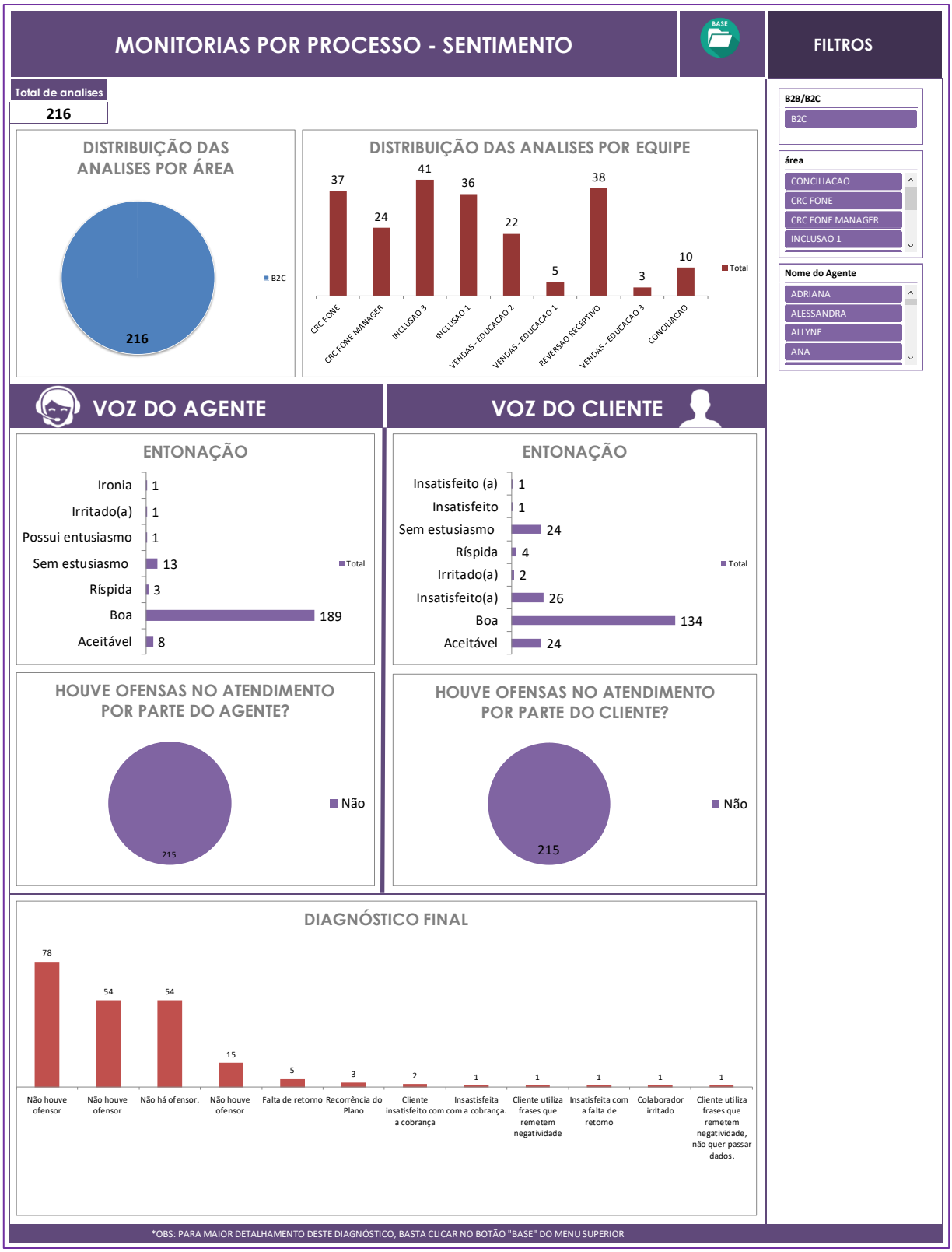
- ADRIENE ALVES
- ARIANE LIMA
- AVANI OLIVEIRA
- BARBARA SANTOS
- CARLA NOVAES
- DEBORA CUNHA
- DEBORA MOURA
- DIEGO FREITAS
- GLAUCIA MENDONCA

DESDOBRAMENTOS NO ATENDIMENTO

QUAL A SOLUÇÃO APRESENTADA?



MOTIVO DO CLIENTE NÃO TER ACEITADO	QUANTIDADE POR MOTIVO
Cliente demonstra pressa para desligar e diz que não está interessada.	1
Cliente explica que o executivo já foi até a empresa para fazer a apresentação da solução.	1
Cliente informa que a empresa não tem verba para investir	1
Cliente informa que já conhece a ferramenta e que irá investir ano que vem.	1
Cliente informa que já recebeu proposta e que o departamento resposnavel está analisando.	1
Cliente informou que o executivo já entrou em contato.	1
Cliente já conhece a ferramenta, porém, disse que irá pensar sobre.	1
Cliente já possui RP e não tem interesse em outra solução.	1
Cliente já possui uma proposta para que possa analisar.	1
Cliente já utiliza a ferramenta RP	1
Cliente não aceitou proposta por e-mail	1
Cliente não tem interesse	4
Cliente não tem interesse pois a solução é paga	1
Cliente pede para entrar em contato ano que vem.	1
Cliente pediu para retornar ano que vem.	1
Cliente reclama de valores e não aceita proposta por e-mail ou transferencia para os executivos.	1
Colaboradora agendou horario para conversar com a cliente sobre a solução.	1
Empresa não tem como investir no momento	1
Entidade filantropica e a empresa não pode contratar esse tipo de serviço.	1
Pois cliente informa que é uma entidade sem fins lucrativos e não podem investir nesse tipo de serviço.	1
Total Geral	**23**

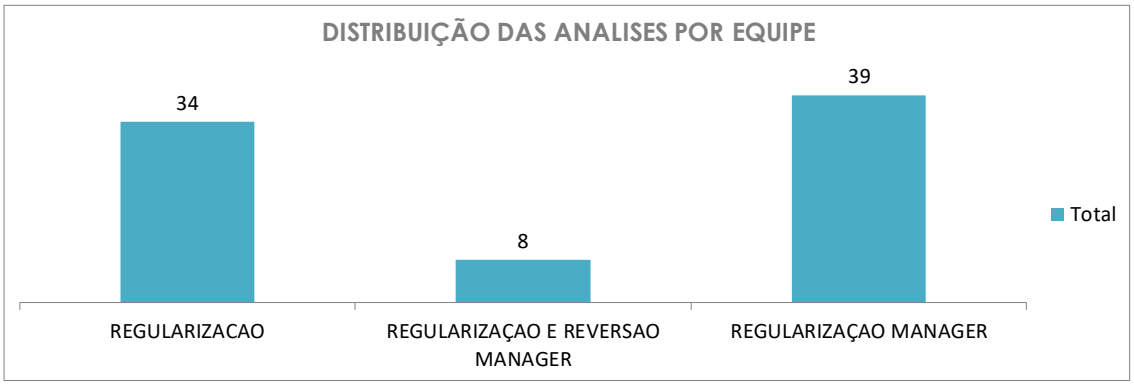

MONITORIAS POR PROCESSO - SENTIMENTO
BASE
FILTROS
Total de analises
216
DISTRIBUIÇÃO DAS ANALISES POR ÁREA
B2C
216
DISTRIBUIÇÃO DAS ANALISES POR EQUIPE
37
24
41
36
22
5
38
3
10
Total
CRC FONE
CRC FONE MANAGER
INCLUSAO 3
INCLUSAO 1
VENDAS - EDUCACAO 2
VENDAS - EDUCACAO 1
REVERSAO RECEPTIVO
VENDAS - EDUCACAO 3
CONCILIACAO
B2B/B2C
B2C
área
CONCILIACAO
CRC FONE
CRC FONE MANAGER
INCLUSAO 1
Nome do Agente
ADRIANA
ALESSANDRA
ALLYNE
ANA
VOZ DO AGENTE
VOZ DO CLIENTE
ENTONAÇÃO
Ironia 1
Irritado(a) 1
Possui entusiasmo 1
Sem estusiasmo 13
Ríspida 3
Boa 189
Aceitável 8
Total
ENTONAÇÃO
Insatisfeito (a) 1
Insatisfeito 1
Sem estusiasmo 24
Ríspida 4
Irritado(a) 2
Insatisfeito(a) 26
Boa 134
Aceitável 24
Total
HOUVE OFENSAS NO ATENDIMENTO POR PARTE DO AGENTE?
Não
215
HOUVE OFENSAS NO ATENDIMENTO POR PARTE DO CLIENTE?
Não
215
DIAGNÓSTICO FINAL
78
54
54
15
5
3
2
1
1
1
1
1
Não houve ofensor
Não houve ofensor
Não há ofensor.
Não houve ofensor
Falta de retorno
Recorrência do Plano
Cliente insatisfeito com a cobrança
Insastisfeita com a cobrança.
Cliente utiliza frases que remetem negatividade
Insatisfeita com a falta de retorno
Colaborador irritado
Cliente utiliza frases que remetem negatividade, não quer passar dados.
*OBS: PARA MAIOR DETALHAMENTO DESTE DIAGNÓSTICO, BASTA CLICAR NO BOTÃO "BASE" DO MENU SUPERIOR

MONITORIAS POR PROCESSO - ARGUMENTAÇÃO REGULARIZAÇÃO

BASE

FILTROS

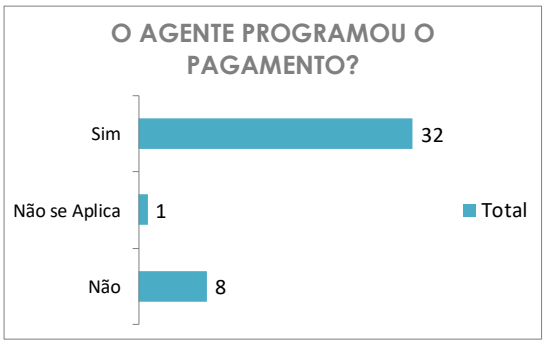
Total de analises
81



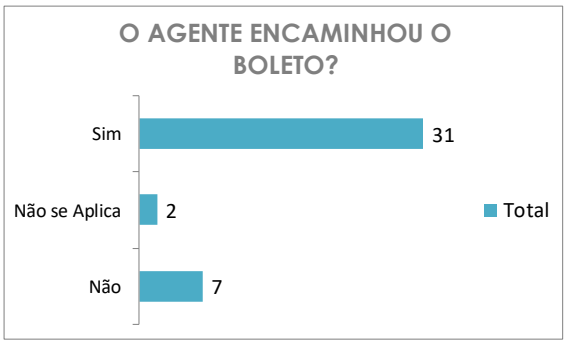
área
- REGULARIZACAO
- REGULARIZAÇAO E REV...
- REGULARIZAÇAO MAN...

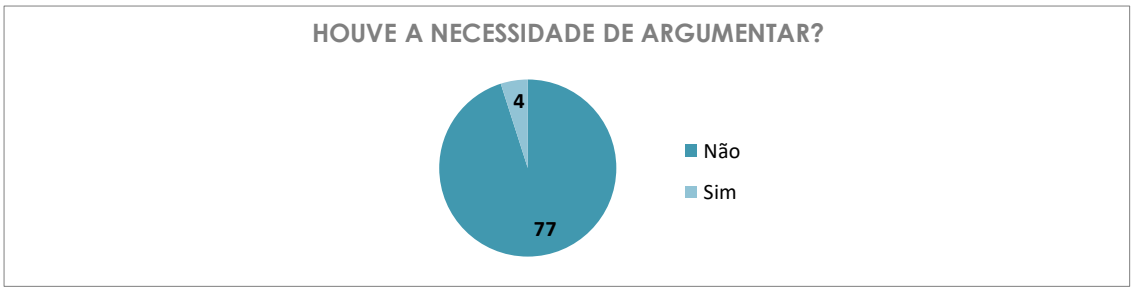
Nome do Agente
- ALINE
- ANA
- DALILA
- DANIELA
- GLAZIELI
- JANICE
- JESSICA
- JUSILEIA
- KARLA
- MARIA
- MARILIA
- MILENA
- NOELLEN
- PALOMA
- PAMELA
- POLIANA
- PRISCILA
- REGIANE
- STEPHANIE
- THALIA
- VINICIUS

"PROGRAMEI O PAGAMENTO"



"ENCAMINHEI O BOLETO"





*OBS: PARA MAIOR DETALHAMENTO DESTE DIAGNÓSTICO, BASTA CLICAR NO BOTÃO "BASE" DO MENU SUPERIOR

MONITORIAS POR PROCESSO - BUSCA CERTA/R.P

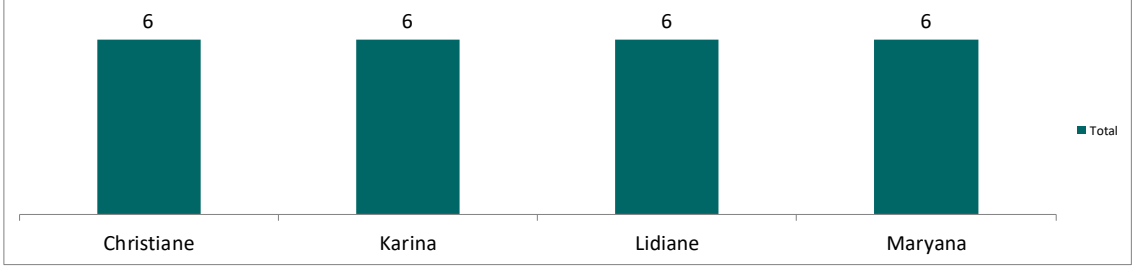
BASE

FILTROS

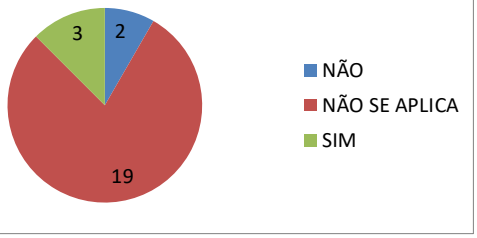
Total de analises
24

COLABORADOR (A)
- Christiane
- Karina
- Lidiane
- Maryana

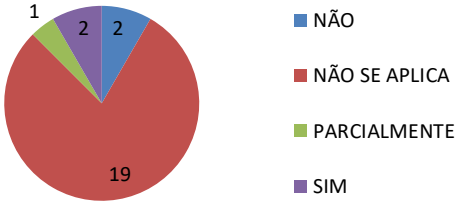
DISTRIBUIÇÃO DAS ANALISES



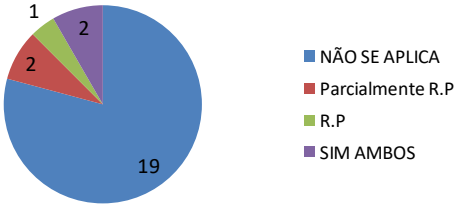
REALIZOU SONDAGEM?



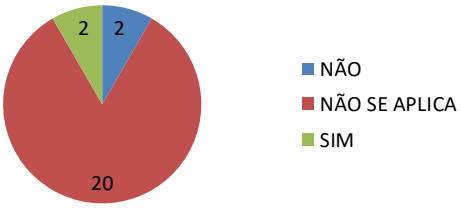
ARGUMENTOU?



OFERTOU O BUSCA CERTA/R.P?



DESPERTOU NECESSIDADE NO CLIENTE?



*OBS: PARA MAIOR DETALHAMENTO DESTE DIAGNÓSTICO BASTA ACESSAR A BASE NO MENU SUPERIOR.