

Calculadora de ROI Comercial

Construa um business case que justifica o investimento em formacao | Ideias e Desafios

Porque Calcular o ROI

Quando apresenta uma proposta de formacao ou consultoria, a primeira pergunta do decisor e: "Quanto e que isto me vai render?" Se nao tiver uma resposta concreta, perde a venda. Esta calculadora ajuda-o a construir um business case solido que justifica o investimento.

Formula Base do ROI Comercial

$$ROI = ((\text{Ganho Obtido} - \text{Custo do Investimento}) / \text{Custo do Investimento}) \times 100$$

Variaveis a Considerar

Variavel	Como Calcular	Exemplo
Valor medio por venda	Faturacao total / N. de vendas fechadas	5.000 EUR
Taxa de conversao atual	Vendas fechadas / Total de propostas	20%
N. de comerciais	Equipa ativa em vendas	8 pessoas
Propostas mensais por comercial	Media dos ultimos 3 meses	12 propostas
Custo do investimento	Valor da formacao + tempo ausente	15.000 EUR
Melhoria esperada na conversao	Aumento % apos formacao (conservador)	+5 pontos percentuais

Exemplo Pratico Completo

Cenario: Empresa com 8 comerciais

Indicador	Calculo
Propostas mensais totais	$8 \times 12 = 96$ propostas/mes
Vendas atuais (20% conversao)	$96 \times 20\% = 19,2$ vendas/mes
Faturacao mensal atual	$19,2 \times 5.000 \text{ EUR} = 96.000 \text{ EUR}$
Vendas apos formacao (25% conversao)	$96 \times 25\% = 24$ vendas/mes
Faturacao mensal apos formacao	$24 \times 5.000 \text{ EUR} = 120.000 \text{ EUR}$
Ganho mensal adicional	$120.000 - 96.000 = 24.000 \text{ EUR}$
Ganho anual adicional	$24.000 \times 12 = 288.000 \text{ EUR}$
Investimento na formacao	15.000 EUR
ROI	$((288.000 - 15.000) / 15.000) \times 100 = 1.820\%$
Payback	$15.000 / 24.000 = 0,63$ meses (19 dias)

Dica pratica: Use sempre valores conservadores nas suas projecoes. Se prometer +5% e entregar +8%, o cliente fica encantado. Se prometer +15% e entregar +8%, fica desiludido. Os numeros conservadores tambem tornam o seu business case mais credivel.

Cenarios de Sensibilidade

Apresente sempre tres cenarios ao cliente. Isto mostra rigor e profissionalismo:

Cenario	Melhoria	Ganho Anual	ROI
Pessimista	+3 p.p. conversao	172.800 EUR	1.052%
Realista	+5 p.p. conversao	288.000 EUR	1.820%
Otimista	+8 p.p. conversao	460.800 EUR	2.972%

Outros Beneficios a Quantificar

- Reducao do ciclo de venda (tempo entre primeiro contacto e fecho)
- Aumento do valor medio por negocio (upselling e cross-selling)

- Reducao da rotatividade de comerciais (custo de recrutamento evitado)
- Melhoria na retencao de clientes (lifetime value)
- Reducao de descontos concedidos (preservacao da margem)

Como Apresentar ao Decisor

1. **Comece pelo problema:** "A vossa taxa de conversao e de 20%. O benchmark do setor e 28%."
2. **Quantifique o gap:** "Cada ponto percentual vale 57.600 EUR/ano para a vossa empresa."
3. **Apresente a solucao:** "Com um programa focado em X, Y e Z, podemos fechar esse gap."
4. **Mostre o ROI:** "Mesmo no cenario mais conservador, o retorno e de 10x o investimento."
5. **Reduza o risco:** "O payback e inferior a 1 mes. Apos isso, e tudo lucro."