



Calculadora de ROI Comercial

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

Porque Calcular o ROI

Quando apresenta uma proposta de formação ou consultoria, a primeira pergunta do decisor é: "Quanto e que isto me vai render?" Se não 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

Variável	Como Calcular	Exemplo
Valor médio por venda	Faturação total / N. de vendas fechadas	5.000 EUR
Taxa de conversão atual	Vendas fechadas / Total de propostas	20%
N. de comerciais	Equipa ativa em vendas	8 pessoas
Propostas mensais por comercial	Média dos ultimos 3 meses	12 propostas
Custo do investimento	Valor da formação + tempo ausente	15.000 EUR
Melhoria esperada na conversão	Aumento % após formação (conservador)	+5 pontos percentuais

Exemplo Prático Completo

Cenário: Empresa com 8 comerciais

Indicador	Calculo
Propostas mensais totais	$8 \times 12 = 96$ propostas/mes
Vendas atuais (20% conversão)	$96 \times 20\% = 19,2$ vendas/mes
Faturação mensal atual	$19,2 \times 5.000 \text{ EUR} = 96.000 \text{ EUR}$
Vendas após formação (25% conversão)	$96 \times 25\% = 24$ vendas/mes
Faturação mensal após formação	$24 \times 5.000 \text{ EUR} = 120.000 \text{ EUR}$
Ganho mensal adicional	$120.000 - 96.000 = 24.000 \text{ EUR}$
Ganho anual adicional	$24.000 \times 12 = 288.000 \text{ EUR}$
Investimento na formação	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 prática: Use sempre valores conservadores nas suas projeções. Se prometer +5% e entregar +8%, o cliente fica encantado. Se prometer +15% e entregar +8%, fica desiludido. Os números conservadores também tornam o seu business case mais credível.

Cenários de Sensibilidade

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

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

Outros Benefícios a Quantificar

- Redução do ciclo de venda (tempo entre primeiro contacto e fecho)
- Aumento do valor médio por negocio (upselling e cross-selling)
- Redução da rotatividade de comerciais (custo de recrutamento evitado)
- Melhoria na retenção de clientes (lifetime value)
- Redução de descontos concedidos (preservação da margem)

Como Apresentar ao Decisor

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