Planilha do Funil

Do clique à venda em 5 etapas · Folha de uso

O QUE É

A planilha que mostra o **caminho inteiro** do seu cliente: investimento, conversas, atendimentos, orçamentos e vendas. Você anota cada conversa em poucos segundos e ela calcula as taxas de passagem, o custo por venda e o resultado depois da mídia.

QUANDO USAR

Depois de ler o **Capítulo 4** (Do clique à venda). Use todo dia (menos de 3 minutos) e olhe o **Resumo** na **revisão semanal** de 30 minutos (Capítulo 10).

AS ABAS

Instruções: como usar e definições.
Resumo: você escolhe o período e a origem, informa o investimento e o lucro médio por venda. O resto é calculado, com **dois gráficos** (funil e taxas).
Registro: uma linha por conversa, até 500. Listas suspensas para origem, etapa e situação.
Listas: opções das listas (não mexa).

COMO PREENCHER (6 PASSOS)

1. Abra a planilha no **Google Sheets** (ou Excel) e **apague as 3 linhas de exemplo** da aba Registro.
2. Defina uma frase para **atendimento** e uma para **orçamento** no seu negócio (aba Instruções).
3. No Registro, uma linha por conversa: data, nome ou ID interno, origem.
4. Em **Etapa alcançada**, marque até onde a pessoa chegou: Conversa, Atendimento, Orçamento ou Venda. As etapas são acumulativas.
5. Em **Situação**, marque Em andamento, Fechou ou Perdeu. Se perdeu, escreva o motivo. Informe o **valor** quando houver orçamento ou venda.
6. No Resumo, preencha período, origem, investimento em mídia e lucro médio por venda.

AS 5 ETAPAS DO FUNIL

#	ETAPA	O QUE CONTAR	ONDE ESTÁ
1	**Investimento**	Quanto você gastou em mídia no período	Gerenciador de anúncios
2	**Conversas**	Pessoas que chamaram por causa do anúncio	Plataforma + seu WhatsApp
3	**Atendimentos**	Dentro do perfil, com interesse real e resposta humana	Você registra
4	**Orçamentos**	Receberam proposta, preço ou convite	Você registra
5	**Vendas**	Viraram compra, serviço ou procedimento	Você registra

Exemplo, regras e leitura

Veja a planilha funcionando antes de usar a sua

EXEMPLO DE REGISTRO (ILUSTRATIVO, NÃO É DADO DE CLIENTE)

DATA	NOME/ID	ORIGEM	ETAPA	SITUAÇÃO	VALOR	PRÓXIMO PASSO
05/01	Cliente 01	Anúncio	Venda	Fechou	R$ 1.200	Pós-venda em 7 dias
05/01	Cliente 02	Anúncio	Orçamento	Em andamento		Retornar com condição
06/01	Cliente 03	Anúncio	Atendimento	Perdeu		Motivo: preço
06/01	Cliente 04	Indicação	Conversa	Em andamento		Perguntar sobre uso
07/01	Cliente 05	Anúncio	Conversa	Perdeu		Fora da região

Como a planilha lê: a "Etapa alcançada" é cumulativa. O Cliente 01 conta como conversa, atendimento, orçamento **e** venda. No Resumo, com período e origem escolhidos, você vê quantas pessoas chegaram a cada etapa e a taxa de passagem de uma etapa para a próxima.

AS 4 TAXAS QUE CONTAM A HISTÓRIA

Qualificação = atendimentos ÷ conversas (qualidade do público e do anúncio).
Proposta = orçamentos ÷ atendimentos (qualidade do atendimento e da oferta).
Fechamento = vendas ÷ orçamentos (convencimento, preço e follow-up).
Conversão total = vendas ÷ conversas (o resultado final do funil).

REGRAS DE OURO PARA NÃO ABANDONAR A PLANILHA

Uma pessoa responsável. Se é de todo mundo, é de ninguém.
Menos de 3 minutos por dia. Se demorar mais, simplifique.
Registre sempre a origem. Sem ela, não dá para isolar o resultado do anúncio.
Registre as perdas e o motivo. É onde está o aprendizado.
Revisão semanal de 20 a 30 minutos, no mesmo dia e horário.

LGPD E CUIDADO COM OS DADOS

Registre o mínimo: data, primeiro nome ou ID interno e as etapas. **Não coloque CPF, endereço, telefone completo nem dados sensíveis** (saúde, financeiros). Use as informações só para acompanhar o funil e restrinja o acesso à planilha às pessoas que precisam dela.

COMO ABRIR NO GOOGLE SHEETS

1. Entre no Google Drive e use "Novo → Upload de arquivo". **2.** Clique com o botão direito no arquivo e escolha "Abrir com → Planilhas Google". **3.** Em "Arquivo → Salvar como Planilha Google", salve a versão nativa. As fórmulas e as listas funcionam nas duas ferramentas.

Erro comum: contar toda conversa como atendimento qualificado. Isso infla a taxa de qualificação e esconde o problema de público.

Meu funil dos últimos 15 dias

Faça à mão, antes de abrir a planilha (45 minutos)

Preencha com as conversas dos **últimos 15 dias**, mesmo que de forma aproximada. Depois confira com a planilha.

1 · AS MINHAS DEFINIÇÕES

Atendimento é quando…

Orçamento é quando…

2 · OS NÚMEROS DO PERÍODO

1 · INVESTIMENTO EM MÍDIA	2 · CONVERSAS	3 · ATENDIMENTOS	4 · ORÇAMENTOS	5 · VENDAS

3 · AS QUATRO TAXAS (DIVIDA E MULTIPLIQUE POR 100)

Qualificação	Proposta	Fechamento	Conversão total
atendimentos ÷ conversas	orçamentos ÷ atendimentos	vendas ÷ orçamentos	vendas ÷ conversas

4 · CUSTOS (INVESTIMENTO ÷ NÚMERO DA ETAPA)

Custo por conversa	Custo por atendimento	Custo por orçamento	Custo por venda

5 · LEITURA

Em qual passagem do funil eu perco mais gente?

Quem será a pessoa responsável pelo registro a partir de amanhã?

PRÓXIMO PASSO

Se a taxa mais baixa for a qualificação, olhe o anúncio e a oferta (Capítulo 6). Se for a proposta, o atendimento (Capítulo 8). Se for o fechamento, o follow-up (Capítulo 9). Para ler o custo por venda, use o Bônus B05 (Capítulo 5).