

Estatísticas

As estatísticas de FLOWww oferecem um maravilhoso panorama da evolução do seu negócio e do comportamento dos seus clientes para que você saiba tomar as melhores decisões no momento adequado, para alcançar e superar seus maiores objetivos.

Aqui, você poderá tanto criar relatórios completos para analisar diversos filtros e critérios, assim como ter acesso a um avançado relatório executivo de comissões e rentabilidade com edição de objetivos, dados gráficos sobre faturamentos, clientes, número de vendas, valor médio do ticket, fluxo de novos clientes, além de soluções e respostas para suas principais inquietudes empresariais. Bem-vindo ao maravilhoso mundo dos informes descomplicados que falam sua língua e te levam a outro nível na gestão do seu negócio.

Listas

Aqui você conta com um verdadeiro arsenal de relatórios pensados em responder suas principais dúvidas e oferecer todo o respaldo de dados e informações para alimentar sua curiosidade, sede de conhecer e aprender seu negócio e te ajudar a escolher o melhor caminho a seguir sempre.

Para **acessar seus relatórios**, dirija-se a Estatísticas no seu menu de FLOWww e selecione “Listas”. Para colocar em prática essa grande ferramenta, defina primeiramente a data inicial e a data final que deseja obter seu relatório. Você pode estar buscando um relatório do último mês, do último ano, da última semana e de quando quiser. Você tem total liberdade de definir o período de busca e obter o relatório de datas específicas.

Posteriormente, **selecione a clínica** da qual você estará gerando esse relatório. Se você dispõe de mais de uma clínica e deseja obter um relatório com dados estatísticos de todas elas, selecione a opção “todas as clínicas”.

Em **discriminar**, você poderá obter seus relatórios agrupados por uma das opções do menu suspenso.

Aqui, FLOWww te dá a opção de gerar relatórios por dia, onde serão apresentados os resultados de cada dia no período pesquisado.

Por mês, onde serão apresentados os resultados de cada mês dentro do período informado

Ou por clínica, onde serão apresentados os resultados de cada clínica selecionada dentro do período informado.

Em indicador, você poderá escolher o relatório que mais se adequa às suas necessidades entre os mais de 30 indicadores disponíveis. Veja que os relatórios que contam com a sigla “DCM” poderão ser visualizados por dia, mês e clínica como comentávamos anteriormente.

Em **detalhe**, você poderá ordenar a forma com que deseja visualizar seu relatório, se por detalhes será organizado pela opção definida em “discriminar”. Você também pode selecionar quantidade, para que o relatório seja organizado pelas quantidades, do maior para o menor.

Ao clicar em “calcular”, FLOWww te listará os resultados da sua pesquisa e oferecerá na própria tela o resultado dos cálculos estatísticos. Você sempre poderá exportar essa mesma lista a um arquivo Excel clicando na opção “Exportar”. Disponível para todos os relatórios.

Iremos agora visualizar cada um dos relatórios disponíveis e entender corretamente sua função.

Relatório 1.1.1.- N° Total de clientes novos (DMC):

Esta estatística mostra a quantidade de clientes novos encontrados no sistema entre a data inicial e final informada na clínica ou clínicas selecionadas.

Essa lista pode ser discriminada por dia, mês e clínica. Se discriminamos por dia, nos mostra um listado dos dias e o número de novos clientes no referido dia, se selecionamos por mês, nos mostra um listado dos meses e o número de novos clientes no referido mês e se discriminamos por clínica, nos mostra um listado do número de novos clientes nas clínicas onde foram registrados entre a data inicial e final. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

1.1.2.- N° Total de primeiras sessões (DMC):

Esta estatística mostra o número de clientes que receberam um tratamento ou contrataram um serviço na clínica e período selecionados.

A primeira sessão corresponde à primeira vez que confirmamos um tratamento a um cliente. Esta estatística pode ser discriminada por dia, mês e clínica. No caso de não escolher nenhuma dessas fórmulas se mostrará o total de primeiras sessões da clínica ou clínicas.

Se discriminamos por dia, se mostra um listado dos dias e o número de clientes que realizaram uma primeira sessão no referido dia, se escolhemos por mês, se mostrará um listado dos meses e o número de clientes que realizaram uma primeira sessão no referido mês e se selecionamos por clínica, se mostrará um listado do número de clientes que realizaram uma primeira sessão na referida clínica entre a data inicial e final. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

1.1.3.- N° Total de primeiras compras (DMC):

Esta estatística mostra o número de clientes que realizaram sua primeira compra no período indicado.

A primeira compra de um cliente é a primeira aquisição de um produto, um tratamento ou uma depilação laser que se reflete numa fatura.

Se discriminamos por dia, se mostrará um listado dos dias e o número de clientes que realizou, se discriminamos por mês, se mostrará um listado dos meses e o número de clientes que realizaram sua primeira compra no referido mês e se discriminamos por clínica, se mostrará um listado do número de clientes que realizaram sua primeira compra na referida clínica entre a data inicial e final.

1.2.- Discriminação de respostas: Como nos conheceu? (-):

Esta estatística mostra um listado de respostas obtidas na pesquisa Como nos conheceu?

Trata-se do listado de uma coletânea de respostas dessa pesquisa, que se encontra na ficha do cliente (também pode configurar-se para que apareça no formulário de Cadastro Rápido). O listado variará em função das opções que tenhamos configuradas como resposta. Estas podem ser modificadas no menu Configuração/Catálogo de procedências.

Ao selecionar o período desejado, o sistema mostrará um listado com a respostas dos clientes a essa pesquisa.

1.3.- Discriminação de códigos de endereçamento postal (CEP) (-):

Esta estatística mostra um listado dos códigos de endereçamento postal (CEP) dos clientes, sendo assim, o listado refletirá quantos clientes com o mesmo CEP foram registrados entre as datas selecionadas e na (s) clínica (s) indicadas.

2.1.- N° Média de sessões por tratamento (-):

Esta estatística mostra um listado de tratamentos e o cálculo médio da quantidade de sessões realizadas pelos clientes registrados. Esta estatística só pode ser filtrada por data e clínica.

Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

2.2.1.- N° Total de clientes por n° de sessão (-):

Listado do número de clientes registrados no sistema entre duas datas, com tratamentos recebidos e indicando o número de sessão no qual se encontram.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

2.2.2.- N° Total de clientes por n° de sessão (data de tratamento) (-):

Aqui veremos o listado do número de clientes com tratamento recebido entre duas datas e indicando o número de sessão na qual se encontram.

2.3.1.- N° Total de clientes por tratamento (data de registro) (-):

Aqui você poderá obter um listado do número de clientes, registrados no sistema entre duas datas, com tratamento recebido.

Esta estatística não pode ser desmembrada.

2.3.2.- N° Total de clientes por tratamento (data de tratamento) (-):

Utilize esse listado para obter o número de clientes com tratamentos recebidos entre duas datas.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

2.4.- N° médio de tratamentos por cliente (C):

Esta estatística mostra um listado no qual aparece a clínica selecionada junto a um cálculo que mostra a média de tratamentos e zonas de depilação laser.

O cálculo da média se realiza em função dos tratamentos e zonas de depilação laser realizadas por clientes que foram registrados no sistema durante as datas inicial e final (ambas inclusive) e o número de tratamentos e zonas de depilação laser ofertados pela clínica. Esta estatística pode ser desmembrada por clínica. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

2.5.- N° médio de minutos por tratamento (-):

Esta estatística mostra um listado dos tratamentos e zonas depilação laser, com um cálculo da duração média registrada no sistema.

O cálculo da duração média se realiza com os tempos que o sistema recolhe entre a data inicial e final (ambas inclusive), na clínica ou conjunto de clínicas indicado.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só se utilizam os filtros de data e clínica, portanto só aparecerão no listado as sessões realizadas entre a data inicial e a final realizadas na clínica ou conjunto de clínicas indicadas.

Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

2.6.- Discriminação de nº de sessões assistidas por tratamento (-):

Esta estatística mostra um listado dos tratamentos e zonas de depilação laser com uma recontagem de sessões assistidas do referido tratamento.

As sessões assistidas são recolhidas pelo sistema, ao validar o agendamento na agenda. Portanto, o listado mostrará os tratamentos e zonas de depilação laser com sessões assistidas (agendamentos confirmados) e a quantidade dessas, entre a data inicial e a final, realizadas na clínica ou clínicas indicadas.

Esta estatística não pode ser desmembrada.

2.7.- Discriminação de nº de sessões assistidas por auxiliar e tratamento (-):

Esta estatística mostra um listado da quantidade de tratamentos ou zonas de depilação laser que realizaram os auxiliares da clínica.

Trata-se de um listado que mostra uma relação dos auxiliares e os tratamentos e zonas de depilação laser que realizaram no período pesquisado.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só se utilizam os filtros de data e clínica.

Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

3.1.- Porcentagem de agendamentos não assistidos (DMC):

Esta estatística mostra a quantidade de agendamentos não assistidos entre a data de início e final na clínica selecionada.

Os agendamentos não assistidos devem ser marcados como tais (Não assistido) no sistema. O listado mostrará a quantidade desses agendamentos Não Assistidos entre a data inicial e final.

Esta estatística pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se selecionamos por dia, se mostrará um listado dos dias e o número de agendamentos Não Assistidos, se selecionamos por mês, nos mostrará um listado dos meses e o número de agendamentos não assistidos no referido mês e se selecionamos por clínica, nos mostrará um listado do número de agendamentos não assistidos nas clínicas selecionadas entre a data inicial e a final. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

É interessante, nesta estatística, destacar o campo da porcentagem, já que pode ser uma informação relevante.

3.2.- Nº médio de minutos de atraso (DMC): Listado da quantidade de minutos de atraso, entre a data inicial e final da clínica selecionada.

Esta estatística mostra a quantidade média de minutos de atrasos nas sessões agendadas, registrados no sistema.

O listado mostrará um cálculo médio de minutos de atraso registrados pelo sistema, entre a data inicial e final, na clínica ou conjunto de clínicas selecionado.

Esta estatística pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se escolhermos por dia, nos mostrará um listado dos dias e número médio de minutos de atraso no referido dia, se selecionamos por mês, veremos um listado dos meses e o número médio de minutos de atraso no referido mês e se optarmos por clínica, nos mostra um listado do número médio de minutos de atraso nas clínicas selecionadas no período pesquisado.

Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

3.3.- Porcentagem de ocupação dos slots (DMC):

Esta estatística mostra a quantidade de slots que foram ocupados na Agenda contando os slots bloqueados. Serão slots ocupados aqueles marcados com um agendamento tanto de tratamentos como de zonas de depilação laser e também os slots bloqueados.

Esta estatística poderá ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se selecionarmos por dia, se mostrará um listado dos dias e o número de slots ocupados e bloqueados no dia, se selecionamos por mês, nos mostra um listado dos meses e o número de slots ocupados nas clínicas selecionadas entre a data inicial e final. Se optamos por clínica, se mostrará um listado do número de slots ocupados e bloqueados na clínica selecionada e no período pesquisado.

É interessante dentro dessa estatística destacar o campo da porcentagem, já que pode ser de interesse.

3.4.- Porcentagem de ocupação de slots, sem bloqueios (DMC):

Esta estatística mostra a quantidade de slots que foram ocupados na agenda. Serão slots ocupados aqueles marcados com um agendamento, tanto de tratamentos como de zonas de depilação laser. Diferente da estatística anterior, não contamos com os bloqueados.

Esta estatística pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se selecionarmos por dia, se mostrará um listado dos dias e o número de slots ocupados no referido dia, se selecionarmos por mês, nos mostrará um listado dos meses e o número de slots ocupados no referido mês e se selecionarmos por clínica, nos mostrará um listado do número de slots ocupados nas clínicas selecionadas.

4.1.- Faturamento total (DMC):

Esta é uma das estatísticas mais interessantes, já que mostra a quantidade faturada total por uma clínica ou conjunto de clínicas entre a data inicial e final.

Esta estatística pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se selecionarmos por dia, se mostrará um listado dos dias e quantidade faturada no referido dias, se discriminamos por mês, nos mostrará um listado dos meses e quantidade faturada no referido mês e se discriminamos por clínica, nos mostrará um listado com a quantidade faturada nas clínicas selecionadas entre a data inicial e final informadas.

Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

4.2.- Faturamento total por gabinete laser (DMC):

Esta estatística mostra um cálculo médio da quantidade faturada nos gabinetes laser entre a data inicial e final, na clínica ou conjunto de clínicas selecionadas.

O cálculo corresponde à média faturada no total pelos gabinetes que existem nas agendas das clínicas.

Esta estatística pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se selecionarmos por dia, nos mostrará um listado dos dias e a quantidade média faturada nas cabines no referido mês, se selecionarmos por mês, nos mostrará um listado dos meses e a quantidade média faturada nas cabines no referido mês e se optamos por clínica, nos mostra um listado com a quantidade média faturada nas cabines das clínicas selecionadas entre a data inicial e final. Como sempre veremos nosso botão exportar para descarregar um arquivo Excel com os mesmos campos.

4.3.- Porcentagem de faturamento de bônus sobre o total (DMC):

Esta estatística mostra uma estimativa do valor das sessões que realizaram os clientes entre a data inicial e final, pagas com um bônus, na clínica ou conjunto de clínicas selecionado.

Para realizar este cálculo se obtém o valor da sessão, que é o resultado de dividir o valor do bônus pelo número de sessões do mesmo.

Esta estatística pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se não escolhemos nenhuma dessas opções se mostrará o total da clínica ou conjunto de clínicas selecionado. Se discriminamos por dia, se mostrará um listado dos dias e a quantidade correspondente aos bônus utilizados no referido dia, se selecionarmos por mês, se mostrará um listado dos meses e o valor das sessões dos bônus utilizados no referido mês e se optamos por clínica, se mostrará um listado deste valor dos bônus utilizados nas clínicas selecionadas. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

É interessante nesta estatística destacar o campo da porcentagem, já que pode ser uma informação relevante. O total sobre o qual se calcula a porcentagem é o total faturado.

4.4.- Discriminação do faturamento por tratamento (-):

Esta estatística mostra o listado de tratamentos e zonas de depilação laser, junto ao faturamento destes produtos entre a data inicial e a final na clínica ou clínicas selecionadas.

É necessário levar em conta, no momento de analisar os resultados desta estatística, que não se contemplam as faturas retificativas, já que se realizam manualmente e não se descontam de nenhum produto ou família determinado. Assim que não entrarão neste cálculo de faturação ao não contar com as faturas retificativas o total da faturação pode não coincidir com a estatística 4.1 que sim mostrará a faturação total real.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só são utilizados os filtros de data e clínica.

4.5.- Discriminação de faturamento por auxiliar de tratamento (-):

Esta estatística mostra o listado dos auxiliares que realizaram tratamentos e zonas de depilação laser junto ao valor faturado das mesmas, entre a data inicial e final e nas clínicas ou nas clínicas selecionadas.

O listado mostrará a faturação dos tratamentos e zonas de depilação laser nas quais figuram estes trabalhadores como auxiliares no sistema. É necessário ter em conta que se a sessão foi paga com um bônus (e portanto foi gerado um ticket a zero), o cálculo do importe correspondente à sessão do bônus

será acrescentado ao auxiliar também como faturado. Este cálculo é o valor de compra do bônus dividido entre o número de sessões que constava o bônus no momento da sua compra.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só são utilizados os filtros de data e clínica.

4.6.- Discriminação de faturação por família (-):

Esta estatística mostra o listado das famílias as quais pertencem os produtos (incluindo os que não pertencem a nenhuma família) junto à faturação desses produtos, entre a data inicial e final e na clínica ou nas clínicas selecionadas.

É necessário levar em conta a hora de analisar os resultados da estatística as faturas retificativas. Essas, como são realizadas manualmente, não são descontadas de nenhum produto ou família e, portanto não se contemplam nesse cálculo da faturação. Ao não contar com as faturas retificativas o total da faturação pode não coincidir com a estatística 4.1 que sim mostrará a faturação total real.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só são utilizados os filtros de data e clínica.

Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

4.7.- Discriminação de benefício neto por auxiliar de tratamento (-):

Esta estatística mostra o listado dos auxiliares que realizaram tratamentos e serviços de zonas de depilação laser junto ao cálculo do benefício neto da faturação das mesmas, entre a data inicial e a final e na clínica ou clínicas selecionadas.

Este cálculo corresponde à faturação dos produtos, restando o custo bruto dos mesmos.

O listado mostrará a faturação desses tratamentos e zonas de depilação laser, subtraindo o custo bruto suposto, correspondentes a cada auxiliar refletido como tal no sistema. É necessário levar em conta que se a sessão foi paga com um bônus (e portanto gerado um ticket a zero), o cálculo do importe correspondente à sessão do bônus será acrescentada ao auxiliar como faturado. Este cálculo é o valor de compra do bônus dividido entre o número de sessões do que constava o bônus no momento da sua compra.

4.8.- Discriminação de faturação por vendedor (-):

Esta estatística mostra o listado dos vendedores que aparecem no sistema como usuários que realizaram vendas, junto à faturação desses produtos, entre a data inicial e a final e na clínica ou clínicas selecionadas.

Ao analisar os resultados da estatística da faturação é necessário ter em conta que não se contemplam as faturas retificativas, já que se realizam manualmente e não se descontam de nenhum produto ou família determinado. Neste caso das faturas retificativas, também não se consideram que vendedor realizou a retificação. Ao não contar com as faturas retificativas, o total da faturação pode não coincidir com a estatística 4.1 que sim mostrará a faturação total real.

4.9.- Discriminação da faturação e unidades vendidas por produto (-):

Esta estatística mostra o listado de artigos de venda junto à faturação desses artigos, vendidos entre a data inicial e final e na clínica ou clínicas selecionadas.

É necessário levar em conta ao analisar os resultados dessa estatística da faturação que não se contemplam as faturas retificativas, já que se realizam manualmente e não se descontam de nenhum

produto ou família. Ao não contar com as faturas retificativas o total da faturação poderá não coincidir com a estatística 4.1 que sim mostrará a faturação total real.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só são utilizados os filtros de data e clínica.

Ao exportar a estatística, obteremos a mesma tabela, mas com a coluna "unidades" acrescentada. Esta coluna indica as unidades vendidas do artigo.

4.10.- Faturação estimada segundo Agenda (DMC):

Esta estatística mostra o listado com o cálculo da faturação estimada a partir da agenda da clínica ou conjunto de clínicas selecionadas entre a data inicial e a final.

O cálculo se realiza estimando a quantidade que se faturaria se fossem realizadas todas as sessões agendadas, sem aplicar nenhum desconto e sempre que o cliente não possua um bônus que possa utilizar para essa sessão.

Essa estatística não pode ser desmembrada por dia, mês e clínica. Se selecionarmos por dia, se mostrará um listado dos dias e o cálculo da faturação estimada no referido dia, se selecionamos por mês, se mostrará um listado dos meses e o cálculo da faturação estimada no referido mês e se discriminamos por clínica, se mostrará um listado com o cálculo da faturação estimada nas clínicas selecionadas entre a data inicial e final. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela com os mesmos campos.

É interessante usar esta estatística para realizar estimações da faturação futura, por exemplo para a próxima semana, obtendo o cálculo estimado da faturação da seguinte semana.

4.11.- Discriminação de bônus com sessões pendentes (-):

Esta estatística mostra o listado dos clientes e bônus com sessões disponíveis e o valor calculado das sessões restantes entre a data inicial e a final na clínica ou clínicas selecionadas.

Este cálculo se realiza obtendo o valor da sessão, que é resultado da divisão do valor do bônus pelo número de sessões do mesmo.

Esta estatística não pode ser desmembrada. Só se utilizam filtros de data e clínica.

Ao exportar esta estatística, obteremos uma tabela com uma informação mais ampla. Nessa versão estendida encontraremos as seguintes colunas; a clínica, o cliente que possui o bônus, o bônus, o número total de sessões do bônus, o número de sessões usadas, o número de sessões disponíveis, o número de sessões transferidas, o valor total do bônus, o valor por sessão e o valor total das sessões disponíveis.

4.12.- Discriminação da faturação por formas de pagamento (-):

Esta estatística mostra um listado da faturação total pelas formas de pagamento que utilizaram. Portanto, encontramos um listado das formas de pagamento utilizadas pelos clientes e a quantidades que foi faturada através de cada uma delas, no período pesquisado.

4.13.- Benefício neto por produto (-):

Listado de produtos vendidos entre duas datas, junto a quantidade arrecadada por referidas vendas. Ao exportar ao Excel obteremos uma tabela detalhando informação de vendas dos produtos; unidades vendidas, custo bruto, preço médio de venda e benefícios obtidos das referidas vendas.

4.14.- Faturação por séries (DMCR):

Esta estatística mostra a quantidade faturada por série ou séries (no caso de dupla faturação) utilizadas de uma clínica ou conjunto de clínicas entre a data inicial e final. Estatística similar à 2.1, porém desmembrada por séries de faturação.

4.15.- Discriminação de faturação de Produtos por vendedor

Esta estatística mostra a quantidade faturada por cada funcionário da sua clínica registrado em FLOWww relacionado somente à venda de produtos.

Relatório de Rentabilidade

O relatório de rentabilidade é uma ferramenta avançada para obter dados valiosos sobre cinco pontos cruciais capazes de te ajudar a alcançar os objetivos desejados. Aqui, você poderá conhecer uma análise profunda e detalhada sobre seu faturamento, Clientes, Número de Vendas, Valor médio do ticket e fluxo de novos clientes. Esses são 5 dos pilares que te ajudarão a criar uma estrutura sólida empresarial para seguir crescendo.

A ferramenta, além de dar a conhecer dados valiosos para seu negócio, também oferece soluções e estratégias para situações nas quais os objetivos não estão sendo alcançados como previsto. Conheça, a seguir, uma das mais potentes ferramentas executivas que você pode ter, no alcance da suas mãos.

Ao clicar em Estatísticas >> Relatórios >> Relatório de rentabilidade. Você sempre terá acesso ao informe personalizado da sua clínica, configurar seus objetivos e obter conselhos práticos para reverter situações negativas ou manter-se no caminho mais adequado para a conquistar seus objetivos.

Vamos aprender a obter relatórios executivos avançados. Aqui, informe a data inicial e final que você deseja obter seu relatório de rentabilidade. Informe a clínica ou clínicas das quais você deseja gerar os relatórios.

Posteriormente, selecione a família de produtos e tratamentos que você quer criar seu relatório. Se você quer um panorama geral de todos os produtos e tratamentos oferecidos na sua clínica, basta selecionar “todas as famílias”.

Ao clicar em “ver”, você gerará seu relatório executivo, com dados fantásticos, que veremos detalhadamente.

O primeiro que você deverá fazer para gerar relatórios precisos e determinantes, é definir seus objetivos em relação a faturamento total, vendas e valor médio do seu ticket.

Clique em “editar valores objetivos” para estipular quais são seus objetivos nos campos apresentados, correspondentes ao período em que definiu para geração do relatório.

Defina todos seus objetivos para cada mês e cada área e clique em “guardar objetivos”. Pronto, seu sistema já guardou os objetivos que você tem pensado para o crescimento do seu negócio, mês a mês.

Voltamos a nossa pesquisa; estamos solicitando então, um relatório de rentabilidade do último ano, na minha clínica e relacionada a todas as famílias. Lembre-se que todas essas opções podem ser alteradas conforme sua preferência. O encanto da ferramenta é brincar com as inúmeras possibilidades que oferece.

Aqui na tela vemos uma comparação entre os números reais conseguidos por nossa clínica no período informado, nossos objetivos estipulados e os números do período anterior ao que estamos pesquisando. Ou seja, se estamos pesquisando de 2013 a 2014, o período anterior refere-se a 2012 a 2013.

Aqui vemos que a média dos nossos objetivos em relação a faturamento, no período que estamos analisando, superou o faturamento real que tivemos. Sendo assim, não alcançamos os objetivos estipulados no período. Você verá que ao lado, FLOWww te oferece uma sugestão para conseguir reverter esse quadro. Ao clicar no link, você será levado a uma completa explicação da ferramenta ou tática que pode ser aplicada para conseguir conquistar os números que busca.

O próximo módulo do Relatório Executivo corresponde aos clientes, podemos ver a porcentagem de clientes habituais e novos clientes da sua clínica, tanto no período indicado como no período anterior. Visualizaremos também a porcentagem de clientes habituais e novos comparados aos objetivos estipulados.

Abaixo, veremos gráficos ilustrados com a porcentagem dos gastos habituais e os novos gastos no período pesquisado e também no período anterior, assim como as porcentagens desses filtros comparados com os objetivos estipulados.

O próximo módulo refere-se ao número de vendas realizadas no período pesquisado, assim como no período anterior para que possa comparar com seus objetivos atuais e atuar rápido para reverter alguma situação negativa e melhorar sempre.

O seguinte módulo faz referência ao valor médio do ticket, ou seja, o valor médio que seus clientes gastam por compra. Compare o valor médio que gastam seus clientes no período pesquisado com seus objetivos marcados e também com o período anterior.

Por último temos o fluxo de novos clientes. Aqui poderemos visualizar graficamente que porcentagem de pessoas visitaram sua clínica realmente se transformaram em clientes. Também poderemos ver em que trecho dessa trajetória estamos perdendo cliente para saber exatamente como e onde reagir. Muitas vezes estamos perdendo cliente e não sabemos exatamente o porquê e nem onde. Aqui, te ajudaremos a sabê-lo.

Veja quantos dos novos clientes registrados quantos agendam sua primeira sessão. Poderemos ver quantos dos que agendam sua primeira sessão realmente assistem ao agendamento marcado e quantos compram um produto na nossa clínica.

Dos que assistem a primeira sessão, quantos clientes agendam uma nova sessão?

Veja que cada ponto dessa trajetória conta com conselhos de FLOWww conforme os resultados obtidos no seu negócio. Lembre-se que esse relatório pode ser impresso, para isso basta fazer click em “imprimir”



Os relatórios de atendimentos permitem configurar e obter relatórios avançados das comissões e atendimento realizado por cada profissional da sua clínica. Para configurar e obter relatórios de comissões dos trabalhadores da sua clínica, você deverá dirigir-se à opção Estatísticas >> Relatórios e posteriormente clicar em Relatório de Atendimento.

Na nova tela que será aberta, você poderá definir as comissões que melhor se adaptam à forma de trabalhar da sua clínica. Existem duas formas de editar suas comissões:

Simples: permite definir uma porcentagem fixa de comissões aplicada em todos os tratamentos faturados. Basta preencher o campo em branco com o valor da comissão desejada e clicar em “Salvar Comissão”.

Por trechos: essa é uma opção mais avançada e permite configurar uma determinada porcentagem de comissão de acordo com a quantidade de tratamentos faturados.

Por exemplo, de 1 a 50 tratamentos/produtos vendidos por um profissional, o mesmo receberá 2% de comissão.

No primeiro campo você deverá adicionar a quantidade mínima de produtos/tratamentos vendidos que abrange a comissão correspondente.

No segundo campo, deverá adicionar a quantidade máxima de produtos/tratamentos vendidos que abrange a comissão correspondente.

No terceiro campo, você deverá adicionar a comissão que será atribuída às quantidades informadas nos campos anteriores.

Abaixo deixamos um exemplo gráfico de como poderia ser configurada diferentes faixas de comissão de acordo com as quantidades desejadas.

As faixas de comissão poderão ir sendo definidas de acordo com suas preferências. Uma vez que você tenha definido toda as comissões desejadas (não é obrigatório preencher todos os campos, somente os necessários), clique em Salvar e atualiza seu sistema.

Como obter relatórios completos das minhas comissões?

Você poderá obter relatórios, dirigindo-se à Estatísticas >> Relatórios e posteriormente clicar em Relatório de Atendimento.

Defina a data inicial e final do período da qual você deseja obter um relatório de comissões. Posteriormente escolha a clínica desejada.

Você também poderá filtrar essa busca pela família dos tratamentos/produtos que deseja buscar. Se não quiser filtrar por família, basta selecionar a opção “todas as famílias”. Clique em “Ver” para obter os resultados.

FLOWww te mostrará um relatório completo, no qual você poderá ver primeiramente:

- Filtros atuais (editados previamente)
- Opção para editar novamente suas comissões em "Edite suas comissões"
- Tratamentos/produtos oferecidos pela sua clínica e o valor dos mesmos
- Funcionários registrados no seu sistema e a quantidade de cada tratamento vendido por cada um deles



Na parte inferior da tabela, você conta com mais informações valiosas:

- Total de tratamentos/produtos vendidos por cada profissional
- Preço total faturado por cada profissional
- Comissão em Reais correspondente a cada profissional em base aos filtros de comissões aplicados.

Você poderá imprimir esse relatório, no botão "Imprimir" localizado na parte superior dessa mesma tela.