

INDICADORES MENSAIS E PLANO DE AÇÃO DE 30 DIAS

Painel prático para enxergar captação, conversão, ticket, retenção e próximos passos

Indicadores essenciais

Indicador	Fórmula simples	O que revela
Ticket médio	Faturamento / número de clientes pagantes.	Valor médio comprado por cliente.
Conversão de avaliação	Clientes que compraram / avaliações realizadas.	Força da proposta e da venda consultiva.
Taxa de retorno	Clientes que voltaram / clientes atendidas.	Qualidade da experiência e pós-atendimento.
Ocupação da agenda	Horários vendidos / horários disponíveis.	Eficiência da agenda.
Faturamento por hora	Faturamento / horas trabalhadas.	Se o serviço compensa seu tempo.
Valor por cliente	Compra da cliente ao longo de 3, 6 ou 12 meses.	Potencial de recorrência e fidelização.

Meus números do mês

Indicador	Meta	Resultado	Ação do próximo mês
Faturamento desejado	R\$ _____	R\$ _____	
Ticket médio desejado	R\$ _____	R\$ _____	
Número de avaliações	_____	_____	
Conversão em programas	_____ %	_____ %	
Clientes em manutenção	_____	_____	
Indicações recebidas	_____	_____	

Plano de ação de 30 dias

Semana	Foco	Ações práticas	Concluído
1	Números e preço	Calcular 3 serviços, revisar custo e definir preço mínimo.	[]
2	Cardápio e combo	Montar 1 cardápio premium e 1 programa de 4 sessões.	[]
3	Scripts e follow-up	Aplicar scripts no WhatsApp e reativar clientes antigas.	[]
4	Campanha e indicadores	Rodar campanha por tema e medir conversão.	[]