





































ANÁLISE DO PIPELINE POR VENDEDOR

Vendedor:	Jorge Couto							
Período:	1/1/2010 a 30/6/2010							
Métrica	De	a	Virtualização		Gerenciamento Redes		Backup	
			Jorge	Empresa	Jorge	Empresa	Jorge	Empresa
Tamanho do pipeline	3	4	 1,1	 2,8	 3,2	 2,8	 4	 2,8
Velocidade	6	8	 12,2	 8	 6,6	 8	 5	 20
Win rate \$	50%	70%	 60%	 40%	 25%	 60%	 50%	 30%
Win rate #	50%	70%	 30%	 55%	 50%	 30%	 80%	 40%
Perfil	20%	30%	 5%	 35%	 15%	 20%	 30%	 10%
Taxa de conversão	90%	100%	 95%	 60%	 60%	 92%	 90%	 95%