



Medidas DAX – Kanban Comercial

Material oficial GLAMOS • Power BI

Este guia apresenta as principais medidas DAX utilizadas para construir um Kanban Comercial completo, com foco em análise de pipeline, conversão e valor financeiro.

Qtd de Oportunidades

```
Qtd Oportunidades = COUNTROWS('Fato Kanban Comercial')
```

Conta o número total de oportunidades existentes no funil de vendas. Essa medida é a base para análises de volume em cada etapa do Kanban.

Valor Total do Pipeline

```
Valor Total Oportunidades = SUM('Fato Kanban Comercial'[valor_oportunidade])
```

Soma o valor financeiro de todas as oportunidades. Mostra o potencial total de receita do pipeline comercial.

Quantidade por Etapa

```
Qtd por Etapa = COUNTROWS('Fato Kanban Comercial')
```

Utilizada junto à dimensão de etapas, permite visualizar onde estão concentradas as oportunidades dentro do processo de vendas.

Valor por Etapa

```
Valor por Etapa = SUM('Fato Kanban Comercial'[valor_oportunidade])
```

Indica em quais fases do funil estão os maiores valores financeiros, ajudando a identificar gargalos ou riscos no pipeline.

Taxa de Conversão

```
Taxa de Conversão =  
DIVIDE(  
CALCULATE(  
COUNTROWS('Fato Kanban Comercial'),  
'Dim Etapas'[etapa] = "Fechado"  
),  
COUNTROWS('Fato Kanban Comercial')  
)
```

Mostra o percentual de oportunidades que foram efetivamente fechadas. Essa é uma das métricas mais importantes para avaliar a eficiência do time comercial.

Pipeline por Vendedor

```
Pipeline por Vendedor = SUM('Fato Kanban Comercial'[valor_oportunidade])
```

Permite analisar o valor total de oportunidades sob responsabilidade de cada vendedor, facilitando comparações de performance.

Valor com Probabilidade Ajustada

```
Probabilidade Ajustada =  
SUMX(  
'Fato Kanban Comercial',  
'Fato Kanban Comercial'[valor_oportunidade] *  
'Fato Kanban Comercial'[probabilidade_fechamento] / 100  
)
```

Calcula o valor esperado do pipeline considerando a chance real de fechamento. Muito utilizado em CRMs profissionais para previsões mais realistas.

Idade da Oportunidade

```
Idade da Oportunidade = DATEDIFF('Fato Kanban Comercial'[data_criacao], TODAY(),  
DAY)
```

Mostra há quantos dias cada oportunidade está aberta no funil, ajudando a identificar negociações paradas ou que precisam de ação.