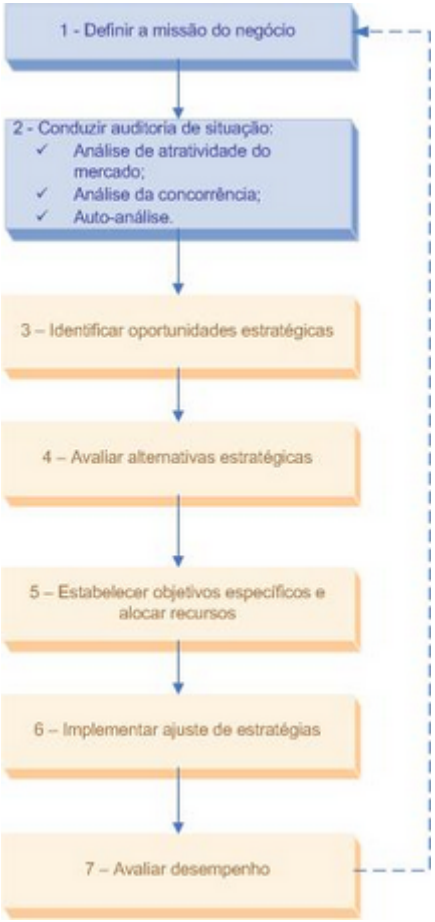
KPI no Planejamento

KPI (Key Performance Indicator) - Análise de Custo

O KPI (Key Performance Indicator) é um indicador de performance para a realização da análise de custo.

No processo de desenvolvimento de um plano de planejamento, os KPIs auxiliam na identificação das oportunidades estratégicas, avaliação das alternativas estratégicas, estabelecimento de objetivos específicos e alocação de recursos, implementação ou ajuste das estratégias e avaliação do desempenho.

Veja, na figura a seguir, o KPI nas etapas do processo de planejamento:



KPIs aplicados ao Plano de Metas

Os KPIs podem ser analisados por meio do Plano de Metas Linx. Veja como e os cálculos utilizados.

Venda Real Valor LY	% Venda Real Peças LY/ PLano	% Venda Real Valor LY/Plano	% Estoque Real Peças/Plano	% Estoque Valor LY/PLano
7 600 880	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%
13 360 630	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%
7 615 686	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%
7 623 091	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%
13 399 439	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%
7 637 904	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%
7 645 309	9.26%	271.95%	100.00%	100.00%

% Venda Real Peças LY/ Plano
Cálculo : ((Plano – LY)/ LY)-1)*100
% Venda Real Valor LY / Plano
Cálculo : (Plano – LY)/ LY)-1
% Estoque Real Peças/Plano
Cálculo : (Estoque real / plano) -1 *100
Se plano=0,100
% Estoque Valor LY / Plano
Cálculo : (Estoque real / plano) -1 *100
Se plano=0,100