

PÚBLICO

Fluxo do PG 06 na prática · Comercial

Como as etapas de Prospecção, Proposta, Contrato e Transição aparecem nos chamados do GLPI

Aurora · KactuX · 28/10/2026 16:37 · 2023-09 a 2026-10 (até 28/10)

O funil do PG 06 na prática

Ritmo ao longo do tempo

O gargalo está na prospecção

Leitura e próximos passos

359

CHAMADOS NO COMERCIAL

entidade Gestão Comercial

224

FECHADOS

62% do total

135

EM ABERTO

38% do total

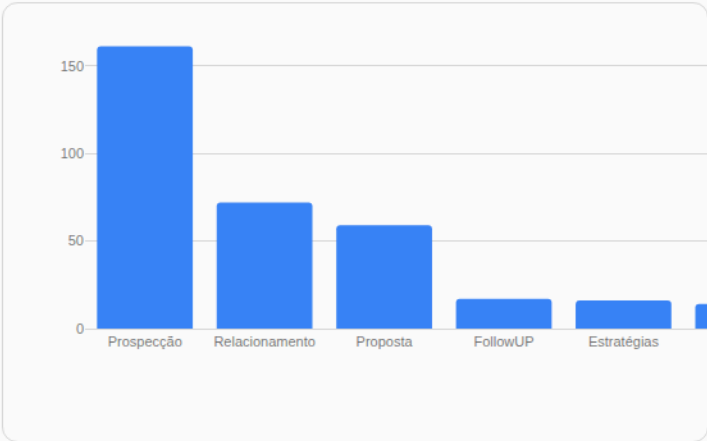
116

PROSPECÇÕES ABERTAS

idade média 83,6 dias

O funil do PG 06 na prática

Cada etapa do PG 06 vira uma categoria no GLPI. O volume real mostra um funil com muita prospecção, pouca proposta formal e contrato/transição concentrados no fim da jornada. As durações são o tempo médio (criação até fechamento) dos chamados já fechados em cada etapa.

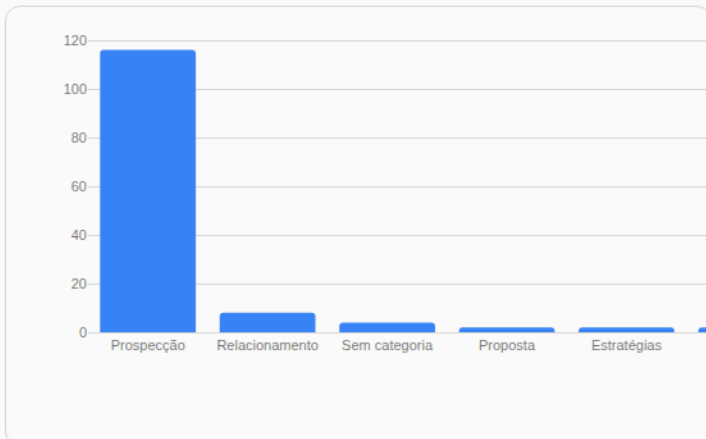


ETAPA (CATEGORIA)	TOTAL	FECHADOS	ABERTOS	DURAÇÃO MÉDIA
Prospecção de Clientes	161	45	116	26,1 dias
Relacionamento Comercial	72	64	8	25,4 dias
Elaboração da Proposta	59	57	2	40,7 dias
Etapa de FollowUP	17	16	1	38,1 dias
Estratégias Comerciais	16	14	2	18,6 dias
Transição para Operação	14	14	0	4,9 dias
Elaboração do Contrato	12	12	0	4,6 dias

Base: 351 chamados categorizados no PG 06 + 8 em Suporte Comercial, Novo Produto e sem categoria = 359.

O gargalo está na prospecção

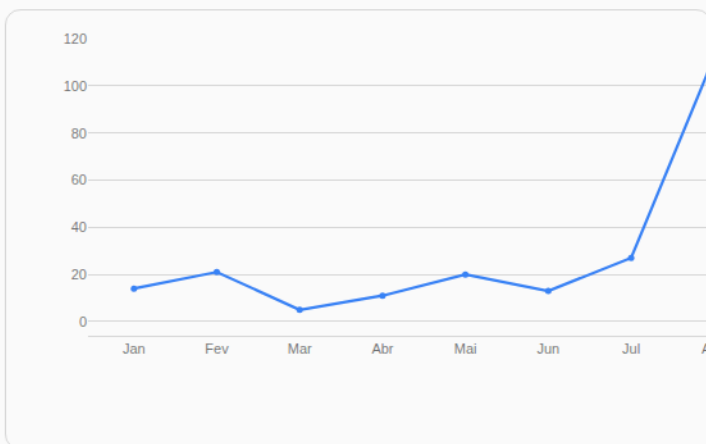
A maior parte do backlog aberto é prospecção sem desfecho registrado. Pelo PG 06, toda prospecção deveria terminar como "Efetivada" (vira proposta) ou "Não Efetivada" (com justificativa). Na prática, 116 seguem em aberto, com 83,6 dias de idade média.



116 prospecções abertas com idade média de 83,6 dias. Concentrar aqui o esforço de fechamento (efetivada ou não efetivada) tende a destravar o funil inteiro.

Ritmo ao longo do tempo

Em 2026 o volume se acelerou, com um pico atípico em agosto (112 chamados), provavelmente um lote de prospecções registradas de uma vez. Setembro e outubro voltaram ao patamar normal.



Leitura e próximos passos

O fluxo do PG 06 está de pé, mas com dois pontos claros: backlog de prospecção e baixa taxa de avanço para proposta.

Nada aqui é bloqueio estrutural; é acúmulo em prospecção e proposta.

- Prospecção para Proposta: 59 propostas para 161 prospecções (cerca de 37% avançam). Vale medir a taxa de "Prospecção Efetivada".
- Proposta para Contrato: 12 contratos para 59 propostas (cerca de 20%). O estágio de proposta é o mais longo (40,7 dias em média).
- Etapas finais (Contrato e Transição) são rápidas (4,6 e 4,9 dias) e praticamente sem backlog: o problema não é o fim do fluxo.
- Ação sugerida: campanha de fechamento nas 116 prospecções abertas e revisão do tempo de resposta em proposta.