



GUIA INTERNA DE TREBALL · 2026

Guia de lectura de dades per a l'equip

Com entendre, contextualitzar i utilitzar els
indicadors del sistema de KPI de Candela.

Una dada és útil quan ajuda a conversar i decidir.

Els indicadors no substitueixen el coneixement de l'equip: el fan
més compartible, traçable i accionable.

Candela Acció Comunitària i Feminista SCCL

Versió 1.0 · Octubre de 2026

Publicada sota llicència Creative Commons Reconeixement – CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-SA 4.0).

Per a què serveix aquesta guia

El sistema de KPI (indicadors clau de seguiment) facilita una lectura compartida de l'activitat comercial, dels projectes i de la facturació. El seu objectiu és donar suport a la presa de decisions, millorar la traçabilitat de la informació i reduir la dependència de seguiments manuals o de coneixements dispersos entre persones.

Aquesta guia ajuda qualsevol persona de Candela que accedeixi al quadre de comandament a respondre tres preguntes: **què està passant, d'on surt la dada i què cal revisar**. Per tant, és una eina de gestió col·lectiva, no un mecanisme de control individual.

Com utilitzar els indicadors

Llegiu els KPI com a senyals, no com a veredictes. Un valor pot mostrar una tendència, una incidència o una necessitat de revisió; abans d'actuar, cal contrastar-lo amb el període, el context i les dades de detall.

- **Observeu l'evolució.** Compareu períodes equivalents i detecteu canvis sostinguts, no només un resultat puntual.
- **Combineu indicadors.** Per exemple, un pipeline elevat amb una conversió baixa pot requerir una lectura diferent d'un pipeline elevat amb una conversió estable.
- **Baixeu al detall.** Els totals són una porta d'entrada: reviseu oportunitats, projectes, comandes o factures concretes abans d'extreure conclusions.
- **Poseu-hi context.** Campanyes, calendaris de licitacions, vacances, canvis de criteri o projectes excepcionals poden explicar variacions legítimes.
- **Acordeu l'acció.** Davant una desviació, definiu qui revisarà la dada, què cal actualitzar i quan es tornarà a comprovar.

Important: un indicador no reflecteix tota la realitat. No s'han de prendre decisions rellevants a partir d'un únic KPI ni utilitzar dades incompletes sense advertir-ne les limitacions.

Oportunitats, conversió i temps de tancament

1. Valor del pipeline comercial

Què mesura: la suma dels ingressos esperats de les oportunitats comercials que formen el pipeline.

Font i càlcul: oportunitats del CRM i camp *ingressos esperats*. És la suma dels imports de les oportunitats incloses a la vista.

Periodicitat: revisió setmanal en seguiment comercial; mensual en coordinació.

Per què és útil: mostra el volum potencial de negoci i ajuda a anticipar càrrega comercial, capacitat i previsió d'ingressos.

On es consulta: bloc «Valor del pipeline CRM» del quadre de comandament i detall d'oportunitats al CRM d'Odoo.

Interpretació: un valor creixent pot indicar més oportunitats en curs; cal observar també la seva qualitat, fase i probabilitat real de tancament.

Desviacions i límits: un descens pot respondre a tancaments, pèrdues o manca de registre de noves oportunitats. L'import és una previsió, no facturació garantida; pot quedar desactualitzat si no s'actualitzen els camps de l'oportunitat.

2. Taxa de conversió comercial

Què mesura: el percentatge d'oportunitats que s'han guanyat respecte del total d'oportunitats tancades o analitzades en el període.

Font i càlcul: oportunitats del CRM segons el seu resultat final. **Oportunitats guanyades ÷ total d'oportunitats × 100.**

Periodicitat: mensual, comparant amb períodes equivalents.

Per què és útil: permet valorar l'eficàcia del procés comercial i detectar canvis en la qualitat dels contactes, de l'oferta o del seguiment.

On es consulta: bloc «Taxa de conversió CRM» del quadre de comandament; detall al CRM.

Interpretació: cal llegir-la amb el volum d'oportunitats i el seu origen. Una taxa alta amb poques oportunitats no equival necessàriament a una millora sostinguda.

Desviacions i límits: una davallada pot indicar seguiment insuficient, segmentació millorable o canvis en la demanda. El resultat només és fiable si totes les oportunitats tenen un estat final registrat i si s'aplica el mateix criteri a «guanyada» i «perduda».

3. Dies mitjans per tancar una oportunitat

Què mesura i càlcul: el temps mitjà, en dies, entre la creació d'una oportunitat i el seu tancament. Parteix de les dates registrades al CRM.

Valor i lectura: ajuda a estimar la durada del cicle comercial i a detectar oportunitats estancades. Un augment sostingut pot indicar bloquejos o seguiments pendents; una reducció pot ser positiva, però cal comprovar que no s'estiguin tancant oportunitats massa aviat.

Consulta, periodicitat i límits: bloc «Dies per tancar» del dashboard; revisió mensual. No informa per si sol de la qualitat del tancament ni inclou negociacions que no s'hagin donat d'alta o no s'hagin tancat correctament.

3. FITXES DE KPI · PLANIFICACIÓ I EXECUCIÓ

Projectes i dedicació

4. Percentatge de projectes amb tasques en retard

Què mesura: la proporció de projectes actius amb termini superat en tasques no finalitzades.

Font i càlcul: projectes i tasques d'Odoo. Es consideren les tasques amb dies negatius fins a la data límit, excloent els projectes interns i les etapes finalitzades.

On es consulta: bloc «% projectes retardats» del dashboard i vista de tasques/projectes.

Per què és útil: permet anticipar riscos de calendari, prioritzar seguiments i fer visibles càrregues o dependències que afecten els lliuraments.

Càlcul: **projectes amb tasques en retard ÷ total de projectes considerats × 100.**

Periodicitat: setmanal, preferiblement abans de la reunió de coordinació.

Interpretació, desviacions i límits: un percentatge elevat requereix revisar les tasques concretes, la seva data límit, les dependències i la capacitat assignada. Pot reflectir retards reals, però també dates no actualitzades o tasques que ja s'han acabat sense canviar d'etapa. No equival necessàriament a un projecte globalment en risc: cal valorar l'impacte de cada tasca.

5. Hores assignades vs. hores imputades

Què mesura: la comparació entre el temps planificat/assignat i el temps efectivament dedicat que s'ha registrat.

Font i càlcul: planificació o temps assignat i parts d'hores imputades a Odoo. El dashboard mostra tots dos totals per al període o filtre actiu.

Periodicitat: setmanal per a projectes actius; mensual per a una anàlisi agregada.

Per què és útil: ajuda a controlar la capacitat, detectar desviacions d'esforç i millorar les estimacions de projectes futurs.

On es consulta: bloc «Hores assignades vs. dedicades» i detall de tasques/parts d'hores.

Interpretació: si les hores dedicades superen les assignades, reviseu l'abast, les estimacions i les incidències. Si són molt inferiors, comproveu la càrrega real, els bloquejos i el registre d'hores.

Limitacions: una comparació fiable exigeix planificació actualitzada i imputació periòdica. Les hores internes o no vinculades a la mateixa estructura poden distorsionar la lectura si no s'han filtrat amb un criteri compartit.

4. FITXES DE KPI · FACTURACIÓ I COBRAMENT

Seguiment econòmic

6. Percentatge de comandes de venda completament facturades

Què mesura: el pes de l'import corresponent a comandes de venda completament facturades sobre el total de comandes considerades.

Font i càlcul: comandes de venda i estat de facturació a Odoo. **import de comandes completament facturades ÷ import total de comandes × 100.**

Periodicitat: mensual, i també abans de tancaments econòmics o seguiments de tresoreria.

Per què és útil: mostra fins a quin punt l'activitat comercial formalitzada ja s'ha transformat en facturació.

On es consulta: bloc «Comandes de venda facturades vs. total» del quadre de comandament i comandes de venda.

Interpretació: un valor baix pot indicar treball pendent de facturar, facturació parcial prevista o desajustos entre el lliurament i el procés administratiu.

Desviacions i límits: abans de considerar-ho una incidència, cal revisar les condicions de facturació, les fites pactades i el període. L'indicador no mostra si una factura ja ha estat cobrada, ni substitueix la revisió de les comandes individuals.

7. Factures vençudes amb pagaments pendents

Què mesura: el nombre i l'import base de factures vençudes que encara tenen import pendent de cobrament.

Font i càlcul: factures de client i estat de pagament a Odoo, filtrant les factures amb data de venciment passada i saldo pendent.

Periodicitat: setmanal; més freqüent en períodes de tensió de tresoreria.

Per què és útil: fa visible el risc de tresoreria i ajuda a prioritzar el seguiment de cobraments.

On es consulta: bloc «Factures vençudes amb pagaments pendents» del dashboard i llistat de factures de client.

Interpretació: serveix per iniciar o prioritzar accions de seguiment, no per atribuir causes sense revisar cada factura.

Desviacions i límits: un augment pot indicar endarreriments reals, però també cobraments pendents de registrar, discrepàncies o acords específics amb el client. Cal comprovar la factura, les comunicacions i el pagament abans de fer cap reclamació.

Nota d'abast: aquesta guia no inclou l'indicador «Anàlisi de factures vençudes / pagaments fact. vencides», atès que ha quedat expressament fora de l'abast del document.

Com llegir el quadre de comandament

El dashboard reuneix els blocs descrits en aquesta guia. La seva funció és oferir una visió inicial i comparable; per entendre un resultat, feu servir el detall de cada mòdul d'Odoo.

Pas	Què cal fer	Què cal comprovar
1. Seleccioneu el període	Utilitzeu el mateix període per comparar resultats: mes, trimestre o any.	Que les dates escollides siguin pertinents per al KPI i comparables amb el període anterior.
2. Apliqueu filtres	Acoteu, si cal, per equip, projecte, responsable, client o estat.	Que el filtre no exclogui dades rellevants ni barregi àmbits diferents.
3. Llegiu els blocs relacionats	Comenceu amb el total i contrasteu-lo amb els KPI del mateix procés.	Per exemple: conversió + pipeline; hores + projectes en retard; facturació + venciments.
4. Obriu el detall	Accediu a les oportunitats, tasques, comandes o factures que expliquen el valor.	Que els estats, dates i imports estiguin actualitzats abans de decidir.

Revisió recomanada: seguiment comercial i de projectes setmanal; revisió econòmica mensual i de venciments setmanal. Les reunions de coordinació haurien de reservar un espai breu per comentar tendències, riscos, responsables i pròxims passos.

Criteris bàsics de qualitat de les dades

- **Manteniu les oportunitats actualitzades:** resultat, fase, import previst, dates i responsable.
- **Eviteu contactes i oportunitats duplicats:** abans de crear un registre nou, cerqueu si ja existeix.
- **Registreu els canvis d'estat quan succeeixen:** no espereu al final del període per regularitzar-los.
- **Reviseu els camps obligatoris o incomplets:** dates límit, imports, estats de facturació, hores i venciments.
- **Utilitzeu criteris comuns:** l'equip ha d'entendre igual què és una oportunitat guanyada, una tasca feta o una hora imputada.
- **Corregiu a l'origen:** si un indicador no quadra, actualitzeu el registre que l'alimenta i no només un full de seguiment extern.

Com incorporar els KPI a la gestió de Candela

Perquè els indicadors aportin valor, cal integrar-los en rutines senzilles i sostenibles. La lectura ha de servir per compartir informació i acordar millores, no per generar més tasques administratives sense retorn.

- **Abans de la reunió:** cada responsable revisa els KPI del seu àmbit i identifica dades incompletes, canvis significatius i qüestions que requereixen decisió.
- **Durant la reunió:** es comenten les tendències i excepcions rellevants; s'evita repassar tots els números sense prioritat.
- **Després de la reunió:** es concreta una acció, una persona responsable i una data de revisió quan hi ha una desviació que ho requereix.
- **Aprenentatge continu:** si un indicador genera confusió o no ajuda a decidir, reviseu-ne la definició, el filtre o la periodicitat.

Principi de prudència: els KPI orienten la conversa, però les decisions han de considerar també la informació qualitativa, l'impacte sobre les persones i el context de cada projecte o client.

Glossari mínim

Terme	Significat
KPI	Indicador clau de seguiment que ajuda a observar l'evolució d'un procés i a prendre decisions.
CRM	Eina de gestió de relacions amb clients i oportunitats comercials.
Oportunitat	Possible venda o col·laboració registrada al CRM i seguida al llarg del procés comercial.
Pipeline	Conjunt d'oportunitats comercials en curs, organitzades per fases.
Conversió	Proporció d'oportunitats que arriben al resultat definit com a guanyat.
Dashboard / quadre de comandament	Vista que agrupa indicadors i en facilita la lectura.
Imputació d'hores	Registre del temps efectivament dedicat a una tasca, projecte o activitat.
Factura vençuda	Factura amb data de venciment superada i, si escau, import encara pendent de cobrament.

Llicència

Aquesta guia està publicada sota una llicència **Creative Commons Reconeixement – CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-SA 4.0)**.

Es permet compartir i adaptar el material per a qualsevol finalitat, sempre que se'n reconegui adequadament l'autoria, s'indiquin els canvis realitzats i les obres derivades es distribueixin sota la mateixa llicència.

Text complet de la llicència: creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.ca

© Candela Acció Comunitària i Feminista SCCL, 2026.

Document elaborat a partir de l'estructura de KPI facilitada per Candela. Abans de difondre'n una nova versió, reviseu que els noms dels blocs, filtres i criteris del dashboard continuïn corresponent amb la configuració d'Odoo vigent.