

Produto/serviço:		Período de teste:	De:		Até:		
Planejamento							
Quantidade a ofertar:		Custo total planejado:		Ação de divulgação:			
Preço:		Custo por unidade:		Ganho por unidade:		Ganho planejado:	
Execução do Teste							
Quantidade vendida:		Faturamento total:		Custo total real (variável):		Ganho total real:	
Ofertar ou não o novo produto / serviço?							
O novo produto/serviço limita a venda de outros produtos?							
A empresa ganha mais dinheiro ofertando este produto/serviço?							
O ganho por unidade compensa o esforço adicional?							
Decisão sobre o produto/serviço (ofertar ou não ofertar):							
Acompanhamento dos Três Primeiros Meses (Utilizar se o produto for ofertado).							
Quantidade vendida:		Faturamento total:		Custo total real (variável):		Ganho total real:	
Continuar a Ofertar ou não o novo produto / serviço?							
Decisão sobre o produto/serviço (ofertar ou não ofertar):							