

TAXA DE CONVERSÃO, TICKET MÉDIO E ITENS POR VENDAS

COMO CALCULAR

Muito se fala em taxa de conversão, ticket médio e itens por vendas. No entanto o que eles são?



A taxa de conversão é um conceito muito utilizado no marketing digital e mostra o quanto os possíveis compradores se tornam, de fato, clientes. Essa métrica auxilia a equipe de vendas e o expert na verificação se as estratégias utilizadas no funil de vendas em todas as etapas, realmente estão sendo eficazes.



As taxas de conversão apresentam uma direção, para que a sua empresa possa adotar novas estratégias de vendas, rever o que não está correto e traçar novas metas a partir dos dados gerados.

As taxas de conversão demonstram a quantidade de tempo que decorre para o cliente passar pelo funil de vendas, considerando todas as etapas.

É a taxa de conversão que quantifica o tempo necessário para que o cliente feche o negócio, ou seja, a velocidade do ciclo de vendas. É importante acompanhar com rigor as taxas de conversão, para que a performance seja eficaz e gere o máximo de vendas e satisfação possível.



Como calcular a taxa de conversão?

Para calcular a taxa de conversão, é necessário dividir o número de visitas ao produto, serviço e/ou contatos totais pelo número de conversões.

A fórmula é a seguinte:
 $(\text{Conversões no período} / \text{Total de contatos}) * 100 = \text{Taxa de conversão (\%)}$

Ao usarmos os números do exemplo, a fórmula ficaria assim:
 $(1.500 / 5.000) * 100 = 30\%$

Ainda, se 800 leads chegaram a um determinado vendedor e foram convertidos em 150 vendas, então, 18,75% é o resultado da taxa de conversão.

Ticket médio

O ticket médio é um indicador de performance da venda, ou seja, representa o valor médio gasto na compra dos clientes. Trata-se do valor monetário das vendas gerais dividido pelo número de vendas. Há duas formas de calcular o ticket médio. São elas:

1. **Número de clientes:** que é baseado no número de negócios fechados com o mesmo cliente. Assim, é possível avaliar quem colabora para a lucratividade da empresa.

2. **Número de vendas:** é possível avaliar os vendedores de forma individual.



Para calcular o ticket médio?

Calcular o ticket médio auxilia a empresa e o profissional, ao demonstrar a percepção do potencial de compra do público-alvo.

Para calcular o ticket médio, utilize a seguinte fórmula:

Volume Total de Vendas no Período ou Venda Totais (VT):
R\$ 7.500,00

Número de Clientes que Compraram nesse período (C):
245

Número de Vendas Realizadas (V):
268

Para calcular por vendas, use a seguinte fórmula:

$TMv = VT / V$
 $TMv = 7.500,00 / 269 = 27,88$

Agora, calculemos com base no número de clientes. Para tanto, usa-se a seguinte fórmula:

$TMc = VT / C$
 $7.500,00 / 245$
 $TMc = 30,61$



Itens por venda

Diferentemente do ticket médio, o indicador de itens por venda preconiza os itens vendidos por venda. Saber o cálculo do indicador de itens de vendas pode auxiliar na tomada de decisões, nos ajustes da equipe de vendas e nas vendas de produtos associados.



Como calcular os itens por venda?

Para calcular os itens por venda, é preciso dividir o número total de itens por um período, um mês, um dia ou uma semana pelo total de vendas.

$NI - \text{Número de itens}$
 $TV - \text{Total de Vendas}$
 $NI / TV = \text{Valor por Itens de Venda}$

Conhecer todos os indicadores e saber como calculá-los são ações imprescindíveis para o seu negócio, principalmente em amostragens digitais, ou seja, nos números presentes em intranets, nas vendas on-line, nas visualizações e nos contatos por direct ou WhatsApp, por exemplo.



Gostou do conteúdo e quer aprender ainda mais? Consulte o Sebrae mais próximo ou entre em contato pelo número: 0800 570 0800.