

Módulo 9.3

• •

MÉTRICAS DE NEGÓCIO

O QUE SÃO?

■ ■

- É o que o dono da empresa quer ver
- Diretamente associadas a vendas
- Mostram o valor do marketing em termos financeiros
- Garante seu emprego :)
- Principais:
 - CAC
 - LTV
 - ROI

ROI (RETURN ON INVESTMENT)

■ ■

- A cada 1 real investido, quanto eu tenho de volta?
- Métrica simplificada, para referência

$$\frac{\text{Ganhos} - \text{Custos}}{\text{Custos}} \times 100$$

CAC (CUSTO DE AQUISIÇÃO DE CLIENTE)

■ ■

- Qual é o custo para se gerar 1 cliente?
- CAC deve ser menor do que a receita

$$\frac{\text{Custos de venda} + \text{Custos de marketing}}{\text{Quantidade de novos clientes}}$$

LTV (LIFETIME VALUE)

..

- Quanto o cliente vale para a empresa?
- Ajuda a determinar o CAC desejado

Ticket médio × Número de transações anuais por cliente × Anos

