

Tendo em mente os conceitos de funil de vendas, checkout, e pesquisas realizadas, a Figura 1 – Funil de Vendas descrever todas etapas realizadas pelo cliente até chegar no produto final que é o pagamento efetivo da compra, advento do horário entre 17h e 18h de que um dia da semana, são muitos os empecilhos que podem causar a desistência ou cancelamento da confirmação de pagamento.

A etapa do Funil de Venda que temos um crescente aumento é a de Busca por Passagem que logo diminui 40% e já cai mais da metade no Pagamento e por fim apenas 17 pessoas concluem com sucesso a compra, uma causa que pode justificar esta baixa tão grande da conversão é a falta ou ausência de alguma forma de pagamento popular Cartão, Boleto, Cheque ou até mesmo falta de usabilidade nos meios de compra.

Exemplo usabilidade: A pessoa entra no aplicativo e já e logado em sua conta, aparece uma lista de viagem que ele procurou recentemente, escolhe, vai em finalizar compra e seu cartão já está cadastrado e conclui ali.

Como podemos ver na Figura 2, existem duas causas prováveis ocasionando estas baixas e são elas a Reprovação Antifraude e Reprovação de Cartão.

Se ligarmos a Figura 1 e 2, a maior taxa de Reprovação Antifraude Ocorre entre as 17h e 18h e são o mesmo horário em que a uma baixa na conversão, isto ilustra que o checkout tem um papel muito importante pois após ele é realizado a efetivação da venda.