



# Atividade 05

Janaína Coelho

**Quais os produtos mais procurados pelos consumidores em sua loja?**

Pacote de 5 seats com integrações de aplicativos

Pacote 15 seats com integrações de aplicativos

**Quais sites podem levar tráfego para a sua loja?**

Google

G2

Site dos clientes

**Defina uma ação para a sua campanha de marketing para o Black Friday.**

Assinando o plano anual recebe \$12 de desconto para cada usuário.

25 usuários \* \$72 preço = \$1800, recebe um desconto de \$12 por cada usuário.

$(25 \text{ usuários} * \$7 \text{ preço}) * 12 \text{ meses} = \$2100$

**Qual o objetivo da ação e quanto tempo de duração?**

O objetivo é fazer o consumidor manter uma fidelidade maior assinando anualmente do que mensalmente, tempo de duração sera todo o mês de novembro.

**Quais indicadores você usará para mensurar o desempenho da sua ação de venda?**

**Escolha três indicadores e explique como ocorrerá.**

Os três indicadores escolhidos são:

Número de vendas: será medido por meio do registro das vendas do pacote anual durante o mês de novembro.

Receita gerada: será medido por meio do registro do dinheiro gerado a partir das vendas do pacote anual durante o mês de novembro.

Taxa de conversão: será medido por meio do registro da porcentagem de visitantes do site que se tornaram clientes, especificamente comprando o pacote anual durante o mês de novembro.

**Para análise de dados de e-commerce, recomendo a plataforma Google Analytics. Algumas métricas importantes para acompanhar incluem:**

Taxa de conversão: para medir o percentual de visitantes que se tornaram clientes;

Valor médio do pedido: para medir o valor médio gasto por cliente em cada transação;

Taxa de rejeição: para medir a porcentagem de visitas que deixaram o site sem fazer uma compra;

Fontes de tráfego: para medir de onde vêm os visitantes do site e quais fontes geram mais conversões.