

Ticket Médio

6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Ticket Médio e o Conceito

Conceitualmente, o **Ticket Médio** tem definição muito simples, todavia seu impacto nos resultados de vendas e lucros é gigantesco e complexo.

Ticket Médio nada mais é do que o valor médio das vendas aferido matematicamente quando dividimos os resultados financeiros pelo número de operações.

$$\text{Ticket Médio} = \frac{\text{Faturamento em R\$}}{\text{Número de Operações}}$$

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Utilizando a fórmula podemos propor alguns exemplos muito simples. Imagina num determinado período a loja realizou 5 vendas nos valores de R\$250,00, R\$380,00, R\$420,00, R\$ 612,00 e R\$ 968,00. Empregando a fórmula temos que a soma das vendas R\$ 2.630 dividido pelas 5 operações resulta num Ticket Médio de R\$ 526.

$$\text{Ticket Médio} = \frac{\text{R\$ 250} + \text{R\$ 380} + \text{R\$ 420} + \text{R\$ 612} + \text{R\$ 968}}{5}$$

$$\text{Ticket Médio} = \frac{\text{R\$ 2.630}}{5}$$

$$\text{Ticket Médio} = \text{R\$ 526}$$

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Tal como ocorre no comércio físico, no e-commerce o **Ticket Médio** tem representatividade tanto nas avaliações de resultados como nas projeções de vendas.



Se temos conhecimento sólido do **Ticket Médio** da loja, ou de uma categoria, ou simplesmente de uma marca, podemos estimar o valor das vendas a partir de uma projeção unitária.

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Por exemplo, se sabemos que o **Ticket Médio** atualmente é de R\$ 526 e estimamos vender cerca de 50 unidades ou operações , podemos concluir que o faturamento deve ficar ao redor de R\$ 26.300, ou seja, $50 \times R\$ 526$.

Assim, podemos concluir que o valor do **Ticket Médio** deve ser constantemente reavaliado para que estratégias complementares possam ser colocadas em prática objetivando o aumento desse valor.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Suponha que num determinado momento desejamos produzir um aumento de vendas de 38%. Uma das formas seria aumentar o **Ticket Médio** em 15%, passando de R\$ 526 para R\$ 605, e aumentando o número de operações em 20%, indo de 50 para 60 vendas.

$$\text{Vendas} = \text{Ticket Médio} \times \text{No. de Oprações}$$

$$\text{Vendas} = \text{R\$ } 605 \times 60$$

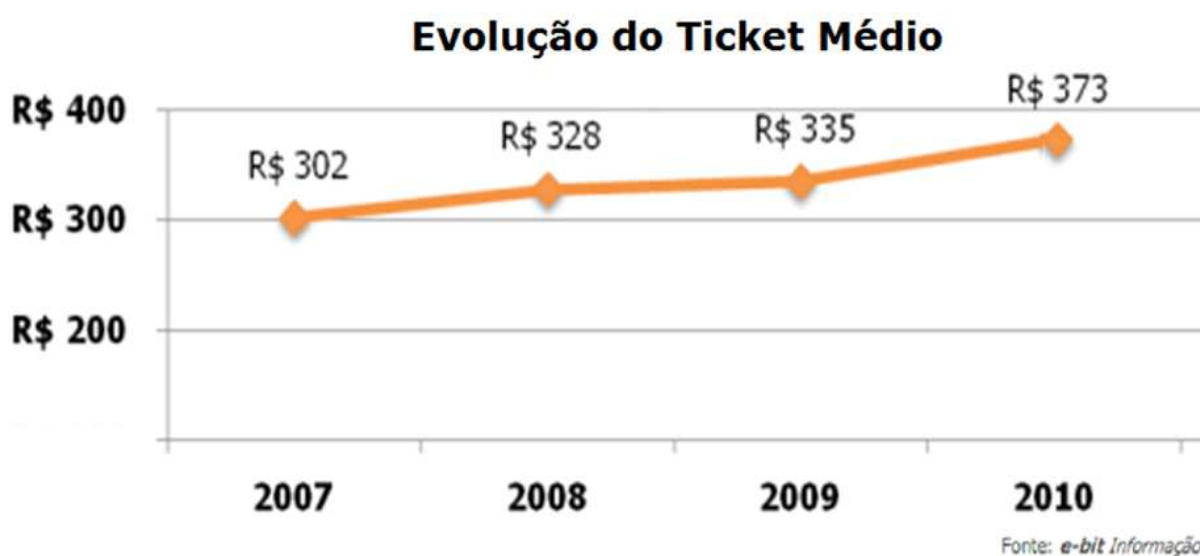
$$\text{Vendas} = \text{R\$ } 36.300$$

É sempre mais fácil vender mais para quem está nos visitando do que buscar maior volume de visitantes para crescer em vendas, ou seja, no exercício acima seriam necessárias 69 vendas para chegar ao mesmo resultado com o **Ticket Médio** existente.

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Ticket Médio e o Mercado Virtual

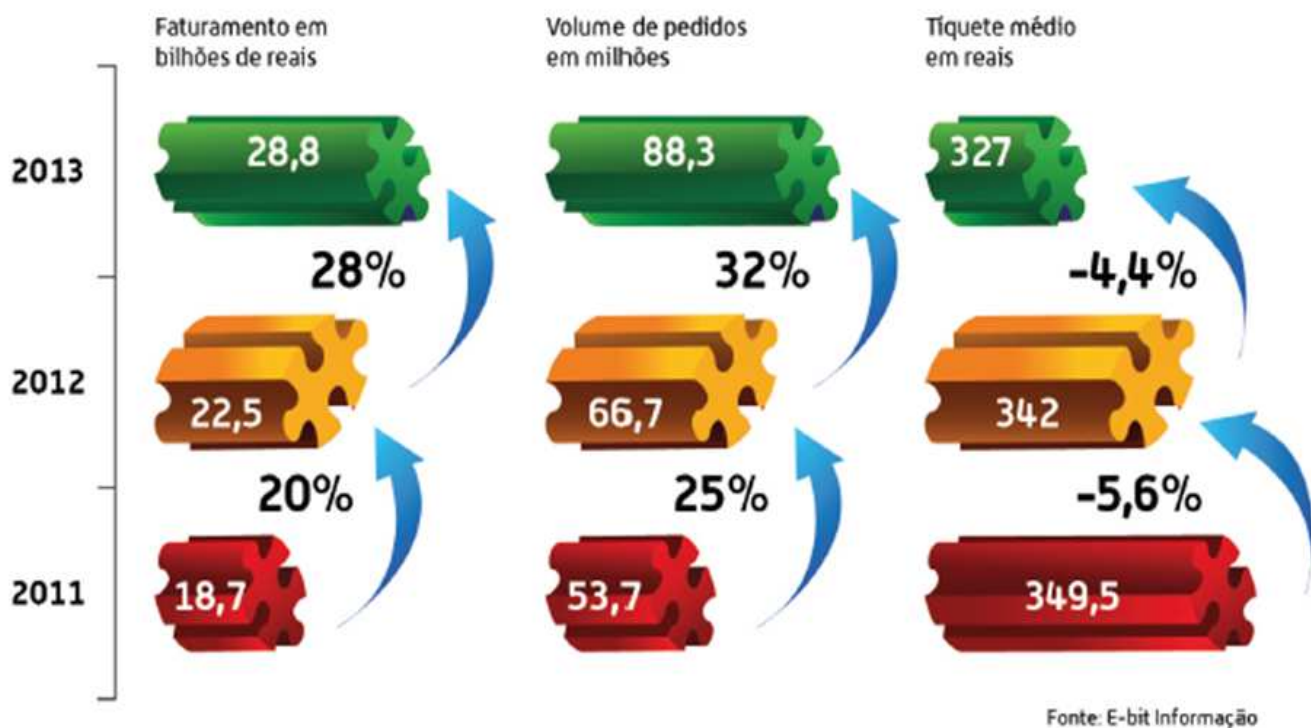
Ao longo dos últimos anos o **Ticket Médio** evoluiu significativamente no mercado virtual. Segundo as pesquisas do e-Bit, chegou a R\$ 373 em 2.010 puxado pelas vendas de televisores em função da Copa do Mundo.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Entretanto, de 2.011 para cá vem experimentado quedas sucessivas para chegar no primeiro semestre de 2.014 em R\$ 333.

Evolução resultados e-Commerce

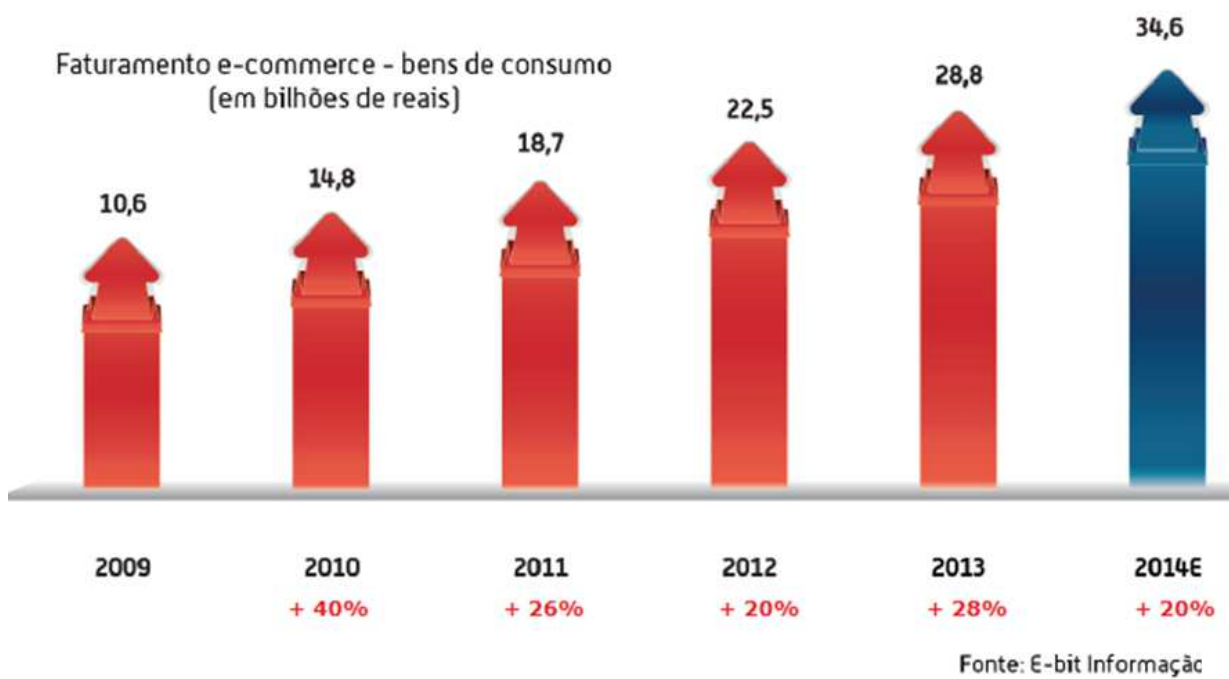


Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Mas afinal, o que pode estar acontecendo que possa explicar a queda do **Ticket Médio**?

É fato que nesse mesmo período as vendas do e-commerce brasileiro cresceram a números inimagináveis. Veja que a previsão de 2.014 estará ao redor de 100% sobre as vendas de 2.011.

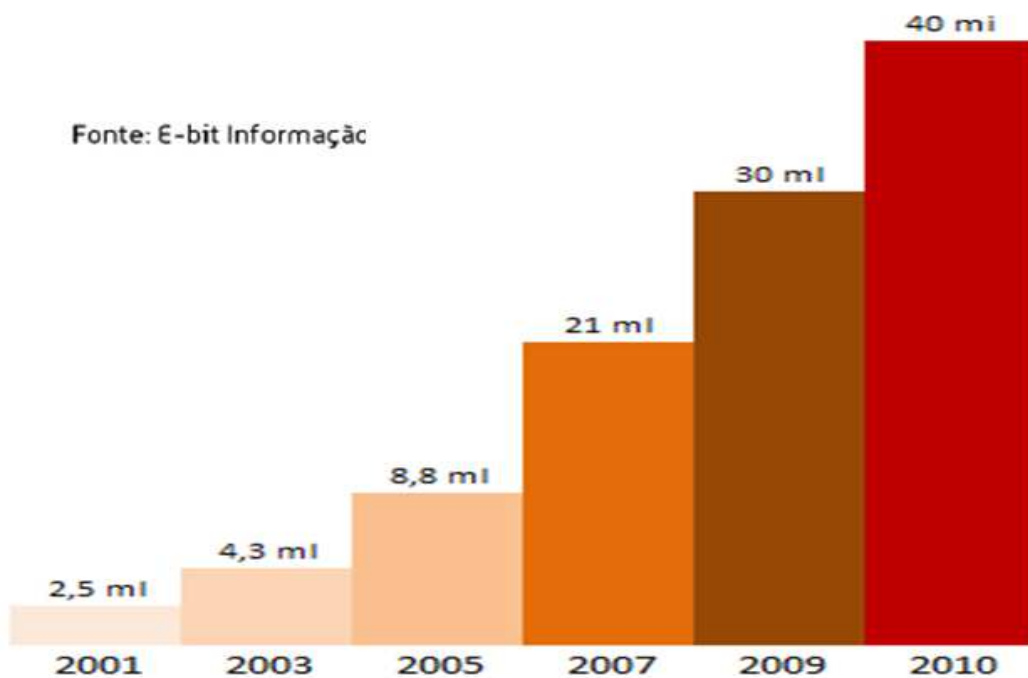
Previsão comércio eletrônico 2014



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Outro aspecto significativo é o crescimento consistente no número de pedidos. Se em 2.010 chegamos a 40 milhões no ano, para 2.014 estão sendo previstos nada menos que 104 milhões de pedidos, ou seja, espera-se um **Ticket Médio** na casa dos R\$ 333.

Evolução Número de Pedidos



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Vendas Crescendo x Ticket Médio Caindo

Sim, isso está mesmo acontecendo e a explicação salta aos olhos quando analisamos o mix de produtos mais vendidos. Atualmente os grandes volumes de vendas estão ocorrendo em categorias de produtos de menor valor agregado. Cerca de 34% das vendas carregam Moda & Acessório e Cosméticos & Perfumaria.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Em outras palavras, as categorias cujo valor agregado é mais representativo tais como Eletrodomésticos, Telefonia/Celulares, Informática e Eletrônicos continuam crescendo em vendas, mas cederam os primeiros lugares do pódio aos produtos de menor valor médio, daí a queda do **Ticket Médio**.

Mas enfatizo, esse não é o modelo a ser perseguido. Pelo contrário, em função do exposto anteriormente, devemos constantemente buscar elevação do valor médio das nossas vendas para que os resultados sejam mais expressivos e até mais lucrativos.



***Ticket Médio,
6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros***

6 Passos



***Para Aumentar Vendas
e Lucros***

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

6 Passos Para Aumentar Ticket Médio.

1º. – Produtos de maior valor

Procure incluir no mix da sua loja produtos de maior valor agregado. Todavia é fundamental que também sejam populares e de alto giro. De nada adiantará disponibilizar produtos mais caros se estes apresentam baixos desempenhos em vendas.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

6 Passos Para Aumentar Ticket Médio.

2º. – Compre-Junto

Estude detalhadamente as possibilidades de usar o Compre-Junto ou Cross-Selling. É uma ferramenta muito usada no comércio eletrônico e de eficácia inquestionável. Não deixe de oferecer combos de produtos e serviços de alta qualidade e muita popularidade para que os resultados aconteçam.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

6 Passos Para Aumentar Ticket Médio.

3º. – Compra-Recomendada.

Outra ferramenta útil é a Compra-Recomendada ou Up-Selling. Nela sua loja pode aconselhar o famoso “Quem comprou isso também viu aquilo”. Dessa forma o cliente pode se sentir confortável ao considerar a possibilidade de agregar mais um produto na mesma compra, desde que haja alguma vantagem nisso ... um brinde, uma recompensa, uma milhagem.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

6 Passos Para Aumentar Ticket Médio.

4º. – Frete Grátis

Se o valor do **Ticket Médio** é conhecido, ofereça **Frete Grátis** nas compras acima dele, ou seja, o cliente terá o benefício de receber a mercadoria em casa sem custos de logística desde que compre algo cuja soma esteja acima do **Ticket Médio** da loja.

**PRODUTO COM
FRETEGRÁTIS
PARA TODO BRASIL**

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

6 Passos Para Aumentar Ticket Médio.

5º. – Descontos Progressivos

Falou em desconto os olhos brilham... De fato, somos acostumados a ver vantagem nas compras onde os descontos são expressivos. Não poupe esforços para planejar **Descontos Progressivos** para compras maiores, acima do **Ticket Médio**.

20% 40%
30% 50%
60%

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

6 Passos Para Aumentar Ticket Médio.

6º. – Milhagem

Os clientes costumam ver com bons olhos os **Programas de Milhagem e Recompensa**. Ofereça um bonus para quem comprar acima do **Ticket Médio**.



Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Mídia

Dispense muita atenção ao **Ticket Médio**. Ao selecionar novos produtos, categorias, marcas e serviços a serem incluídos na loja, considere sempre esse componente fundamental o **Ticket Médio**.

No longo prazo será sensível a diferença em relação a tempos passados quando a loja começou com comercialização de produtos mais baratos e que eram necessários centenas de pedidos para se chegar a um faturamento confortável.

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

Mídia

É sabido que os custos de mídia representam fardos pesados para a loja virtual carregar. Pois bem, quanto mais alto for o valor médio de cada venda, maior será o retorno sobre o investimento, o chama do **ROI**.

Pense nisso !

Ticket Médio, 6 Passos Para Aumentar Vendas e Lucros

CRCommerce Consulting

Ao mesmo tempo em que o mundo virtual é fascinante, também é muito complexo de tal forma que o novo empreendedor precisa de cursos e acompanhamento profissional nos primeiros meses para não cometer erros comuns, porém de altíssimo custo, tanto no planejamento quanto na montagem e operação inicial.

Consulte no site da ***CRcommerce Consulting*** as diferentes possibilidades de Consultoria e Cursos em e-Commerce.



Carlos Rassy

Pós Graduado pela ESPM, traz experiência de mercado desde 2003 atuando como criador e diretor do site MusclePoint.com.br, prêmio Loja Diamante pela e-Bit/2006. É diretor da CRCommerce Consulting, professor e-Commerce Tecnoporta Santos, palestrante no SEBRAE Santos e consultor de comércio eletrônico.

Ministra cursos de comércio eletrônico e marketing digital em associação com os principais desenvolvedores brasileiros. Dentre os principais trabalhos de consultoria e cursos estão ShoeBiz, FestaExpress, JoiasLulean, ReisOffice, Kids e Cia, além do desenvolvimento e gestão de departamentos na área comercial e lojas especiais na NetShoes (2008 a 2011).

contato@crcommerce.com.br;
Skype: carlos.rassy;
(13) 3329-6709