

Ticket Médio?



Analisar o desempenho das vendas é um trabalho essencial para qualquer tipo de negócio onde se que deseje melhorar os resultados. Em empresas de varejo uma métrica que deve ser avaliada constantemente: o Ticket Médio.

O ticket Médio nada mais é do que o valor médio que cada cliente compra em seu estabelecimento. Partindo desta informação o gestor da empresa poderá planejar como [aumentar as vendas](#) e obter lucros ainda maiores.

Essa métrica se aplica principalmente aos segmentos de varejo, mas pode ser aplicada

aos mais diversos
segmentos de mercado.

Considerando que o mundo
dos negócios está cada vez mais dinâmico, os mercados cada vez
mais competitivos,
isto exige das empresas um intenso controle operacional,
executando suas
estratégias da melhor maneira possível.

Saiba também que acompanhar as tendências e resultados é
essencial para saber se as ações implantadas estão dando o
resultado esperado, dando margem para se fazer possível
correções de estratégias no meio do caminho.

Em resumo, essa métrica abre os olhos do empreendedor para o
quanto cada cliente está lhe deixando de dinheiro no [processo
de compra](#).

Como calcular?

O ticket médio é muito
fácil de ser calculado, visto isto você não pode perder a
oportunidade de saber
como andam as suas vendas.

Para calcular, basta pegar
o faturamento bruto da empresa em certo período de tempo

escolhido e dividi-lo pelo número de vendas realizadas.

Veja a fórmula:

**Ticket Médio =
faturamento bruto / número de vendas realizadas.**

Por exemplo, supondo: Em 30 dias você vendeu R\$12.000,00, – Para 60 clientes.

Temos então que o valor do ticket médio neste período foi de R\$200,00, ou seja, R\$12.000,00 / 60.

Isto resulta que cada cliente que entrou na loja, gastou em média R\$200,00.

Se comparado períodos subsequentes, pode-se ter uma boa idéia da evolução do seu Ticket Médio.

Como aumentar o valor do seu ticket médio?

A lógica para buscar isso é simples: Sempre que você consegue vender mais para os seus clientes, mais o ticket médio aumenta. É possível aumentar o valor das vendas contando com os mesmos clientes já fidelizados, isso gera mais lucro.

Uma máxima no meio empresarial diz que “é muito mais difícil manter um cliente fiel do que conquistar novos”.

Ofereça uma boa variedade de produtos

Independente do seu segmento de mercado, quanto maior a variedade de produtos oferecidos, maior será a chance de vender e que seus clientes levarem algo a mais.

Aumentar o seu vai facilitar para o cliente encontrar todos os itens que precisa em um único local. Isso poderá deixá-lo mais feliz levando-o a comprar mais do que tinha planejado, aumentando o valor final da sua compra.

Disponibilize os produtos de forma estratégica

[Disponibilizar os produtos](#) de forma estratégica também é uma ótima maneira de aumentar o ticket médio do seu negócio.

Começar isto não é difícil. Inicialmente faça um levantamento dos produtos que possuem um maior número de vendas, feito isso, coloque junto a eles outros que os complementam os quais ele não compraria em situações normais.

Por exemplo, para estimular o seu cliente a comprar mais outros itens, se você vende sapatos coloque-os na gôndola alguns pares de meias, quem sabe seu cliente não lembre que também está necessitando delas.

Veja como a simplicidade desse exemplo representa como é possível aumentar o ticket médio de vendas sem muito esforço.

Porem não basta colocar um ao lado do outro, é preciso despertar a atenção do cliente, nesse caso use a sua criatividade para despertar esse estímulo.

Essa é uma ótima estratégia que além de aumentar o seu ticket médio, faz com que o consumidor associe a sua empresa como aquela que facilita a sua vida e não deixa esquecê-lo de nada, fidelizando-o.

Como já foi dito, o Ticket Médio é uma das métricas mais simples de serem calculadas. Não deixe de contar com essa informação para fazer com que a sua empresa prospere ainda mais.

Lembre-se que vivemos em tempos em que as estratégias de negócios estão sendo construídas baseadas nas informações do próprio negócio. A começar pelo ticket médio e um [software](#) para ajudar na gestão do seu negócio você estará optando por uma boa escolha para melhorar a gestão de sua empresa.

Informações preciosas como estas estimulam a sua criatividade, aperfeiçoam seu negócio, aumentam as vendas e proporcionam mais lucros.