

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.

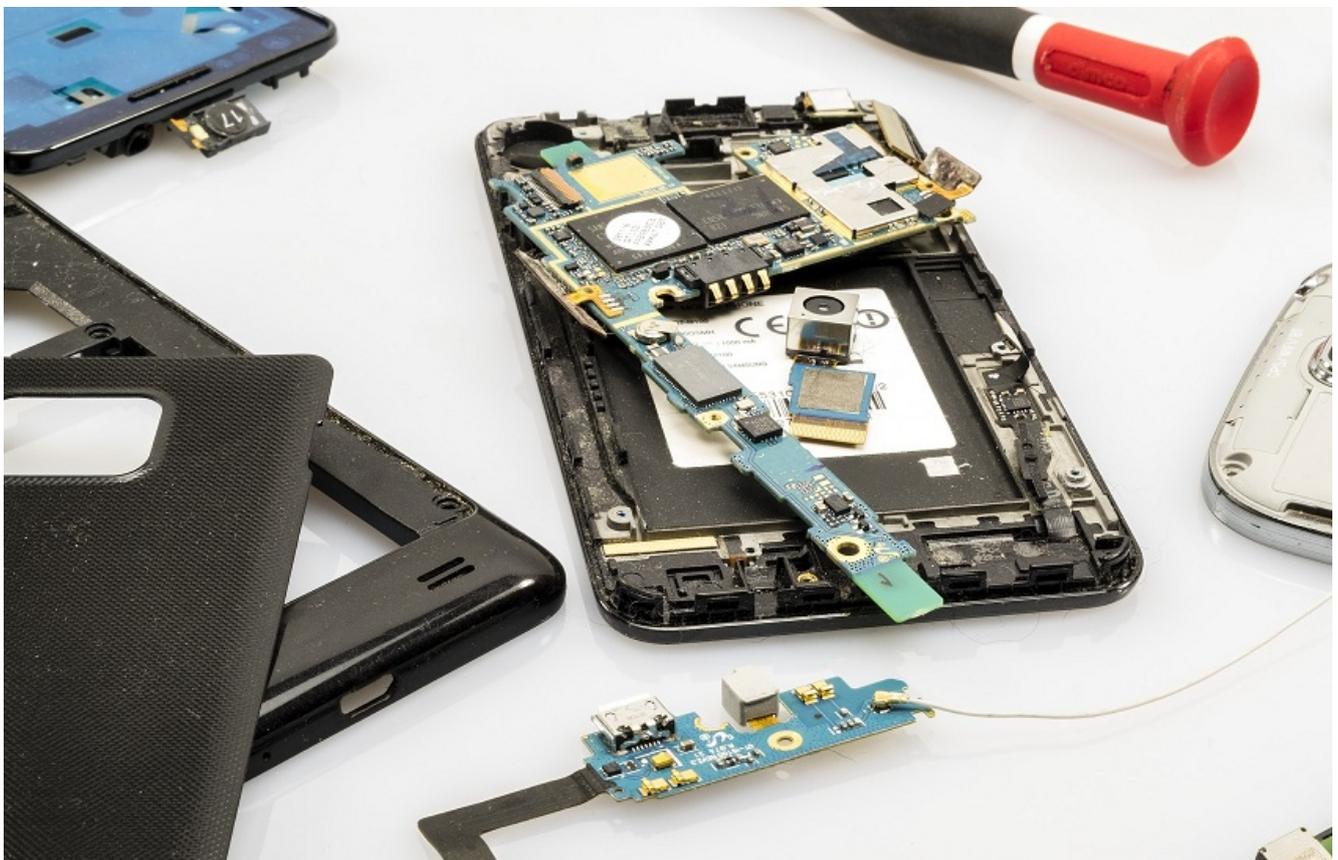
Essa é uma ótima estratégia que além de aumentar o seu ticket médio, faz com que o consumidor associe a sua empresa como aquela que facilita a sua vida e não deixa esquecê-lo de nada, fidelizando-o.

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.

Ordens de Serviços



Uma Ordem de Serviço é um documento que tem como finalidade especificar e documentar um trabalho que será contratado por um cliente a sua empresa.

Geralmente, a Ordem de Serviço é emitida no momento em que se recebe o produto que necessita de uma revisão ou reparo.

Nela constam informações passadas pelo cliente para que o técnico possa avaliar o que deverá ser feito, que no final serão adicionadas as informações referentes ao serviço executado, com os materiais, peças, informações estas necessárias para a composição do preço a ser cobrado do cliente.

A Ordem de Serviço pode também se prestar para documentar a contratação de um serviço externo a ser prestado a um cliente em seu domicílio ou para outras empresas.

Através da Ordem de Serviço, a sua empresa mantém o histórico dos serviços executados que poderão ser visualizados a qualquer momento por todos os envolvidos neste processo em sua empresa, tais como:

- Registro interno de atividades da empresa;
- Controle de produtividade;
- Subsídio para o controle contábil;

- Histórico dos serviços por cliente;
- Informações estatísticas dos serviços realizados;
- Entre outros.

Este documento não serve apenas para autorizar a realização de um serviço. A partir das descrições contidas em uma Ordem de Serviço, é possível que o gestor tenha ciência dos materiais que estão sendo utilizados ([controle de estoque](#)), bem como o tipo e a quantidade de mão de obra aplicada e os prazos estipulados. Isso será fundamental para a composição do preço a ser cobrado e um bom [planejamento financeiro](#) da sua empresa. Neste processo é importante contar com um bom software para ajudar na otimização de sua gestão financeira, a [Splan Manager](#) tem uma solução com baixo custo para atender este seguimento.