

CHECKLIST

O relatório que todo dono **deveria receber** da agência.

Seguidor de Marinus van Reymerswaele, "Os cambistas" (séc. XVI). Domínio público



@olucasbbrito

Relatório que começa no alcance termina antes do caixa.

Curtida, alcance e seguidor são o começo do caminho.

O que paga a conta é venda. Este checklist mostra o que pedir todo mês para saber se o seu marketing dá lucro, e o que perguntar quando não dá.



@olucasbbrito

Os 6 números que não podem faltar

1. Investimento quanto foi gasto em anúncios e equipe	R\$
2. Contatos quantos chegaram, separados por canal	#
3. Custo por contato investimento ÷ contatos	÷
4. Vendas quantos contatos viraram cliente	#
5. Custo por venda investimento ÷ vendas	÷
6. Retorno faturamento das vendas ÷ investimento	×



Um relatório que começa pela venda

RESULTADO DO MÊS · EXEMPLO

TODOS OS CANAIS

Vendas do marketing

12

▲ 3 vs. mês anterior

Custo por venda

R\$ 250

▼ 18%

Faturamento gerado

R\$ 54 mil

18x o investido

Contatos (custo)

120

R\$ 25 cada

Alcance e curtidas podem vir depois, como contexto. **Nunca como manchete.**



@olucasbbrito

10 perguntas para fazer sem medo

1

Desses contatos, quantos viraram venda?

2

Qual canal trouxe os clientes que mais compraram?

3

Quanto custou cada venda este mês?

4

O que vocês testaram de novo?

5

O que vão parar de fazer, e por quê?



E mais cinco

- 6** Os contatos estão chegando com o perfil certo?
- 7** Quanto tempo o meu time leva para responder?
- 8** Onde os contatos estão desistindo?
- 9** Qual é a meta do próximo mês, em vendas?
- 10** Se o orçamento dobrasse, onde vocês colocariam?



@olucasbbrito

Quando desconfiar do relatório

- ☐ **Só tem alcance, curtida e seguidor.** Nenhum número de venda.
- ☐ **Os números mudam de formato todo mês.** Fica impossível comparar.
- ☐ **“O algoritmo mudou”** é a explicação de sempre.
- ☐ **Ninguém sabe dizer** quantos clientes vieram do marketing.
- ☐ **Nada novo foi testado** no mês.



O seu checklist

- ☐ Recebi os **6 números**: investimento, contatos, custo por contato, vendas, custo por venda e retorno.
- ☐ O relatório **começa pela venda**, não pelo alcance.
- ☐ Sei **qual canal** trouxe os melhores clientes.
- ☐ Sei o **tempo de resposta** do meu time.
- ☐ Tem pelo menos **1 teste novo** e 1 coisa que vai parar.
- ☐ Saí da reunião com a **meta do próximo mês** em vendas.



Quer que eu faça esse raio-X na sua empresa?

**Eu olho os seus números e te
mostro onde a venda está
vazando.**

(18) 99655-5589

WhatsApp · Lucas Brito, sócio da igm



@olucasbbrito