

Como calcular o retorno dos investimentos feitos em publicidade?



Eric Augusto Ribeiro, Lagoa Santa, MG compartilhou um questionamento que foi respondida pelo analista Carlos Miranda e leitores

Caro Carlos,

Dez anos atrás eu completei o curso de médico veterinário e logo em seguida eu e minha esposa abrimos uma clínica em Lagoa Santa, próximo a cidade de Belo Horizonte. Dentro de três a cinco anos de trabalho, nossa publicidade foi sempre feita somente no boca a boca. Só que a pouco tempo um outro pet abriu próximo a nossa, o que fez com que investimos mais em novas formas de propaganda. Nós fizemos anúncios em jornais e em partes de revistas e em catálogos telefônicos (de impressão e internet). A grande questão é que nunca soubemos se esses tipos de publicidade dão retorno e qual é a melhor de todas. Como calcular esse investimento? E qual a porcentagem ideal para se investir em propaganda para meu negócio?

Eric Augusto Ribeiro, Lagoa Santa, MG

Informações valiosas> – algo fácil, pode-se fazer uma pesquisa rápida com seus clientes. Oferecer prêmios ou descontos para aqueles que responderem. Com perguntas, tentar analisar como esse consumidor veio – boca a boca, anúncios ou promoções. Assim, você irá saber com uma maior precisão de como esses clientes chegaram ao seu comércio e você pode também desenhar com esses dados a melhor forma de divulgação e

investimento para o seu negócio, além de estratégias para trazer novos clientes.

MÍDIA DIVERSIDADE> Nos últimos anos, vemos que as formas tradicionais de investimentos em propaganda estão agora tendo que competir com novas opções, tais como telemarketing, internet, promoções direcionadas, elevadores etc. Com propagandas diretas o empreendedor irá investir menos e melhor para atrair clientes específicos e direcionados ao negócio.

ONDE ANUNCIAR> Na pesquisa mencionada, pergunte sobre os hábitos dos consumidores: leem revistas relacionadas ao seu negócio? O que eles fazem e onde vão nos seus tempos livres? Compra online? Quais sites participa? Estas questões irão aconselhá-lo e mostrar de forma mais clara o que seu cliente consome. Isto irá analisar qual mídia será capaz de familiarizar com ele e vencê-lo.

COMO E QUANTO INVESTIR> Não existe uma fórmula exata em quanto de porcentagem investir em propaganda. Não há uma receita certa para isso. Nem sempre gastar muito dinheiro com marketing e publicidade é a fórmula certa para conquistar mais clientes. A dica é "conversar" com o maior número acessível de pessoas que seria eficiente para absorver os seus produtos e serviços.

O QUE DIZEM OS NOSSOS LEITORES

"Uma forma de saber como anda seu investimento e qual deles está dando mais retorno é criar um código para cada propaganda e pedir para o cliente citá-lo na hora da compra e ganhar um brinde no momento. Assim que o cliente citar, você pergunta em qual mídia ele viu essa promoção".

Carlos Accioly, Rio de Janeiro, RJ

"Eu no seu lugar criaria um cadastro de clientes e com algumas perguntas para saber de que forma aquelas pessoas chegaram até a sua loja. Fazer também uma planilha, como um formulário para ver qual das publicidades está dando mais retorno e quanto está investindo em cada um deles".

Filipe Barbosa Pereira, Rio de Janeiro, RJ

Contate a Café Tecnologia. Oferecemos soluções adequadas ao seu negócio.