

MARKETING DIGITAL



MINISTRANTES



Gustavo Oliveira de Andrade (Estudante de Engenharia de Controle e Automação)



Isabel Carolina Beserra de Lima (Estudante de Engenharia de Alimentos)

CAC - CUSTO DE AQUISIÇÃO DE CLIENTES

$$\frac{\text{Gastos em marketing} + \text{Gastos em vendas}}{\text{Quantidade de clientes obtidos no mesmo período}} = \text{CAC custo de aquisição por cliente}$$

Fonte: VILESOFT. Como medir o CAC (Custo de aquisição por cliente) e porque ele é importante. 2020.

LTV - LIFETIME VALUE

$$\text{LTV} = \text{ticket médio} \times \text{média de transações} \times \text{tempo de retenção}$$

Fonte: PINO, André. *LTV e CAC: entenda a importância dessas métricas para seu negócio*. 2019.

CPL - CUSTO POR LEAD

$$\text{CPL} = \frac{\text{CUSTO TOTAL DE MARKETING E VENDAS}}{\text{NUMERO DE LEADS}}$$

Fonte: EQUIPE OLYNG. *CPL (Custo por Lead)*. 2018.

CPA - CUSTO POR AQUISIÇÃO

$$CPA = \frac{\textit{Total Investido}}{\textit{Número de conversões}}$$

Fonte: CUSTÓDIO, Mônica. *Entenda o que é Custo por Clique (CPC), Custo por Mil (CPM) e Custo por Aquisição (CPA) e aprenda a calcular cada uma das métricas.* 2018.

ROI - RETURN ON INVESTMENT



Retorno



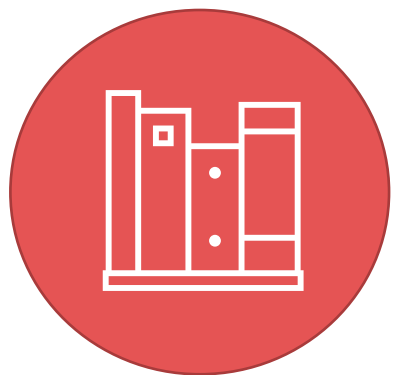
Custo

=

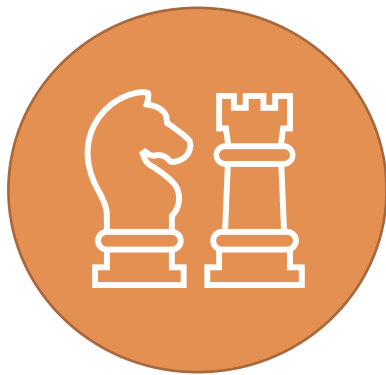
ROI

Fonte: BELASIS. *Calcule o retorno do investimento e a margem de lucro do meu salão de beleza?*. 2019.

PROFISSIONAL DE MARKETING



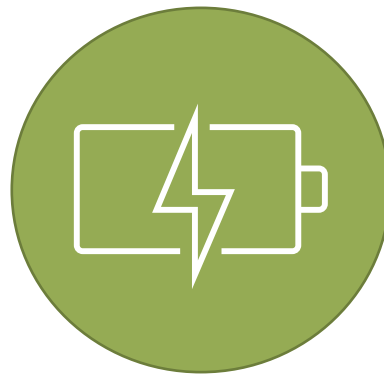
VONTADE E
DISPOSIÇÃO DE
APRENDER



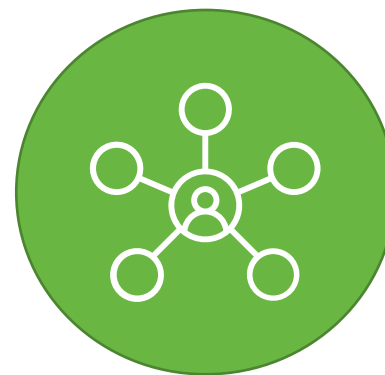
VISÃO
ESTRATÉGICA



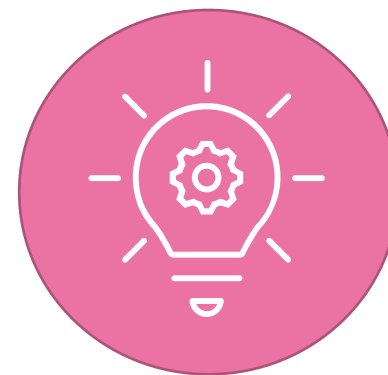
CRIATIVIDADE



DINAMISMO



COMUNICATIVO



INOVADOR

CONTATOS:

Gustavo Oliveira de Andrade
Email: guga.oliveiraandrade98@gmail.com

Isabel Carolina Beserra de Lima
Email: isacarolina004@gmail.com



**MUITO
OBRIGADO!!!
ATÉ LOGO!**

