



Como estão seus gastos?

Fundamental termos um CAC (custo de aquisição de clientes) adequado a sua realidade financeira. Para que não dispenda mais com a aquisição do que o cliente gasta com você. Naturalmente, isto depende da maturidade da sua empresa como dito na aula.

Mas e você? Sabe o seu CAC?

Levante seus investimentos em marketing e quantos clientes novos geraram neste mesmo período. Compare com seu ticket médio. Está valendo a pena?