

06

Faça o que eu fiz na aula

Agora é sua vez! =)

Tenha em uma tabela as informações de compra de seus clientes. É importante ter informações como:

- Segmento
- Cargo do tomador de decisão
- Quantidade de compras realizadas
- Valor total das compras
- Número de colaboradores

	A	B	C	D	E	F	G
1	Nome da empresa	Cargo do contato	Segmento	Quantidade de compras	Ticket médio	Receita Total	Número de colaboradores
2	Empresa 1	Gestão de Marketing	Software	5	R\$1,500.00	R\$7,500.00	20-50
3	Empresa 2	Gestão de Vendas	Software	5	R\$1,500.00	R\$7,500.00	20-50
4	Empresa 3	Gestão de Vendas	Software	6	R\$1,000.00	R\$6,000.00	20-50
5	Empresa 4	Gestão de Marketing	Software	10	R\$1,000.00	R\$10,000.00	20-50
6	Empresa 5	CEO	Software	8	R\$1,200.00	R\$9,600.00	1-10
7	Empresa 6	Gestão de Vendas	Software	6	R\$1,400.00	R\$8,400.00	20-50
8	Empresa 7	Gestão de Marketing	Agência de Marketing	7	R\$1,500.00	R\$10,500.00	20-50
9	Empresa 8	Gestão de Vendas	Agência de Marketing	1	R\$2,000.00	R\$2,000.00	20-50

Em outra aba, faça um resumo das informações da aba anterior, de forma que você agrupe por segmento o número de compras, total de receita e ticket médio.

Para encontrar o número de compras, use a fórmula "Soma se", como utilizei. O mesmo serve para o valor total de receita trazido por aquele segmento.

Divida o total de receita por segmento pela quantidade de compras para conseguir o ticket médio.

	A	B	C	D
1	Segmento	Valor total	Quantidade de compras	Ticket médio
2	Software	R\$72,500.00	62	R\$1,169.35
3	Agência de Marketing	R\$41,000.00	18	R\$2,277.78
4	Indústria	R\$13,800.00	30	R\$460.00
5	Hotéis	R\$10,400.00	13	R\$800.00
6	Restaurante	R\$11,700.00	13	R\$900.00

	A	B	C	D
1	Segmento	Valor total	Quantidade de compras	Ticket médio
2	Software	R\$72,500.00	62	R\$1,169.35
3	Agência de Marketing	R\$41,000.00	18	R\$2,277.78
4	Indústria	R\$13,800.00	30	R\$460.00
5	Hotéis	R\$10,400.00	13	R\$800.00
6	Restaurante	R\$11,700.00	13	R\$900.00

	A	B	C	D
1	Segmento	Valor total	Quantidade de compras	Ticket médio
2	Software	R\$72,500.00	62	R\$1,169.35
3	Agência de Marketing	R\$41,000.00	18	R\$2,277.78
4	Indústria	R\$13,800.00	30	R\$460.00
5	Hotéis	R\$10,400.00	13	R\$800.00
6	Restaurante	R\$11,700.00	13	R\$900.00

Em outra aba, faça um ranking dos segmentos que trouxeram maior receita, e um ranking de ramos que compraram mais vezes. Escolha até os dois primeiros de cada ranking.

	A	B
1	Ranking maior receita	Ranking quantidade de vendas
2	Software	Software
3	Agência de Marketing	Indústria
4	Indústria	Agência de Marketing
5	Restaurantes	Restaurantes
6	Hotéis	Hotéis

Volte para a aba com todas as informações disponíveis sobre os clientes, e faça um filtro dos ramos que constam nos primeiros lugares do ranking.

Segmento

A	B	C	D	E	F	G
1	Nome da empresa	Cargo do Seamento	Quantidade de compras	Ticket médio	Receita Total	Número de colaboradores
2	Empresa 1	Sort A → Z Sort Z → A	5	R\$1,500,00	R\$7,500,00	20-50
3	Empresa 2	Filter by condition Filter by values	5	R\$1,500,00	R\$7,500,00	20-50
4	Empresa 3	Select all - Clear	6	R\$1,000,00	R\$6,000,00	20-50
5	Empresa 4	Hotéis Indústria Restaurante Software	10	R\$1,000,00	R\$10,000,00	20-50
6	Empresa 5		8	R\$1,200,00	R\$9,600,00	1-10
7	Empresa 6		6	R\$1,400,00	R\$8,400,00	20-50
8	Empresa 7		7	R\$1,500,00	R\$10,500,00	20-50
9	Empresa 8	Cancel OK	1	R\$2 000,00	R\$2 000,00	20-50

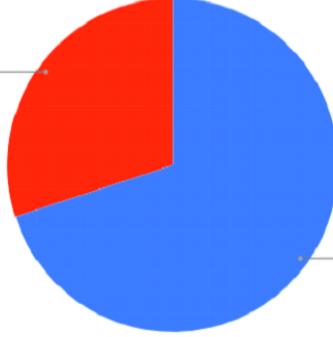
Com o filtro feito, selecione a coluna de "número de colaboradores", e crie um gráfico para entender o tamanho das empresas daquele segmento específico do filtro que compram com você.

Definindo o ICP numericamente

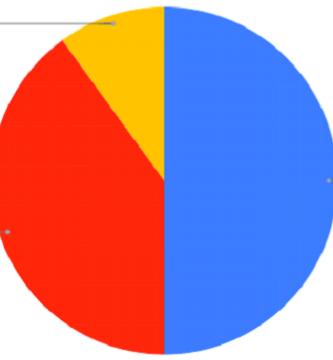
File Edit View Insert Format Data Tools Add-ons Help All changes saved in Drive Share

Column left Column right

A	B	C	D	E	F	G
1	Nome da empresa	Cargo do Seamento	Quantidade de compras	Ticket médio	Receita Total	Número de colaboradores
2	Empresa 1	ware	5	R\$1,500,00	R\$7,500,00	20-50
3	Empresa 2	ware	5	R\$1,500,00	R\$7,500,00	20-50
4	Empresa 3	ware	6	R\$1,000,00	R\$6,000,00	20-50
5	Empresa 4	ware	10	R\$1,000,00	R\$10,000,00	20-50
6	Empresa 5	ware	8	R\$1,200,00	R\$9,600,00	1-10
7	Empresa 6	Vendas	6	R\$1,400,00	R\$8,400,00	20-50
17	Empresa 7	Gestão de Marketing	7	R\$1,200,00	R\$8,400,00	1-10
18	Empresa 8	Gestão de	0	R\$1,100,00	R\$0,000,00	20-50

A	B	C	D	E	F	G
Nome da empresa	Cargo do contato	Segmento	Count of Número de colaboradores			Número de colaboradores
Empresa 1	Gestão de Marketing	Software	1-10 30.0%			20-50
Empresa 2	Gestão de Vendas	Software				20-50
Empresa 3	Gestão de Vendas	Software				20-50
Empresa 4	Gestão de Marketing	Software				20-50
Empresa 5	CEO	Software				1-10
Empresa 6	Gestão de Vendas	Software	6	R\$1,400.00	R\$8,400.00	20-50
Empresa 7	Gestão de Marketing	Software	7	R\$1,200.00	R\$8,400.00	1-10
Empresa 8	Gestão de	Software	8	R\$1,100.00	R\$8,400.00	20-50

Repita o filtro, mas com a coluna de "Cargos".

	A	B	C	D	E	F	G
1	Nome da empresa	Cargo do contato	Segmento	Count of Cargo do contato - Software			Número de colaboradores
2	Empresa 1	Gestão de Marketing	Software	CEO 10.0%			
3	Empresa 2	Gestão de Vendas	Software				
4	Empresa 3	Gestão de Vendas	Software				
5	Empresa 4	Gestão de Marketing	Software				
6	Empresa 5	CEO	Software				
7	Empresa 6	Gestão de Vendas	Software				
17	Empresa 7	Gestão de Marketing	Software	7	R\$1,200.00	R\$8,400.00	1-10
18	Empresa 8	Gestão de	Software	8	R\$1,100.00	R\$8,400.00	20-50

Agrupe todas as informações e terá seu perfil de cliente ideal.

Caso tenha interesse, no link a seguir, você pode fazer o download da [planilha "Definindo o ICP numéricamente"](https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1173-outbound-marketing/01/Definindo+o+ICP+numericamente.xlsx) (<https://caelum-online-public.s3.amazonaws.com/1173-outbound-marketing/01/Definindo+o+ICP+numericamente.xlsx>) utilizada para resolução desta atividade.