

Taxa de Conversão



▪ Taxa de Conversão

Taxa de conversão é uma das métricas mais faladas no Ecommerce, ela traduz a **quantidade de sessões** que entraram no site e efetuaram uma **transação**, ou seja, é a relação entre as pessoas que visitam o seu site e as que concluem um **pedido**. É a capacidade do seu site em transformar visitantes em clientes.

No Mercado Livre a **taxa de conversão** uma relação entre o número de pessoas que visitam a sua oferta, dividido pelo número de pessoas que compram.

Comparando ao varejo físico, a taxa de conversão seria a capacidade da sua loja em converter os clientes que entram na loja ou simplesmente olham a vitrine em se tornarem clientes, comprando o seu produto. É um **mecanismo invisível** que mais tem poder sobre a sua visibilidade no marketplace.

▪ Fatores que podem influenciar na taxa de conversão no Mercado Livre:

- ✓ Produtos de qualidade.
- ✓ Preços competitivos.
- ✓ Facilidades de pagamento.
- ✓ Frete que compense para o seu cliente.
- ✓ Boas descrições e fotos.



