

Sintesi operativa episodio #014

La formula matematica per avere sempre utili garantiti per la tua azienda

Sembra una follia è vero. Ma in questo episodio ho realmente parlato della formula matematica per garantirti degli utili sopra ogni vendita effettuata.

Nulla di complesso! La formula in questione è quella che ci consente di calcolare il “Costo di Acquisizione Clienti”.

Ovvero andremo a scoprire quanto spendi esattamente per far sì che un potenziale cliente decida di acquistare da te. Con questo dato, saprai sempre quanto di media dovrà spendere un tuo cliente nella tua attività affinché tu abbia un profitto garantito.

Il calcolo da fare, come già anticipato, è molto semplice. Dovrai solamente:

1. Sommare tutti i costi di una tua attività di marketing che stai svolgendo (quindi somma i costi di Eventi, campagne online ed offline, il personale impiegato, le tue ore di lavoro messe in leva per realizzare un determinato progetto)
2. E dividi poi questa somma per il numero di clienti ottenuti grazie a queste attività.

Il risultato, sarà il costo che ha un tuo cliente per essere acquisito.

Una volta che il cliente entrerà nel tuo processo di vendita, dovrai coprire il suo costo di acquisizione per iniziare ad andare in profitto.

E da questo momento in poi, ogni singolo euro battuto sullo scontrino dei tuoi clienti sarà un euro in più che andrà ad aumentare la tua liquidità di cassa.

La potenza del conoscere questo tipo di costo, risiede nel capire poi quali azioni sono necessarie e quali superflue nell'acquisire nuovi clienti.

Abbattendo in seguito il loro costo di acquisizione, avrai infinite possibilità di aumentare i tuoi margini e di immettere sempre più aria fresca e respirabile nella tua azienda, prima che muoia soffocata dalle troppe spese.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!