

Seu anúncio está conversando com o seu **estoque**?

Os 3 números que a sua loja já tem decidem o que anunciar e quanto dá pra pagar por venda. Sem achismo, sem impulsionar no escuro.

— OS 3 NÚMEROS QUE DECIDEM O ANÚNCIO

Giro
O QUÊ ANUNCIAR Anuncie o que já vende e dá pra repor. Tráfego é gasolina: joga no motor que já está girando — não no que está parado.

Margem
QUANTO PAGAR A margem da peça é a folga que você tem pra investir em anúncio. Margem alta aguenta pagar mais por venda; apertada, não.

Estoque parado
O QUE LIQUIDAR Use anúncio pra vender o encalhado no preço cheio, pra gente nova — custa menos que rasgar 40% de desconto na vitrine.

— A CONTA DO CPA-TETO (DE GUARDANAPO)

CPA-teto = margem × % que você aceita investir

Ex.: vestido com R\$ 82 de margem × 30% = **R\$ 24,60 por venda**. Vendeu abaixo disso? Escala. Passou? Pausa e testa outro.

— ANTES DE GASTAR R\$ 1 EM ANÚNCIO, CONFIRA

- Sei qual produto tem **giro + margem** pra anunciar — e qual deixar quieto.
- Sei meu **CPA-teto** (margem × %) e uso ele como limite na campanha.
- Uso o **estoque** pra decidir o que anunciar e o que liquidar.
- Meu anúncio **para sozinho** quando a peça esgota (catálogo ligado ao estoque).
- Eu **sei quais vendas vieram do anúncio** — não decido no escuro.

Quer que eu calcule o **CPA-teto de um produto seu?**
É de graça — me chama.

WhatsApp: (11) 93031-2190
lp.mzkperformance.com.br/fashion-tech-day