

blogpress!

o blog do B2B.

Busca

Sugestões BlogPress!: [housepress!](#)

Sobre

[_agenda](#)[_cases](#)[_comunicação](#)[_entrevista](#)[_frases](#)[_industrial](#)[_marca](#)[_mídia](#)[_negócios](#)[_opinião](#)[_tendências](#)[_vale a dica](#)

Fale conosco:

blogpress@housepress.com.br

26/2/2010 09:22:29

Calcule o custo de uma visita de vendas



Renato Romeo

Todo profissional que trabalha com vendas precisa fazer reuniões e contatos. Parte deste trabalho pode ser executada por meio de telefonemas, teleconferências, ou então, exigir a presença física do vendedor quando houver a necessidade de se deslocar ao escritório do cliente.

Impacto no lucro

O fato é que o custo de uma visita de vendas fica escondido no dia a dia, e poucas empresas prestam atenção em como a ineficiência de uma simples visita pode acabar impactando a lucratividade da corporação.

Nos Estados Unidos, o custo de uma visita de vendas é estimado entre US\$ 250 e US\$ 300. Espantado? Acha que no Brasil ou no seu negócio os valores são diferentes? Tudo bem, você pode fazer suas próprias estimativas se tiver alguns números disponíveis.

Estimativa dos gastos

Imagine que o vendedor ganhe um salário fixo de R\$ 2.500 ao mês. Considerando os custos trabalhistas e os benefícios, o custo fixo de um profissional pode chegar a R\$ 60.000 ao ano.

Digamos também que este profissional trabalhe 40 horas por semana. Descontadas férias e feriados, este sujeito terá por volta de 1.600 horas de trabalho por ano, ou seja, a hora trabalhada custa aproximadamente R\$ 40.

Toda vez que o vendedor faz uma visita, ele também leva um tempo para se preparar, se deslocar e esperar para ser atendido - podemos estimar que todas estas ações sejam realizadas em um período de 3 horas em uma cidade grande. Desta forma, considerando **apenas o salário do profissional**, uma visita pode custar R\$ 120.

Acompanhe a segunda parte deste artigo na próxima semana e conheça outros fatores que influenciam o cálculo do custo de uma venda.

Até lá!

Renato Romeo

É sócio-diretor da [SaleSolution](#), empresa especializada em desenvolvimento de vendas no Brasil, administrador pela FEA-USP, especializado em Marketing pela FGV, em análise estratégica pela *Wharton School* e em como ensinar organizações a negociar pelo *Project On Negotiation de Harvard*. É autor do livro "Vendas B2B: como negociar e vender em mercados complexos e competitivos"

Marcador(es): [Vale a dica](#)[Leia todos os posts](#)[_seu case](#)

Conte sua história de sucesso B2B!

Se você tem um case ou alguma outra informação interessante para os profissionais de comunicação ou marketing do segmento B2B, envie para nossa avaliação pelo e-mail blogpress@housepress.com.br. Sua mensagem poderá ser publicada aqui no BlogPress!

blogpress! bymail

Receba as últimas notícias sobre comunicação e marketing B2B

[_nosso conceito](#)

No BlogPress! você encontra informações sobre a comunicação B2B, além de dicas sobre as boas práticas de marketing industrial. Publicamos regularmente cases de mercado, artigos sobre as tendências na propaganda, no marketing, na publicidade e na web, além da opinião de especialistas e profissionais do setor. Resumindo: trabalhamos para que o marketing de sua empresa seja cada vez mais eficiente na comunicação B2B!

[_nossa equipe](#)

A **equipe BlogPress!** é formada por jornalistas, designers gráficos, publicitários e web designers - todos profissionais da [HousePress Propaganda](#). Nossa missão é disponibilizar conteúdo qualificado aos que trabalham ou simplesmente se interessam pelo marketing desenvolvido no setor industrial e pela comunicação *business-to-business*.

[_vale a pena acessar](#)

Português

B2B Magazine

Portal que aborda temas relacionados à Tecnologia da Informação e Negócios

Blog NEI

Blog corporativo direcionado à indústria