Vale comprar mais desta peça?

Use uma ficha por anúncio. Separe a peça e abra os pedidos da sua loja.

Digite nos campos e salve uma cópia, ou imprima e escreva à mão.

1 Hoje, escolha o que testar

Pegue uma peça que vendeu há pouco e que você já pode enviar.

Exemplo: camiseta de algodão. Na arara: 2 P, 8 M e 4 G.

Minha peça

Quantas tenho de cada tamanho?

Mude só uma coisa no anúncio. Exemplo: pôr uma foto com a largura de cada tamanho.

O que mudei e em que dia?

2 Daqui a três dias, confira os pedidos

No mesmo anúncio, copie visitas e pedidos dos três dias antes e dos três dias depois.
Nos pedidos, veja quais tamanhos saíram. Se teve promoção ou faltou peça, anote.

Período	Visitas	Pedidos	Tamanhos vendidos
Antes Exemplo em roxo	100	2	2 M
Depois Exemplo em roxo	200	6	4 M e 2 G

Nesse exemplo, o M saiu nos dois períodos. Com poucos pedidos, olhe de novo em três dias.

Teve cupom, frete diferente ou tamanho esgotado?

3 Quanto sobrou em uma venda?

Veja no extrato quanto entrou depois das taxas. Tire o custo da peça, da embalagem e de outros gastos seus que ficaram fora do extrato. Conte cada gasto uma vez.

Exemplo: entraram R$ 40. A peça custou R$ 22 e a embalagem, R$ 3. Sobraram R$ 15.

Entrou (R$) – **Meus gastos (R$)** = **Sobrou (R$)**

4 Escolha seu próximo passo

Reponha só o tamanho que segue vendendo, se sobra dinheiro e a cliente recebe até o Natal.

Poucos pedidos ou promoção? Espere três dias. Se não sobrou dinheiro ou vai chegar tarde, não reponha.

Minha decisão: o que vou fazer, quando e para qual tamanho?