

CAC, LTV y la relación LTV:CAC

Las tres cuentas que te dicen si tu negocio puede invertir más en pauta

Hay tres numeros que deciden si tu negocio aguanta crecer con pauta: cuanto te cuesta conseguir un cliente, cuanto te deja ese cliente en el tiempo y la relacion entre los dos. Esta calculadora te da las formulas exactas y un ejemplo completo en pesos colombianos para que las apliques hoy. Si entiendes estas tres cuentas, dejas de adivinar cuanto puedes invertir.

Como calcular el CAC

El CAC es el costo de adquirir un cliente. La formula es simple: divide todo lo que gastaste en conseguir clientes entre el numero de clientes nuevos que conseguiste.

Formula: CAC igual a inversion total en marketing y ventas dividido entre numero de clientes nuevos.

- Incluye la pauta, las herramientas y el tiempo de quien gestiona, no solo el gasto en anuncios.
- Mide el mismo periodo para la inversion y para los clientes conseguidos.
- Cuenta solo clientes nuevos, no recompras de clientes viejos.

Ejemplo de CAC en pesos colombianos

Supongamos un negocio que en un mes invirtio 4.000.000 de pesos en pauta y 1.000.000 de pesos entre herramientas y gestion, para un total de 5.000.000 de pesos. En ese mes consiguio 50 clientes nuevos.

- Inversion total: 5.000.000 de pesos.
- Clientes nuevos: 50.
- CAC: 5.000.000 dividido entre 50 igual a 100.000 pesos por cliente.

Entonces a este negocio le cuesta 100.000 pesos conseguir cada cliente nuevo. Solo este numero no dice si es bueno o malo: hay que compararlo con el LTV.

Como calcular el LTV

El LTV es cuanto te deja un cliente en total mientras te compra. Una forma practica de calcularlo es con tres datos: ticket promedio, frecuencia de compra y tiempo de vida del cliente.

Formula: LTV igual a ticket promedio por numero de compras al año por años que dura el cliente, multiplicado por tu margen.

- Ticket promedio: cuanto gasta el cliente en cada compra.
- Frecuencia: cuantas veces compra en un año.
- Vida del cliente: cuantos años en promedio sigue comprando.
- Margen: que porcentaje de cada venta es ganancia real.

Ejemplo de LTV en pesos colombianos

Sigamos con el mismo negocio. Su cliente promedio gasta 80.000 pesos por compra, compra 4 veces al año y se queda 2 años. Su margen es del 50 por ciento.

- Ingreso por cliente: 80.000 por 4 compras por 2 años igual a 640.000 pesos.
- Aplicando el margen del 50 por ciento: 640.000 por 0,5 igual a 320.000 pesos.
- LTV: 320.000 pesos de ganancia real por cliente en su vida.

Este es el numero que de verdad puedes comparar contra el CAC, porque ya esta en ganancia y no en ingreso bruto.

La relacion LTV:CAC y que significa

Ahora se juntan los dos numeros. La relacion LTV:CAC se calcula dividiendo el LTV entre el CAC y te dice cuanto ganas por cada peso que inviertes en conseguir un cliente.

- Con nuestro ejemplo: 320.000 dividido entre 100.000 igual a 3,2.
- Una relacion de 3 a 1 es la referencia sana: ganas 3 por cada 1 que inviertes.
- Por debajo de 1 a 1 estas perdiendo plata en cada cliente.
- Muy por encima de 5 a 1 puede que estes invirtiendo poco y dejando crecimiento sobre la mesa.

Como usar estos numeros para decidir

Estas cuentas no son para colgar en la pared, son para decidir cuanto invertir y cuando. Asi se leen:

- Si tu relacion es 3 a 1 o mejor, tienes espacio para invertir mas en pauta.
- Si esta por debajo de 2 a 1, trabaja primero en bajar el CAC o subir el LTV.
- Recalcula estos numeros cada mes porque cambian con la temporada y los precios.
- Recuerda que el LTV se ve completo solo con el tiempo, usa cohortes para afinarlo.

¿Quieres que lo implementemos por tí?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com