

META ADS
MasterClass

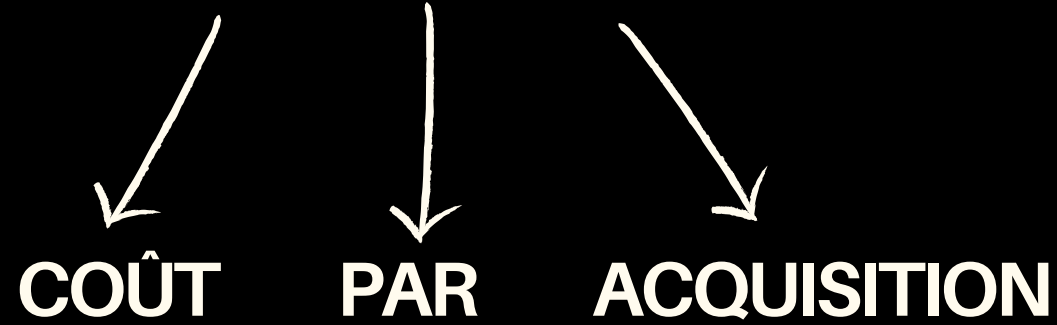
CPA & ROAS

DÉFINITION

CALCUL

EXEMPLE

CPA



Coût moyen que vous payez pour acquérir une conversion (vente, client, prospect...) grâce à vos campagnes publicitaires

$$CPA = \frac{\textit{Coût publicitaire}}{\textit{Nb conversions}}$$



Plus le CPA est bas mieux c'est, car cela indique que vous réussissez à acquérir de nouveau clients ou leads à moindre coût.

- Dépense publicitaire : 1000€
- Conversions : 100 ventes

$$CPA = \frac{1000\text{€}}{100 \textit{ventes}}$$

$$= 10 \text{€}$$

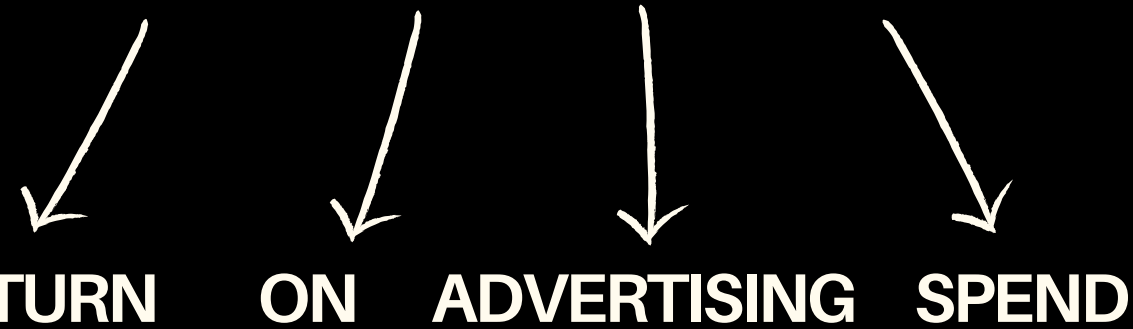
Le CPA est égal à 10€ par vente

DÉFINITION

CALCUL

EXEMPLE

ROAS



Indicateur de la rentabilité des investissements publicitaires : combien vous gagnez pour chaque euro dépensé en publicité.

$$ROAS = \frac{\text{Revenus générés par les publicités}}{\text{Coût publicitaire}}$$



Plus le ROAS est élevé mieux c'est, car cela indique que les campagnes publicitaires génèrent un retour sur investissement positif.

- Revenus générés grâce aux pubs : 5000€
- Dépense publicitaire : 1000€

$$ROAS = \frac{5000€}{1000€} = 5$$

Le ROAS est de 5
Pour chaque euro dépensé en publicité, vous avez généré 5 € de revenus.

Ces métriques sont essentiels pour évaluer l'efficacité de vos campagnes publicitaires :

→ Le **CPA** vous aide à **optimiser vos coûts d'acquisition** de clients

→ Le **ROAS** vous permet de **mesurer la rentabilité** de vos investissements publicitaires.

Comment calculer son CPA maximum et son ROAS minimum cibles ?

CPA Maximum

CE DONT ON A BESOIN :

- **Prix de vente TTC** : Le montant moyen que vous gagnez par vente, toutes taxes comprises.
- **Coût de revient total** : Le coût total pour fabriquer ou acquérir le produit, incluant les frais de livraison.

$$\text{CPA Maximum} = \text{Prix de vente TTC} - \text{Coût de revient total}$$

EXEMPLE :

- **Prix de vente TTC** : 50€
- **Coût de revient total** : 25€ de matières premières + 5€ de frais de livraison = 30€
- **CPA Maximum** = 50€ - 30€ = **20€**

→ Vous pouvez dépenser jusqu'à 20 euros de publicité pour obtenir une conversion sans perdre d'argent

Marge

DÉFINITION :

Le pourcentage de bénéfice réalisé sur chaque vente après avoir déduit tous les coûts, y compris les coûts publicitaires

$$\text{Marge nette} = \left(\frac{\text{Prix de vente} - \text{tous les coûts}}{\text{Prix de vente}} \right) \times 100$$

EXEMPLE :

- **Prix de vente TTC** : 50€
- **Coût de revient total** : 25€ de matières premières + 5€ de frais de livraison = 30€
- **Marge nette** = $(50 - 30) / 50 = 0,4 \times 100 = \mathbf{40\%}$

→ Une marge de 40 % signifie que pour chaque produit vendu au prix de 50 €, 40 % du prix, soit 20€ représente votre bénéfice

ROAS Minimum

CE DONT ON A BESOIN :

- **Marge nette:** Le pourcentage de bénéfice réalisé sur une vente après avoir déduit tous les coûts.

$$ROAS\ Minimum = \frac{1}{Marge\ nette}$$

EXEMPLE :

- Prix de vente TTC : 50€
- Marge nette : 40%
- ROAS Minimum = $1 / 40\% = 1 / 0,4 = 2,5$

→ Pour être rentable avec un produit vendu 50€ ayant une marge nette de 40% il faut viser un ROAS d'au moins 2,5.

→ Pour chaque euro dépensé en publicité, vous devez générer au moins 2,5€ de revenu pour couvrir vos frais publicitaires