



Как правильно рассчитать бюджет на промоакцию? Чтобы не получилось так, что сначала делаем, а потом думаем. Нужно в точности знать – сколько можно потратить денег для достижения поставленной цели.

Основное правило при расчете бюджета промоакции: чтобы не оказаться в убытке после проведения промоакции – ее бюджет не должен превышать процент прибыли возросший после проведения промоакции.

Рассмотрим пример, где вы владелец магазина недорогой одежды. Допустим, вы хотите увеличить продажи до 25% за месяц. Средняя цена в вашем магазине 30\$, а в месяц вам удается продать 1 тыс. комплектов одежды с 20% прибылью.

Итого: ваша прибыль составляет 6000\$. После проведения промоакции вы ожидаете получить рост месячной выручки в 25%, что составит сумму в 7500\$. Исходя из этого, расходы на промоакцию не должны быть больше 1500\$.

Мы рассмотрели пример краткосрочного эффекта от промоакции, но эффект может быть и долгосрочным, ведь привлеченная аудитория, возможно, сделает еще покупки в вашем магазине.

Давайте продолжим разбирать приведенный выше пример, где вы получаете месячную выручку, возросшую до 25%. Предположим, что следующие одиннадцать месяцев ваши продажи, ежемесячно будут увеличиваться до 10%. В годовом исчислении ваш объем

продаж составляет 72 000\$ (без проведения промоакции). А учитывая запланированный рост продаж – 80,1 тыс. долларов.

Итак, выходит что проводя промоакции в течении года, дополнительная прибыль составит - 8100\$, что позволяет теперь планировать дальнейшие промоакции уже в границах нового бюджета.

А теперь спросите себя: "Можно ли достичь того же иными средствами, и за меньшие деньги?" - если да, можно, значит организовывать промоакцию не стоит.

---

Если после предварительного расчета вы решили, что проведение промоакции оправдано для вашего бизнеса.

**Звоните по телефону в Хабаровске (4212) 20-17-22 и заказывайте проведение промоакций в рекламном агентстве Клио ДВ.☐**

Не забудьте сказать, что вы пользователь сайта [www.kliodv.com](http://www.kliodv.com) Только если вы хотите получить 5% скидку.

ps Проведение промоакций также отлично сочетается с проведением [маркетинговых исследований](#).