

برای

تبلیغات

چقدر پول لازم است؟

بخش اول

نویسنده: محمد رضا پور، کارشناس ارشد بازاریابی و تبلیغات

برای محاسبه بودجه تبلیغاتی سالانه، روش‌های متفاوتی وجود دارد. البته بهتر است به جای عبارت بودجه تبلیغات، از عبارت بودجه ترویج استفاده کنیم. چرا که این بودجه صرف تمامی فعالیت‌های ترویجی یک شرکت خواهد شد و نه فقط تبلیغات آن. از آن جمله می‌توان به هزینه‌های شرکت در نمایشگاه، هزینه تولید محصولات نمونه (اشانتیون)، هزینه‌های روابط عمومی و هزینه‌های تبلیغات شرکت اشاره کرد.

سؤالی که بسیاری از شرکت‌ها با آن مواجهند این است که چقدر برای فعالیت‌های ترویجی باید هزینه کرد؟

در جواب این سؤال می‌توان گفت که ۵ روش اصلی برای تعیین این بودجه وجود دارد. در متن زیر به یکی از این روش‌ها با عنوان روش "درصدی از فروش" اشاره می‌کنیم. در مقالات بعدی، سایر روش‌ها نیز بیان خواهد گردید.

در این روش، درصد معینی از فروش سال گذشته و یا فروش تخمین زده شده‌ی سال جاری برای امور ترویجی در نظر گرفته می‌شود. این درصد، با توجه به رویکردهای مختلف، متفاوت است. در مقاله‌ای از Roy H. Williams در سایت اینترنتی www.entrepreneur.com آمده است: بسیاری از شرکت‌های تبلیغاتی مقدار ۵ تا ۷ درصد از فروش ناخالص را برای محاسبه این بودجه به شما پیشنهاد می‌کنند، اما این درصد در حالت کلی عدد درستی نیست و شاخص‌های دیگری مانند **اجاره‌ی محل** و **میزان سود به فروش** نیز در محاسبه این بودجه نقش دارند. وی برای محاسبه بودجه تبلیغاتی با این روش، سه مرحله در نظر گرفته است.

مرحله ۱

۱۰ و ۱۲ درصد از سود ناخالص پیش‌بینی شده را حساب کنید. هر عدد را جداگانه در عدد "**سود به قیمت تمام شده**" ضرب نمایید.

نکته مهم در اینجا این است که حتماً باید نسبت سود به قیمت تمام شده را محاسبه کرد و نه حاشیه سود را. "**حاشیه سود**"، نسبت سود به قیمت مصرف‌کننده را در نظر می‌گیرد. "**سود به قیمت تمام شده**"، عدد بزرگتری از حاشیه سود خواهد بود.

مرحله ۲

از هر کدام از این اعداد، هزینه اجاره محل سالیانه را کسر نمایید.

مرحله ۳

اعداد باقیمانده، نمایانگر حداقل و حداکثر بودجه سالانه ترویجی خواهد بود.

مثال:

فرض کنید شرکت شما در سال جاری طبق تخمین ۲۰۰ میلیون تومان فروش خواهد داشت. همچنین حاشیه سود شما ۴۵ درصد و اجاره سالیانه محل شما ۱۲ میلیون تومان خواهد بود.

(مرحله ۱)

حداقل ۱۰ درصد فروش = ۲۰ میلیون تومان

حداکثر ۱۲ درصد فروش = ۲۴ میلیون تومان

سود ناخالص = $۲۰۰ \times ۴۵\%$ = ۹۰ میلیون تومان

قیمت تمام شده = $۲۰۰ - ۹۰$ = ۱۱۰ میلیون تومان

حال عدد "سود به فروش" را به عدد "سود به قیمت تمام شده" تبدیل می کنیم.

سود به قیمت تمام شده = ۹۰ تقسیم بر ۱۱۰ = ۸۲%

۲۰ میلیون $\times ۸۲\%$ = ۱۶.۴ میلیون تومان

۲۴ میلیون $\times ۸۲\%$ = ۱۹.۷ میلیون تومان

(مرحله ۲)

اجاره سالیانه = ۱۲ میلیون تومان

حداقل --- = $۱۶.۴ - ۱۲$ = ۴.۴ میلیون تومان

حداکثر --- = $۱۹.۷ - ۱۲$ = ۷.۷ میلیون تومان

(مرحله ۳)

حداقل بودجه ترویج = ۴.۴ میلیون تومان

حداکثر بودجه ترویج = ۷.۷ میلیون تومان

نکته ای که باید به یاد داشت این است که این روش، تنها یکی از روش های محاسبه بودجه ترویج است.