

Бюджет продаж в планировании на предприятии. Принципы планирования сбыта. Показатели, которые используются в планировании сбыта.

- **План продаж определяется высшим руководством на основе исследований отдела маркетинга. План объема продаж и его товарная структура, предопределяя уровень и общий характер всей деятельности предприятия, оказывают воздействие на большинство других планов, которые по существу исходят из информации, определенной в плане продаж.**
- **План продаж показывает ежемесячный и поквартальный объемы продаж по видам продукции и в целом по компании в натуральных и стоимостных показателях на протяжении планового периода.**
- **Данный план даст понять, сколько компания может продать продукции в следующем плановом периоде и сколько денег выручить.**

- План продаж должен отражать объем продукции отгруженной (поставленной) потребителям продукции, объем ее прогнозируемой стоимости или объем выручки от реализации.
- Факторы, влияющие на прогноз объема продаж:
 - Объем продаж предшествующих периодов.
 - Производственные мощности.
 - Зависимость продаж от общеэкономических факторов (уровень занятости, уровень цен, уровень личных доходов и т.д.).
 - Относительная прибыльность продукции.
 - Изучение рынка, рекламная компания.
 - Ценовая политика, качество продукции.
 - Конкуренция.
 - Сезонные колебания.
 - Долгосрочные тенденции продаж для различных товаров.

- Остаток дебиторской задолженности рассчитывается: общий оборот из плана продаж за текущий месяц минус реальные поступления в этом месяце плюс остаток за предыдущий период минус сумма задолженности, которая оплачивается в текущем периоде.
- Важно еще определять не только сроки и размеры поступлений, но и вид поступлений (взаимозачеты, векселя, налоговые освобождения, деньги).
- План продаж и сопутствующие таблицы будут еще много раз пересчитываться, то есть этот план лишь половина выполненной работы.
- После того как план продаж и дополнительные формы будут составлены, можно переходить к следующему этапу – формированию плана производства.