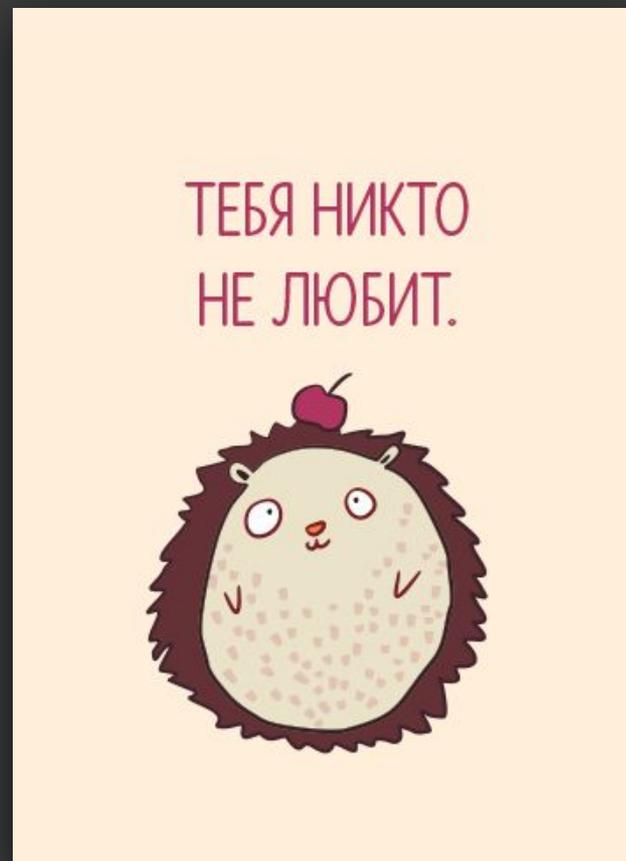


ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

Количество единиц продукции, по которым ведется планирование – 2.



Наборы тематических стикеров



Открытки

Ценообразование



Закупочная цена – 47р/шт
Наценка – 134%



Закупочная цена – 29р/шт
Наценка – 106%

Объем продаж в натуральном выражении

1764 запроса в месяц показывает Яндекс Вордстат по запросу “наклейки пермь”.

1000 → *400* → *300* → *200*

Из этого числа можем предположить, что примерно *1000* перейдут на наш сайт, далее примерно *400* человек найдут что-то годное для себя или же в качестве подарка, *300* человек добавят товар в корзину и в самом конце реальных заказов будет штук *200*.

Допустим, средний заказ будет включать в себя 2 набора стикеров. Значит за месяц будет продано 400 таких наборов + 50 открыток.

Планирование выручки

- ◎ По нашим подсчетам мы будем продавать около **400** наборов стикеров и **50** открыток в месяц.
- ◎ При выручке в **44 000р.** с продажи наборов и **3 000р.** – с открыток получаем выручку в размере **47 000р.** в месяц.
- ◎ Чистая прибыль составит – 47 000р. - 20 250р.(закупка продукции) – 1 500р.(содержание сайта) – 2 000р.(реклама) = **23 250р..**
Не густо, зато результат подсчетов максимально приближен к реальности.