

Бюджет рекламной кампании проекта

по продвижению книги А.Фридмана

«Управление своим характером или стратегия жизни для руководителя»

Исходные данные:

Продукт: печатное издание, а также варианты книги в форматах PDF и аудио.

Планируемая продажа – 1000 экземпляров при цене 1000 рублей за экземпляр.

Компания рассчитана на 1 месяц

Планируемые инструменты для рекламы:

1. Бесплатные

сайт автора

страница автора на Facebook

очередные выступления (тренинги, конференции) автора

онлайн и офлайн журналы, которые сотрудничают с автором на бесплатной основе

деловые партнеры автора (взаимная реклама)

2. Платные

сайты: shkolazhizni.ru, professionali.ru, ozon.ru

группы в контакте численностью свыше 5000 участников со схожей тематикой (в среднем 10)

контекстная реклама (Яндекс Директ)

Расходная часть бюджета:

1. Услуги разработчиков: банеры и написание рекламных статей:

площадка фриланса freelance.ru:

разработка банера с 3D изображением продукта – 500 рублей

разработка банера с изображением фото автора и описанием продукта - 500 рублей

ВСЕГО расход: 1000 рублей

2. Сайты (принимаем такие условия: Трафик показов в неделю около 1 500 000, Охват пользователей в неделю 500 000). Бюджет 30000 рублей на каждый сайт (кроме shkolazhizni.ru):

shkolazhizni.ru только рекламная статья 8500 рублей

professionali.ru CPM стоимость за 1000 показов 400 рублей

ozon.ru CPM стоимость за 1000 показов 300 рублей

ВСЕГО расход: 68500 рублей

3. Группы в контакте (принимаем условие: конверсия 1% (из ста увидевших купил один), размещение в 10 группах, посты чередуем по месту размещения):

пост на стене: 300 рублей (на неделю)

пост с закреплением у аватара: 500 рублей (на неделю)

ВСЕГО расход: 16000 рублей

4. Реклама в ЯндексДирект (принимаемые условия: стоимость подписчика = 30 рублей при конверсии сайта 20% и цене клика 6 рублей, стоимость клиента = 600 рублей при конверсии продающей страницы 1% и цене клика 6 рублей):
ожидаем 25000 кликов

ВСЕГО расход: 30000 рублей

ИТОГО расходная часть 115500 рублей

Распределение ожидаемой прибыли по каналам рекламы

1. Бесплатные каналы: 10%
2. Платные каналы: 90%
 - сайты: 30%
 - группы в контакте: 45%
 - контекстная реклама (Яндекс Директ): 25%

ИТОГО ПРИБЫЛЬНАЯ ЧАСТЬ: 884000 рублей

С учетом других видов расходов:

операционные расходы: 10% - 100000 рублей

подходный налог: 13% - 130000 рублей

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ: 654000 рублей