

ВНИМАНИЕ! Виды активности, цифры и обоснования являются условными и приведены для примера!

© ООО "Эффективные маркетинговые технологии", www.emtway.ru

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

© В.В.Утенин. Для свободного использования. Москва, 2009

Страница 1

Форма (образец) плана рекламной активности и затрат на рекламу на год, руб.

Территория ответственности: (регион).
 Ответственный за план: (должность, ФИО).
 Дата составления плана:

Примечание: цветом отмечен период активности.

№	Виды рекламной активности	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	Итого
1. Мероприятия для b2c клиентов														
1.1.	Рассылка приглашений на презентацию для клиентов				20,000									20,000
1.2.	Проведение презентации для клиентов					200,000								200,000
1.3.	Новогодняя рассылка клиентам											50,000		50,000
1.4.	Новогоднее мероприятие для клиентов (event)										200,000			200,000
1.5.	Публикация в журнале "А" (платная реклама+бонус)			100,000	100,000					100,000	100,000		100,000	600,000
1.6.	Публикации в журнале "В" и рассылка по базе издания			120,000		120,000		120,000		120,000		120,000		600,000
1.7.	Публикация в газете "А"			30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	300,000
1.8.	Трансляция рекламного видеоролика на экранах торгового центра "А"			100,000										100,000
1.9.	Размещение наружной рекламы (перетяжки) в местах проживания целевой аудитории									100,000	50,000	50,000	50,000	250,000
2. Мероприятия для b2b клиентов														
2.1.	Проработка базы данных b2b клиентов	50,000												50,000
2.2.	Рассылка коммерческого предложения		50,000											50,000
2.3.	Рассылка приглашений на презентацию для b2b клиентов			30,000										30,000
2.4.	Проведение презентации для b2b клиентов (event)			150,000										150,000
2.5.	Новогодняя рассылка для b2b клиентов											30,000		30,000
2.6.	Публикация в профессиональном журнале "А"	50,000	50,000	50,000	50,000							50,000	50,000	300,000
2.7.	Проведение обучающих мероприятий для персонала b2b клиента				100,000					100,000				200,000
2.8.	Публикация интервью с VIP b2b клиентом		15,000											15,000
3. Изготовление POS-материалов														
3.1.	Изготовление пригласительных открыток на презентацию (для b2bc, b2b клиентов)		30,000	30,000										60,000
3.2.	Изготовление открыток для адресной рассылки к Новому году											30,000		30,000
3.3.	Покупка новогодних подарков, сувениров для клиентов, партнеров										100,000			100,000
3.4.	Изготовление видеоролика для размещения на экранах торгового центра		50,000											50,000
3.5.	Изготовление анкет для b2c клиентов	20,000												20,000
3.6.	Музыкальное оформление мест продаж	2,000				2,000					2,000			6,000
3.7.	Ароматоформление мест продаж	5,000				5,000					5,000			15,000
3.8.	Изготовление рекламных буклетов		100,000											100,000
3.9.	Изготовление конвертов с логотипом компании			20,000										20,000
3.10.	Печать имиджевых пакетов		50,000											50,000
4.	Поддержка работы сайта (аутсорсинг)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	360,000
5.	Представительские расходы	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	360,000
Итого в месяц		187,000	405,000	690,000	360,000	417,000	90,000	210,000	90,000	510,000	347,000	720,000	290,000	4,316,000

ВНИМАНИЕ! Виды активности, цифры и обоснования являются условными и приведены для примера!**Форма обоснования и быстрого анализа затрат на рекламную активность на год**

№	Виды рекламной активности	Итого в год, руб.	% от суммы затрат	Пояснительная записка (краткое обоснование целесообразности активности)
1.	Мероприятия для b2c клиентов	2,320,000	53.8%	
1.1.	Рассылка приглашений на презентацию для клиентов	20,000	0.5%	Цель: приглашение на презентацию, формирование лояльности клиентов.
1.2.	Проведение презентации для клиентов	200,000	4.6%	Цель: формирование лояльности, выполнение плана продаж в сегменте b2c.
1.3.	Новогодняя рассылка клиентам	50,000	1.2%	Цель: формирование лояльности.
1.4.	Новогоднее мероприятие для клиентов (event)	200,000	4.6%	Цель: формирование лояльности.
1.5.	Публикация в журнале "А" (платная реклама+бонус)	600,000	13.9%	Цель: формирование и поддержание имиджа компании, информирование клиентов. Тираж: __ тыс.экз. Выходит: __ раз/__ недели. Цветной. Формат: А4. Скидка: __%. По данным опросов попадает в целевую аудиторию.
1.6.	Публикации в журнале "В" и рассылка рекламных буклетов по базе издания	600,000	13.9%	Цель: формирование и поддержание имиджа компании, информирование клиентов. Тираж: __ тыс.экз. Выходит: __ раз/__ месяц. Цветной. Формат: А5. Скидка: __%. По данным опросов попадает в целевую аудиторию.
1.7.	Публикация в газете "А"	300,000	7.0%	Цель: формирование и поддержание имиджа компании, информирование клиентов. Полноцветное бизнес-издание. Тираж: __ тыс.экз. Выходит: ежедневно. Цветной. Формат: А2, 12-16 полос. Скидка: __%. Специализация: анализ ситуации в различных отраслях российской экономики. По данным опросов попадает в целевую аудиторию.
1.8.	Трансляция рекламного видеоролика на экранах торгового центра "А"	100,000	2.3%	Цель: привлечение покупателей в магазин, расположенный в ТЦ, реклама. Адрес: ____. Общая площадь комплекса: __ тыс.кв.м. Посещаемость: __ тыс.чел./сут., в выходные: до __ тыс.чел. По данным опросов попадает в целевую аудиторию.
1.9.	Размещение наружной рекламы (перетяжки) в местах проживания целевой аудитории	250,000	5.8%	Цель: реклама, информирование целевой аудитории. Размещение наружной рекламы непосредственно в местах проживания и передвижения целевой аудитории.
2.	Мероприятия для b2b клиентов	825,000	19.1%	
2.1.	Проработка базы данных b2b клиентов	50,000	1.2%	Цель: подготовка именных предложений для рассылки, формирование базы данных адресов.
2.2.	Рассылка коммерческого предложения	50,000	1.2%	Цель: предложение о сотрудничестве, коммерческие условия, увеличение базы b2b клиентов.
2.3.	Рассылка приглашений на презентацию для b2b клиентов	30,000	0.7%	Цель: приглашение на презентацию, формирование лояльности клиентов.
2.4.	Проведение презентации для b2b клиентов (event)	150,000	3.5%	Цель: формирование лояльности, выполнение плана продаж в сегменте b2b.
2.5.	Новогодняя рассылка для b2b клиентов	30,000	0.7%	Цель: формирование лояльности.
2.6.	Публикация в профессиональном журнале "А"	300,000	7.0%	Цель: формирование и поддержание имиджа компании, привлечение клиентов. Тираж: __ тыс.экз. Выходит: __ раз/__ месяц. 3-х цветный. Формат: А3. Скидка: 20%. По данным опросов попадает в целевую аудиторию.
2.7.	Проведение обучающих мероприятий для персонала b2b клиента	200,000	4.6%	Цель: обучение стандартам продаж и продукции для увеличения объемов продаж (выполнение плана), лояльность клиентов.
2.8.	Публикация интервью с VIP b2b клиентом	15,000	0.3%	Цель: формирование лояльности к продукции, привлечение b2b клиентов, реклама в профессиональной среде.
3.	Изготовление POS-материалов	451,000	10.4%	
3.1.	Изготовление пригласительных открыток на презентацию (для b2b, b2b клиентов)	60,000	1.4%	Цель: изготовление имиджевых приглашений на презентацию, формирование лояльности клиентов.
3.2.	Изготовление открыток для адресной рассылки к Новому году	30,000	0.7%	Цель: имидж, формирование лояльности клиентов.
3.3.	Покупка новогодних подарков, сувениров для клиентов, партнеров	100,000	2.3%	Цель: имидж, формирование лояльности клиентов.
3.4.	Изготовление видеоролика (для локальной рекламы)	50,000	1.2%	Цель: имиджевый рекламный ролик для передачи клиентам в регионы.
3.5.	Изготовление анкет для b2c клиентов	20,000	0.5%	Цель: изучение мнения покупателей о компании, повышение эффективности работы менеджеров по продажам, обратная связь.
3.6.	Музыкальное оформление мест продаж	6,000	0.1%	Цель: эмоциональное воздействие на посетителей, формирование лояльности клиентов.
3.7.	Ароматоформление мест продаж	15,000	0.3%	Цель: эмоциональное воздействие на посетителей, формирование лояльности клиентов.
3.8.	Изготовление рекламных буклетов	100,000	2.3%	Цель: привлечение клиентов в магазины, передача b2b-клиентам. Реклама.
3.9.	Печать конвертов с логотипом компании для рассылки предложения b2b клиентам	20,000	0.5%	Цель: имидж, фирменный стиль.
3.10.	Печать имиджевых пакетов	50,000	1.2%	Цель: имидж, реклама.
4.	Поддержка работы сайта (аутсорсинг)	360,000	8.3%	Цель: увеличение количества клиентов, имидж, лояльность.
5.	Представительские расходы	360,000	8.3%	в т.ч. непредвиденные расходы.
	Итого	4,316,000	100%	

Чтобы получить форму (образец) данного плана в MS Excel отправьте запрос по адресу info@emtway.ru