**DE 4.4 décisions budgétaires relatives à la stratégie marketing**

Présentez de manière détaillée le calcul du chiffre d’affaires prévisionnel

Il s’agit des ventes en volume de votre PFR (votre objectif) multipliées soit par votre prix de vente public HT (si canal direct) soit par votre prix de vente au distributeur (si choix de distributeurs).

Attention au calcul du prix de vente HT, ce n’est pas le TTC \*0,8 (Erreur grave)

Attention au calcul du prix de vente au distributeur, ce n’est pas le HT multiplié par la marge du distributeur (Erreur grave), c’est le prix HT auquel l’ajout de la marge du distributeur donne le prix de vente public HT.

Comment identifier la marge du distributeur

Vous pouvez :
– interroger vos enseignant(e)s en distribution
– interroger un acteur du canal que vous envisagez
– utiliser les taux de marge moyens par secteur sur le site de l’Insee [ici](http://insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATSOS12301)

Attention le CA prévisionnel n’est pas le prix public TTC multiplié par vos objectifs.

Utilisez vos connaissances en comptabilité pour déterminer votre CA prévisionnel.

Pour vérifier le réalisme de vos propositions, vous pouvez comparer votre CA prévisionnel avec celui de votre principal concurrent sur [www. societe.com](https://www.societe.com/)

Proposez et argumentez le budget de communication

Par exemple en vous aidant du budget communication minimum pour intervenir sur le marché en vous aidant des investissements des 100 premiers annonceurs :
http://www.strategies.fr/etudes-tendances/chiffres-cles

Ou en identifiant par une recherche documentaire, un exemple de budget d’action commerciale utilisée pour un produit comparable au vôtre.
Pour la distribution, vous pouvez identifier des idées et des ordres de grandeurs budgétaires sur le site http://www.actionco.fr

Exprimer ce budget en % du chiffre d’affaires

Argumentez le pourcentage budget de communication en point de vente / hors point de vente

Aidez-vous pour cela de l’élément moteur que vous avez retenu. (Erreur grave si cette répartition n’est pas disponible)