

На сайте размещены [примеры отчётов некоторых наших маркетинговых исследований](#), а также [процедура заказа исследования рынка](#). Вы можете также ознакомиться с возможностями [оптимизации расходов](#) на эту услугу в разделе ["Стоимость проведения маркетингового исследования"](#).

➤ Если вы [заполните эту форму](#), мы подготовим для вас [коммерческое предложение](#), учитывающее специфику вашей задачи.

Задача: оценка бюджетов на закупку промо-продукции российских представительств 24-х компаний по списку Заказчика.

1. Определение норматива

По результатам исследования российского агентства **Symbol-Marketing (....)**:

Сувенирный бизнес имеет более чем вековую историю, зародившись в США в первой половине XIX века. И сегодня США считаются наиболее емким мировым сегментом: его объем эксперты оценивают в \$20 млрд. Западные компании расходуют на покупку подарков с фирменной символикой в среднем 20-40% годового рекламного бюджета.

Между тем, в России культура бизнес-сувениров только формируется. Российские компании отводят на покупку сувениров лишь 6-10% средств, выделенных на рекламу. Более того, в некоторых компаниях такая практика вообще отсутствует.

Таким образом определен норматив расходов на промо-продукцию, как доля от рекламного бюджета.

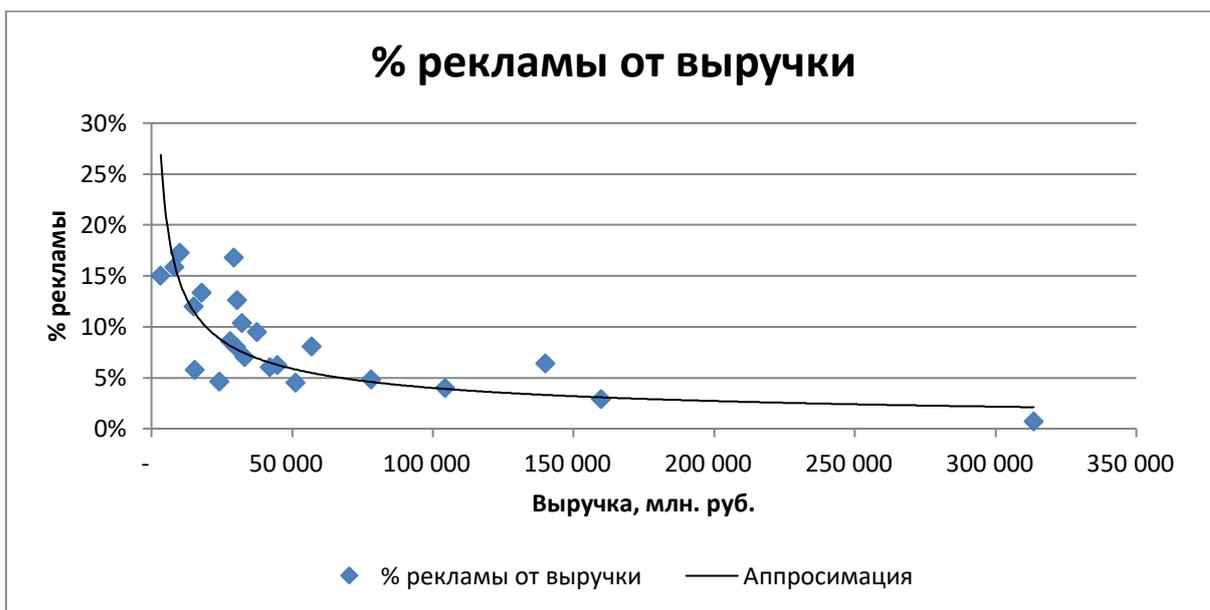
2. Расчёт рекламных бюджетов

Основным источником рекламных бюджетов стал «**Рейтинг крупнейших рекламодателей 2011**» (...). Следует учесть, что этот рейтинг включает бюджеты на ТВ, радио, СМИ, и наружную рекламу, но не включает единственную составляющую - расходы на промо-продукцию. Это было учтено в формуле расчёта в результирующей Таблице.

Однако некоторые компании из заданного списка не попали в «Рейтинг». Их рекламные бюджеты решено было рассчитать как процент от выручки компании на территории РФ, что предполагалось в задании.

Основным источником выручки стал «Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции» РА «Эксперт» (...). Выручка компаний из списка Заказчика, не попавших в рейтинг, определялась по их бухгалтерской отчётности на сайте При необходимости использовались дополнительные источники в Интернете – см. столбец Источник в результирующей таблице. Выручки компании «Кимберли-Кларк» не оказалось ни в одном источнике и её выручка оценивалась экспертно на основании выручки всей корпорации и оценок доли российского бизнеса.

По компаниям, выручка и рекламный бюджет которых были найдены в указанных источниках, было рассчитано отношение рекламного бюджета к выручке (столбец «% расходов на рекламу» результирующей Таблицы). После расчёта стало очевидно, что рекламный бюджет не является постоянным нормативом, а его доля в выручке имеет обратную зависимость от выручки – см. График:



Зависимость была на графике аппроксимирована степенной кривой и с её помощью был определён % рекламного бюджета для остальных компаний (в столбце Источник указан «Расчёт»).

3. Расчёт бюджетов на закупку промо-продукции

Как уже отмечалось выше западные компании расходуют на покупку подарков с фирменной символикой в среднем 20-40% годового рекламного бюджета, в то время как российские компании отводят на покупку сувениров лишь 6-10% средств, выделенных на рекламу. Этот норматив был использован для расчёта бюджетов на закупку промо-продукции. Для западных компаний была использована нижняя граница норматива – 20%. Исключение составили табачные и алкогольные компании, для которых использовался норматив 40%. Для российской компании «Вымпелком» был установлен норматив в 10%.

Результат исследования сведён в общую Таблицу:

Оценка бюджетов на закупку промо-продукции

Компания	Объем реализации в 2011 г. (млн руб.)	Источник	Расходы на рекламу (млн руб.)	Источник	% расходов на рекламу	% расходов на промо	Расходы на промо, млн. руб.
1. Unilever							
2. Danone							
3. Nestle Россия (Группа)							
4. Kraft Food' s (с Cadbury)							
5. Coca-Cola							
6. Ferrero							
7. Schwarzkopf&Henkel (Группа компаний "Хенкель Россия")							
8. Philip Morris							
9. British American Товассо							
10. Beiersdorf							
11. Pepsi (включая Вимм-Билль-Данн)							
12. Colgate-Palmolive&Hills (ЗАО "Колгейт-Палмолив")							
13. P&G							
14. L'Oreal							
15. Heinz							
16. Bacardi							
17. Cimberly Clarck							
18. GSK							
19. Gedeon Richter							

Оценка бюджетов на закупку промо-продукции

Компания	Объем реализации в 2011 г. (млн руб.)	Источник	Расходы на рекламу (млн. руб.)	Источник	% расходов на рекламу	% расходов на промо	Расходы на промо, млн. руб.
21. Novartis							
22. Mars							
23. Вымпелком							
24. Орими Трейд							
Итого							