

Business Case (obchodní scénář) pro kampaň

Oslovíte 20.000 kontaktů a nabídnete jim zboží.

Náklady máte:

1. U varianty oslovení mailem je to 15.000 Kč za databázi kontaktů.
2. U varianty oslovení mailem a následné telefonáty musíte koupit databázi kontaktů viz 1 a pak náklad 31 Kč na hovor, obvoláte 16% z obeslaných 20.000 kontaktů.
3. U varianty oslovení dopisem koupíte databázi viz 1 a pak 13 Kč na dopis.

Prodáváte zboží za 1.000 Kč.

Provizi zaplatíte 23%.

Nákupní cena je 400 Kč a administrativní náklady 100 Kč na jeden výrobek.

Potřebujete marži 20%.

Jakou úspěšnost potřebujete otestovat pro každou variantu oslovení?

Citlivost: Jakou úspěšnost potřebujete pro dosažení marže 25% a 30%?