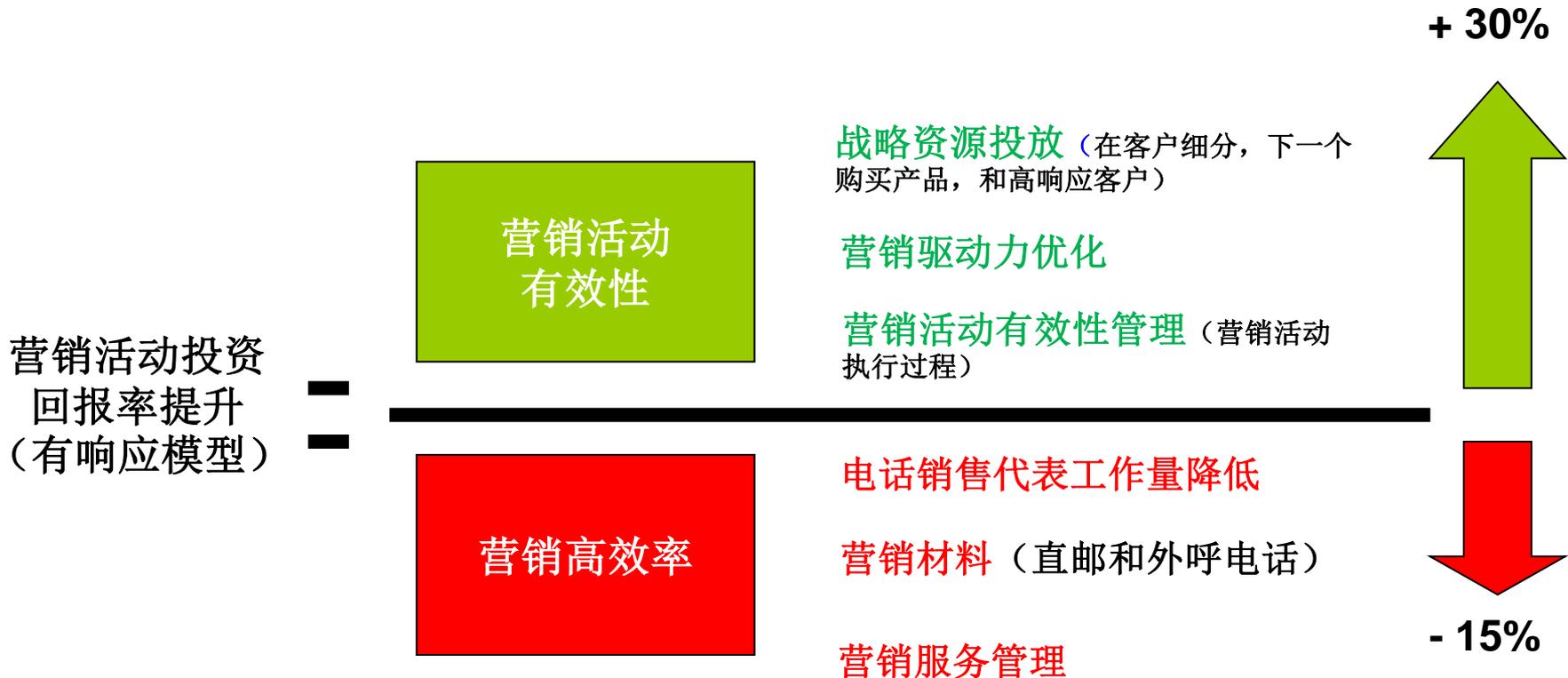
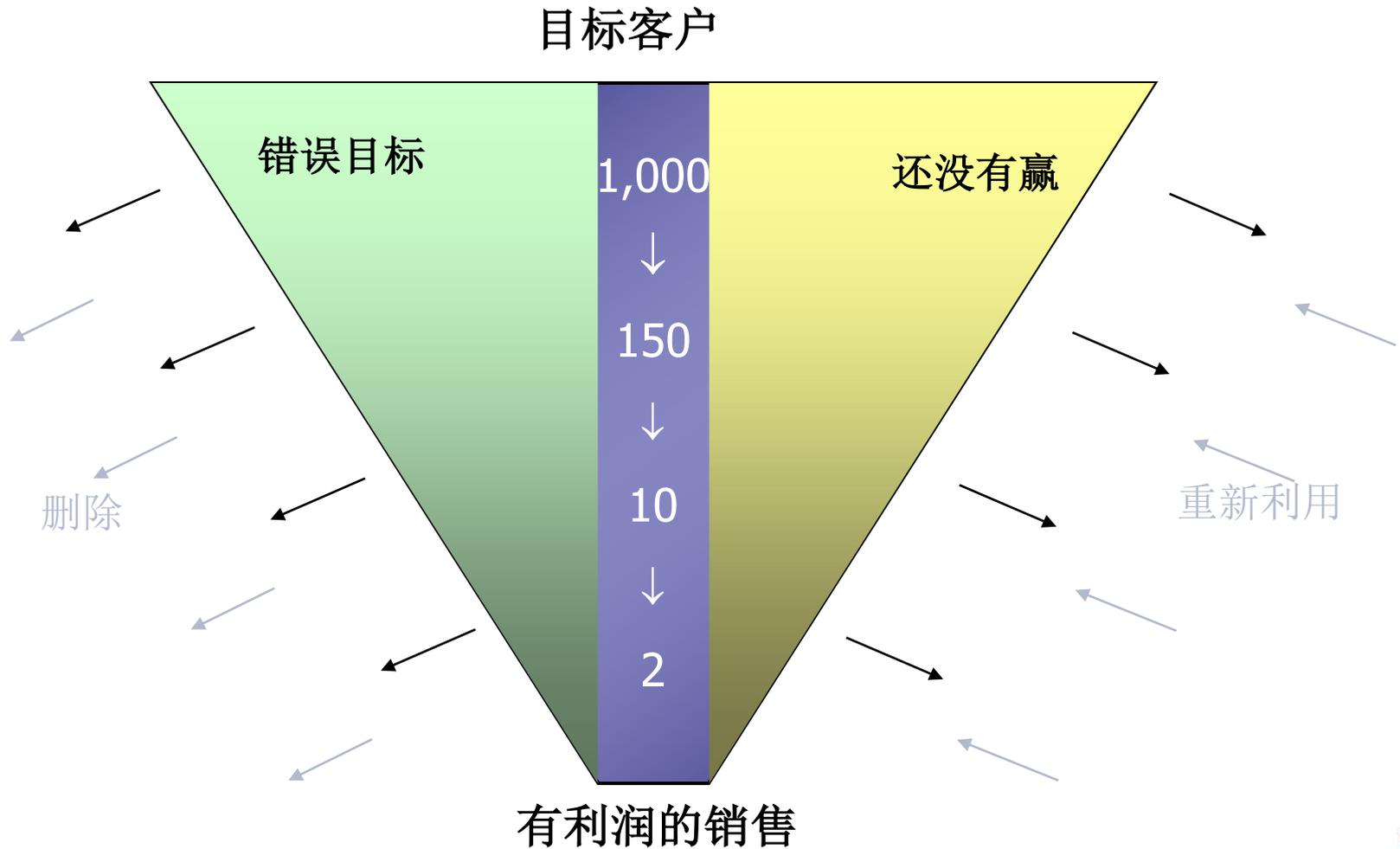


营销活动有效性能双倍提升投资回报率





投资回报率计算

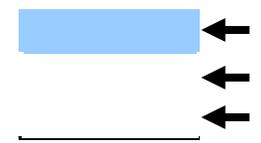
预算

总营销费用
Co-Op Credits
净营销成本



财务结果

每个线索平均销售管理成本
销售部门成本
营销费用
总投资

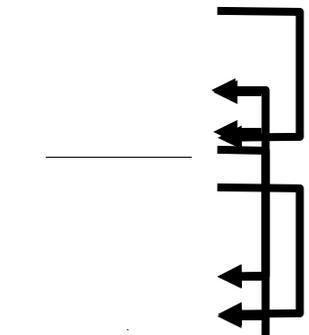


营销影响

接触的目标客户
营销线索比例
增加的线索
每个线索的营销成本



增加毛利总额
总投资
回报



销售影响

从营销到销售的线索
线索净签单率
增加销售额



投资
回报 (毛利 - 投资)

每个销售平均销售额
增加销售总额



平均毛利率
每个销售平均毛利率
总增加毛利



目标 战术 – 选择

	原始	新	增加
预算			
总营销费用	\$100,000		←
Co-Op Credits	<u>-\$50,000</u>		
净营销成本	\$50,000		
营销影响			
增加线索	500		
每个线索营销成本	\$100		←
销售影响			
线索净签单率	10.0%		
增加销售额	50		
每个销售平均销售额	\$10,000		
增加销售总额	\$500,000		
每个销售平均毛利率	\$3,500		←
总增加毛利	\$175,000		
销售部门成本	\$75,000		
财务结果			
投资	\$125,000		
回报 (毛利 – 投资)	\$50,000		
投资回报率	40%		←





样例