

DataCubis
Analysen, Planungsrechnungen, Checklisten
Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg

Direktmarketing

Werbeaktion Mailing Produkt Fahrrad	Absatzgebiet 48167 Musterstadt Werbezeitraum
--	---

Daten Produkt Fahrrad

	Werte je Stück Fahrrad	bisheriger Absatz (Stück)	Werte Produkt Fahrrad
Verkaufspreis, Stück, Umsatz	100,00	1.000	100.000
variable Stückkosten (ohne Mailing)	65,00	1.000	65.000
üblicher Deckungsbeitrag des Produktes	35,00	1.000	35.000

Daten der Werbeaktion Mailing

Verkaufspreis Aktion	100,00	geplante Kundenkontakte	10.000
Deckungsbeitrag Aktion	35,00	erwarteter Respons	5,0%

Kosten Mailingaktion

Fahrrad	Kosten der Aktion	Anzahl Werbemittel	Kosten je Kontakt
Broschüren	500	10.000	0,05
Druckkosten	700	10.000	0,07
Personalkosten	3.400	10.000	0,34
Briefumschläge	100	10.000	0,01
Verpackungskosten	300	10.000	0,03
Porto	5.500	10.000	0,55
	0	0	0,00
	0	0	0,00
Kosten Mailingaktion	10.500		1,05

Break-even-point Mailingaktion Fahrrad

Break-even-point Stück	300	Stück
Break-even-point Wert	30.000	€
Break-even-point Respons	3,0%	

Wirtschaftlichkeit Mailingaktion

	Respons	Aktionsverkauf Stückzahl	Deckungs- beitrag Aktion	Mailing- kosten	Erfolg Aktion
50%	2,5%	250	8.750	10.500	-1.750
70%	3,5%	350	12.250	10.500	1.750
80%	4,0%	400	14.000	10.500	3.500
90%	4,5%	450	15.750	10.500	5.250
100%	5,0%	500	17.500	10.500	7.000
110%	5,5%	550	19.250	10.500	8.750
120%	6,0%	600	21.000	10.500	10.500
130%	6,5%	650	22.750	10.500	12.250
150%	7,5%	750	26.250	10.500	15.750

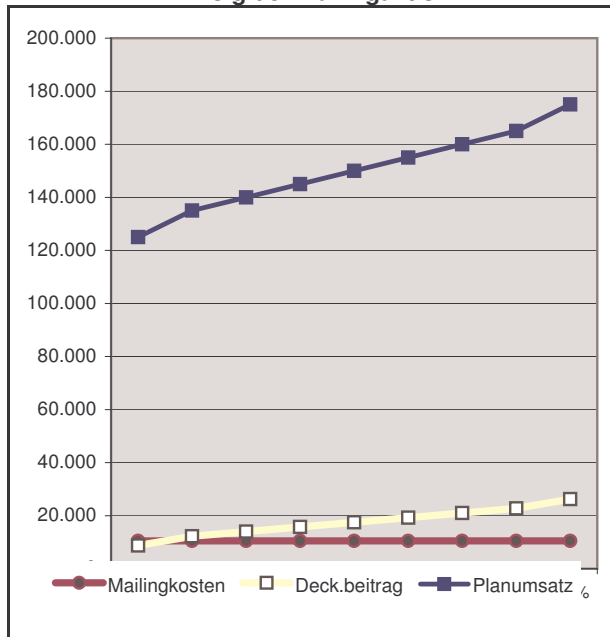
Deckungsbeiträge Fahrrad vor und nach der Aktion

Respons	bisheriger Deck.beitrag Fahrrad	zusätzl. Aktionsverkauf Stückzahl	zusätzl. DB d. Mailing	zusätzl. Kosten d. Mailing	Plan-deckungsbeitrag
2,5%	35.000	250	8.750	10.500	33.250
3,5%	35.000	350	12.250	10.500	36.750
4,0%	35.000	400	14.000	10.500	38.500
4,5%	35.000	450	15.750	10.500	40.250
5,0%	35.000	500	17.500	10.500	42.000
5,5%	35.000	550	19.250	10.500	43.750
6,0%	35.000	600	21.000	10.500	45.500
6,5%	35.000	650	22.750	10.500	47.250
7,5%	35.000	750	26.250	10.500	50.750

Umsatz Fahrrad vor und nach der Aktion

Respons	bisheriger Umsatz Fahrrad	zusätzl. Verkauf Stückzahl	zusätzl. Umsatz d. Mailing	Plan-umsatz	Umsatz-änderung
2,5%	100.000	250	25.000	125.000	25,0%
3,5%	100.000	350	35.000	135.000	35,0%
4,0%	100.000	400	40.000	140.000	40,0%
4,5%	100.000	450	45.000	145.000	45,0%
5,0%	100.000	500	50.000	150.000	50,0%
5,5%	100.000	550	55.000	155.000	55,0%
6,0%	100.000	600	60.000	160.000	60,0%
6,5%	100.000	650	65.000	165.000	65,0%
7,5%	100.000	750	75.000	175.000	75,0%

Erfolg der Mailingaktion



Deckungsbeitrag, Umsatz Fahrrad

