**Вариант 1.**

*Задание 1.*

Фирма установила щит наружной рекламы по продаже бытовой техники со своими контактными телефонами. На фирме имеются три телефона. Вероятность дозвониться в утреннее и вечернее время составила 75%, в дневное 60%. В среднем (до рекламы) в день звонило до 285 человек. Реклама создала динамику роста сбыта 3 % ежедневно. Затраты на щит составили 20 тыс. руб. Вероятность, что звонивший придет и купит товар - 69%, прибыль при этом составит 2,5 тыс. руб.

Определите:

а) процент потерь клиентов от неэффективной связи;

б) количество потенциальных покупателей и эффективность рекламы по телефону в течение одного месяца.

*Задание 2*

Определить:

1. Коэффициент эффективности рекламы.

2. Общий доход.

3. Показатель эффективности рекламы.

Данные для расчета эффективности публикаций рекламы в прессе

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатель | Значение |
| 1  2  3  4  5  6  7 | Стоимость единицы товара, руб.  Стоимость одной публикации, руб.  Количество публикаций  Охват целевой аудитории  Коэффициент эффективности охвата аудитории  Количество положительных откликов, всего, шт.  Количество закупленного товара по рекламе | 24  1600  5  240000  0,68  47000  58000 |