

# BUDGET MARKETING

QUEL BUDGET INVESTIR ?

## FACTEURS À CONSIDÉRER – BUDGET \$\$\$

- Votre secteur d'activités ou votre niche (créneau)
- Vos concurrents
- Votre situation financière
- Votre stratégie



# BUDGET MARKETING

- ÉLÉMENT DE BASE: VOS VENTES ou EST-CE QUE C'EST LE DÉBUT... : INVESTISSEMENT peut aller jusqu'à 10% des ventes pour marquer un grand coup.
- VOUS ÊTES IMPLANTÉ ET VOUS FAITES DES PROMOTIONS...? Ça dépend des postes de dépenses et de vos objectifs de part de marché... : 5 À 15% des ventes
- FACTEURS À CONSIDÉRER: secteur d'activités, concurrence, votre situation financière: si votre budget est limité, optimisez le même message avec le même format sur différents canaux plusieurs fois pour renforcer le processus de mémorisation
- LE GROS BON SENS: mesurez l'efficacité de vos actions marketing. Prendre note que le point de repère des experts revient régulièrement à 3% des ventes



**SUIVEZ LA VOIE DES  
IMMOPRENEURS**

SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

BIENVENUE DANS NOTRE COMMUNAUTÉ FACEBOOK  
<https://www.facebook.com/immopreneur>

UNE FAVEUR À VOUS DEMANDER...  
**UN AVIS TÉMOIGNAGE SUR MA PAGE PRO !**  
<https://www.facebook.com/pg/immopreneur/reviews/>

