

Scenari

Verificare di essere sulla strada giusta...

La nostra azienda produce e commercializza un prodotto venduto sul mercato a **€48,00**.

Ad oggi i costi connessi a questo prodotto (prevalentemente produzione e stoccaggio a magazzino) ammontano a **€37,00**.

Per avere una spinta commerciale più forte, abbiamo deciso di dedicare un budget pubblicitario di **€100.000** e ci aspettiamo un Costo per Acquisizione (CPA) di **€2,00** oltre ad un Conversion Rate del **5%**.

Con queste spese riusciremo a preservare il nostro margine di guadagno?

Da dove iniziamo?

Ricapitoliamo i dati:

- Budget stanziato per la pubblicità €100.000
- CR 5%
- CPA €2,00
- Prezzo del prodotto €48,00
- Costi connessi al prodotto €37,00

Introduciamo i concetti di

- **CPA: C**ost **p**er **A**cquisition ovvero «Costo per interazione»
- **CR: C**onversion **R**ate ovvero «Tasso di conversione»