

- **План продаж определяется высшим руководством на основе исследований отдела маркетинга. План объема продаж и его товарная структура, предопределяя уровень и общий характер всей деятельности предприятия, оказывают воздействие на большинство других планов, которые по существу исходят из информации, определенной в плане продаж.**
- **План продаж показывает помесичный и поквартальный объемы продаж по видам продукции и в целом по компании в натуральных и стоимостных показателях на протяжении планового периода.**
- **Данный план даст понять, сколько компания может продать продукции в следующем плановом периоде и сколько денег выручить.**