

## Section - 84

Q. 12

**Sales forecasting (विक्रम पूर्वानुमान) :-** विक्रम पूर्वानुमान उत्पाद निर्माण एवं विपणन का आधार होता है जिसका उपयोग विपणन पूर्ववच में होता है। विक्रम पूर्वानुमान के आधार पर ही विपणन की योजनाओं को साकार किया जाता है। विक्रम पूर्वानुमान विपणन सही एवं सही ढंग से उठाने की सफलता अधिक मिलेगी। यदि विक्रम पूर्वानुमान गलत हो जाए तो सम्पूर्ण उद्योग को हानि ही उठानी पड़ती है।

### विक्रम पूर्वानुमान के उपयोग :-

1. विक्रम पूर्वानुमान के आधार पर ही बजट एवं पूंजी सम्बन्धी निर्णय लेने होते हैं। क्योंकि इस पूर्वानुमान के आधार पर ही बजट से पूंजी उधार ली जा सकती है। इसके द्वारा विज्ञापन कार्य एवं विक्री प्रोत्साहन सम्बन्धी निर्णय सभ्य रहते लिए जाते हैं।
2. इसके द्वारा उत्पादन के सम्बन्धी वांछित लक्ष्य को निर्धारित करने एवं उनमें समायोजन संशोधन करने में सहायता मिलती है।
3. विक्रम पूर्वानुमान के आधार पर उत्पादन सम्बन्धी अवधि को योजनाएं बनाई जाती हैं, जिसके फलस्वरूप उत्पादन लागत कम की जा सकती है। इसके अतिरिक्त अधिक मात्रा होने पर ओवर टाइम तथा मात्रा कम होने की वशा में निकट भविष्य में विक्री हेतु माल को बेनाकर उस आधारभूत में व्ययन की योजना बनाई जाती है।