

Ans

बिक्री पूर्वानुमान :-> बिक्री पूर्वानुमान रूपों में अथवा उत्पाद के नगों में बिक्री का वह अनुमान है जो भविष्य में किसी विशिष्ट खर्च नियत समय अन्तराल के लिए किया जाता है। यदि बाह्य वातावरण की आर्थिक खर्च अन्य स्थितियों के ही रहे जो पूर्वानुमान के समय सत्य मानी गयीं

- ① इसका उपयोग विपणन प्रबन्धन में होता है। इसके आधार पर विपणन की योजना का प्रारूप बनाया जाता है।
- ② इसके द्वारा आर्थिक इकारि व प्रबन्धन कार्य में सामंजस्य स्थापित किया जाता है।
- ③ इसके आधार पर ही बजट रूप पूर्ण सम्बन्धी निर्णय लिये होते हैं।
- ④ इसके द्वारा विभिन्न प्रबन्धकीय निर्णयों की सीमा निर्धारित की जाती है।
- ⑤ बिक्री पूर्वानुमान उत्पादन आयोजन और नियंत्रण के आधार होता है।