

ABC-анализ продаж

ABC-анализ продаж — инструмент оперативного управления, используемый для **определения ключевых клиентов, поставщиков, товаров, товарных групп** с целью анализа и принятия эффективных управленческих решений.

ABC-анализ — метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. В его основе лежит принцип Парето — 20 % всех товаров дают 80 % оборота. Иначе говоря, относительно небольшое количество клиентов и товаров из общего количества приносит большие суммы продаж.

Алгоритм ABC-анализа продаж основывается на разделении анализируемых данных по удельному весу показателя продаж на 3 группы:

- А — наиболее ценные, клиенты, с которыми предприятие делает 75% продаж;
- В — промежуточные, с которыми предприятие делает 20% продаж;
- С — наименее ценные, с которыми предприятие делает 5% продаж.

Эффект от ABC-анализа

Результаты анализа позволяют принимать решения по оптимизации работы системы продаж на предприятии, контролировать эффективность маркетинговых действий, а использование аналитических признаков (регион, отдел, товарная группа, производитель, условия оплаты, и т. д.) предоставляет возможность проводить ABC-анализ для определенных групп клиентов.

Группа А — стратегическая группа клиентов компании. Работе с этими клиентами компания должна уделять особое внимание, постоянно использовать процедуры контроля и планирования. Небольшие изменения показателей рентабельности, оборачиваемости, изменение условий оплаты для этой группы могут привести к значимым изменениям в финансовом результате компании.

Группа В — клиенты компании, которые характеризуются средними показателями продаж. Лидеры в этой группе, в зависимости от оборота и по степени важности для предприятия, могут быть определены как возможные кандидаты в группу А, с соответствующими условиями контроля. Остальные предприятия этой группы можно отнести к клиентам «среднего» класса с обычными процедурами контроля.

Группа С — обычно самая многочисленная группа клиентов компании, которая характеризуется небольшими объемами продаж. При невысокой рентабельности продаж, операционные затраты по некоторым клиентам в этой группе могут оказаться слишком высокими. Используются упрощенные процедуры контроля.

Особенности построения ABC-анализа в программе «Экспресс-Управление»:

1. Возможность построения отчета либо **по организациям** (клиентам), либо **по номенклатуре**.
2. Возможность построения отчетов **на основании различных данных**: либо на основе финансовых операций, либо на основе документов реализации, либо на основе выставленных счетов;
3. Возможность использования **множества фильтров**: период отчета, филиалы и подразделения (если по ним ведется раздельный учет), ответственный сотрудник, группа клиентов и др.
4. **Возможность задания не трех, а шести групп**. На практике, разбиение клиентов (или номенклатуры) только на три группы явно недостаточно. По сути, программа «Экспресс-Управление» позволяет строить не ABC, а ABCDEF-анализ. Вы можете самостоятельно установить удельный вес каждой группы (в процентах) в построенном отчете.

Семейство программ «Экспресс-Управление»

Система отчетов для контроля и анализа деятельности компании

Построенный отчет имеет следующий вид (отчет построен для трех групп А, В, С с долями 75% — 20% — 5%):

A (Записей: 7; Сумма: 60 438 482,09)				
A	ООО "Ромашка"	14 991 716,27	199	18,037
A	ООО "Интерэко"	12 370 808,97	223	14,884
A	ООО "Фирма "Паритет"	10 689 441,46	40	12,861
A	ООО "Нива"	7 988 302,56	125	9,611
A	ООО "Фирма ЮРС"	6 631 482,38	62	7,978
A	ООО "Конкорд"	4 144 467,70	105	4,986
A	ООО "РИГ ПЛЮС"	3 622 262,75	19	4,358
B (Записей: 10; Сумма: 17 876 002,91)				
B	ООО "Фрегат"	3 424 609,76	64	4,120
B	ООО "Равелин"	3 298 602,28	4	3,969
B	ООО "Информационное агентство"	2 059 970,09	3	2,478
B	ООО "АРС"	1 731 139,53	12	2,083
B	ООО "АРТ.ДЕКО"	1 496 307,78	2	1,800
B	ООО "Марс"	1 361 957,92	690	1,639
B	ООО "Шиваса Инт."	1 239 784,00	2	1,492
B	ООО "Магия"	1 216 401,15	4	1,463
B	ООО "Ленхолдсервис"	1 201 654,60	2	1,446
B	ООО "ФЕНИКС"	845 575,81	2	1,017
C (Записей: 36; Сумма: 4 802 996,59)				
C	ООО "НПКФ "КБ-УНИВЕРСАЛ"	685 350,51	19	0,825
C	ООО "Ташир"	659 012,06	318	0,793
C	ООО "Ф И Ф"	521 128,09	21	0,627
C	ООО "АНТ"	517 282,59	15	0,622
C	ООО "Агни"	506 688,26	23	0,610
C	ООО "Рэйн"	329 241,08	66	0,396
C	ООО "Лиговский 76"	268 868,01	1	0,323
C	ООО "Интерферро"	242 764,99	75	0,292
C	ООО "ТИТАКОШ"	227 464,00	27	0,286

Строки в построенном отчете имеют цветовое кодирование в соответствии с заданными удельными весами различных групп: **бордовым** цветом выделена группа А, **синим** — группа В, **зеленым** — группа С, **фиолетовым** — группа D, **голубым** — группа Е, серым — группа F.

Семейство программ «Экспресс-Управление»

«Экспресс-Управление» — это семейство современных многопользовательских программных продуктов, построенных на клиент-серверной архитектуре, позволяющее эффективно **решать задачи оперативного и стратегического управления** предприятием, обеспечивая **повышение доходности бизнеса**.

«Экспресс-Управление» включает **6 модулей**, каждый из которых может работать самостоятельно или являться частью единой информационной системы, решающей более широкий спектр задач. Это модули: **«Экспресс-Финансы»** (финансовый учет), **«Экспресс-Статистика»** (многомерный анализ данных), **«Экспресс-Бюджетирование»** (бюджетное управление), **«Экспресс-Контакт»** (управление взаимоотношениями с клиентами), **«Экспресс-Продажи»** (управление продажами) и **«Экспресс-Договоры»** (учет договоров). Более полная информация представлена на сайте компании «АСУ XXI век»: www.asuxivek.ru

О компании «АСУ XXI век»

Компания «АСУ XXI век» с 1997 г. специализируется на разработке информационных систем для бизнеса. В сферу компетенции компании входят задачи автоматизации управлений взаимоотношениями с клиентами, складской, бухгалтерский учет, бюджетное управление и др. Компания обладает проверенной и отлаженной методикой внедрения информационных систем, на нашем счету свыше 300 реализованных проектов.