

ABC-XYZ-АНАЛИЗ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ

Для анализа эффекта от продаж отдельных товарных позиций используется ABC-XYZ-анализ, который совмещает в себе две методики анализа.

ABC-анализ – это инструмент, который позволяет изучить товарный ассортимент за определенный период времени, определить рейтинг товаров по указанным критериям и выявить ту часть ассортимента, которая обеспечивает максимальный эффект. Дополнительно ABC-анализ дает возможность выявить все товары, которые не продавались в выбранный период времени.

Отчет доступен по ссылке **Маркетинг – Отчеты по маркетингу – ABC-XYZ анализ продаж** или **Продажи – Отчеты по продажам – Показатели эффективности – ABC-XYZ анализ продаж**.

← →

☆ ABC-XYZ анализ продаж

×

Период: 01.09.2011 – 30.09.2011 ...

Режим сортировки: Количество

Группа A: 80

Направление сортировки: Убывание

Группа B: 15

☐ Магазин:

Группа X: 10

☐ Вид номенклатуры:

Группа Y: 25

☐ Товарная категория:

Сформировать

Настройки...

Варианты отчета

Найти...

Еще ?

ABC-XYZ анализ продаж

Параметры: Период: 01.09.2011 - 30.09.2011
Процент группы A: 80
Процент группы B: 15
Процент группы X: 5
Процент группы X: до 10
Процент группы Y: от 10 до 25
Процент группы Z: >25
Сортировка: Количество (Убывание)

Номенклатура	Количество	Группа по количеству	Сумма	Группа по сумме	Наценка	% наценки	Группа по наценке	Вариация спроса (%)
Диазолин 0,1 № 10	4,000	A	1 148,08	A	518,08	82,23	A	305,78
Зеленка	4,000	A	274,12	B	198,12	260,68	B	237,35
Аскорутин таб. n50	4,000	A	213,20	C	49,20	30,00	C	529,47
Викасол амл. 1% 1мл №10 (одна ампула)	3,000	A	955,77	A	935,97	4 727,12	A	284,60
Аскорбиновая кислота	3,000	A	231,34	C	161,34	230,49	B	284,60
Глюкометр "Сателлит плюс"	2,000	A	3 120,00	A	720,00	30,00	A	530,41
Бандаж голеностопный	2,000	A	1 470,01	A	896,01	156,10	A	361,48
Термометр медицинский ртутный DGM в ф	2,000	A	897,00	A	207,00	30,00	B	361,48
Верошпирон таб. 25мг №20	2,000	A	707,20	A	707,20		A	361,48
Супрастин 25мг таб. 20	2,000	A	559,00	B	344,00	160,00	A	361,48
Фуросемид таб. 40мг №50	2,000	A	455,00	B	455,00		A	529,47
Бандаж д/большого пальца ноги	1,000	A	871,00	A	201,00	30,00	B	529,47
Тонометр ИАДМ-ОПММ механический с м	1,000	B	603,92	A	105,92	21,27	B	529,47
Бронхолитин	1,000	B	595,40	A	595,40		A	529,47

- Группа А – очень важные товары, которые всегда должны присутствовать в ассортименте. Если в качестве параметра в анализе использовался объем продаж, то в данную группу входят лидеры продаж по количеству. При использовании в качестве параметра в анализе торговой наценки в данную группу входят наиболее прибыльные товары. Если в качестве параметра в анализе использовалось количество проданного товара, то в данную группу входят наиболее продаваемые товары. Обычно совокупный объем продаж группы А составляет максимальный процент от общего объема продаж (по умолчанию 80 %, вы можете менять это значение).
- Группа В – товары средней степени важности. Обычно совокупный объем продаж группы В составляет большую часть от оставшейся доли общего объема продаж (по умолчанию 15 %, вы можете менять это значение).
- Группа С – наименее важные товары. Это претенденты на исключение из ассортимента и товары-новинки. Сортировка осуществляется по одному выбранному показателю. Значения групп двух остальных выводятся в отдельных колонках. Также возможна обратная сортировка, когда сначала отображаются товары группы С, потом – В и только в конце – А.

XYZ-анализ – это инструмент, позволяющий разделить продукцию по степени стабильности продаж и уровня колебаний потребления.

Метод данного анализа заключается в расчете для каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания расхода. Этот коэффициент показывает отклонение расхода от среднего значения и выражается в процентах. В качестве параметра могут выступать: объем продаж (количество), сумма продаж, сумма реализованной торговой наценки. Результатом XYZ-анализа является группировка товаров по трем категориям исходя из стабильности их поведения.

- Группа X – товары, у которых коэффициент вариации не превышает 10 % (вы можете менять это значение). Это товары, характеризующиеся стабильной величиной потребления и высокой степенью прогнозирования.
- Группа Y – товары, у которых коэффициент вариации находится в диапазоне от 10 до 25 % (вы можете менять это значение). Это товары, характеризующиеся сезонными колебаниями и средними возможностями их прогнозирования.
- Группа Z – товары, у которых коэффициент вариации превышает 25 % или расчет коэффициента невозможен по причине отсутствия. Это товары с нерегулярным потреблением и непредсказуемыми колебаниями, поэтому спрогнозировать их спрос невозможно.

Замечание

Расчет коэффициента производится по следующему алгоритму:

- Сначала рассчитывается среднее значение продаж товара по какому-либо показателю за выбранный период.
- Затем для каждого дня периода считается разница между продажами текущего дня и средним значением продаж.
- Это значение возводится в квадрат, получается квадрат отклонения.
- Значения квадратов отклонений всех дней суммируются и делятся на количество дней, и из полученного значения извлекается квадратный корень. В результате получается среднеквадратичное отклонение.
- Коэффициент вариации является результатом деления среднеквадратичного отклонения на среднее значение продаж. Выражается в процентах.

Наилучший результат дает ABC-XYZ-анализ товаров, схожих по характеру потребления. Отбор товара можно сделать по виду номенклатуры или более детальный – по товарной категории, если установлена функциональная опция **Управление ассортиментом (Администрирование – Маркетинг)**.

Тогда, например, отчет по товарной категории «Лекарства для взрослых» будет выглядеть так.

←

→

☆

ABC-XYZ анализ продаж

×

Период:

01.06.2016

-

15.06.2016

...

Режим сортировки:

Количество

▼

Группа A:

80

Направление сортировки:

Убывание

▼

Группа B:

15

☐

Магазин:

▼

×

Группа X:

10

☐

Вид номенклатуры:

▼

×

Группа Y:

25

☒

Товарная категория:

Лекарства для взрослых

▼

×

Сформировать

Настройки...

Варианты отчета ▼

Найти...

📄

🔍

Σ

📊

📅

📁

Еще ▼

?

ABC-XYZ анализ продаж

Параметры:

Период: 01.06.2016 - 15.06.2016

Процент группы A: 80

Процент группы B: 15

Процент группы C: 5

Процент группы X: до 10

Процент группы Y: от 10 до 25

Процент группы Z: >25

Сортировка: Количество (Убывание)

Отбор:

Номенклатура Товарная категория Равно "Лекарства для взрослых"

Номенклатура	Количество	Группа по количеству	Сумма	Группа по сумме	Наценка	% наценки	Группа по наценке
Викасол амл. 1% 1мл №10 (одна ампула)	100,000	A	46 540,00	A	44 560,00	2 250,51	A
Аскорутин таб, п50	50,000	A	2 665,00	B	615,00	30,00	C
Аскорбиновая кислота	20,000	B	1 872,00	C	1 172,00	167,43	C
Витрум 40мг. таб.	10,000	B	4 477,50	B	4 477,50		B
Ундевит , таб, № 50	1,000	C	594,10	C	82,10	16,04	C
Хлоропирамин-Ферейн		C		C			C
ИТОГО	181,000		56 148,60		50 906,60		

Сочетание двух методов позволяет маркетологу сделать выводы по ассортиментному составу категории, увеличив товарные остатки по товарам с хорошими продажами и прибыльностью и выведя из ассортимента наименее прибыльные. Товары с незначительной вариацией продаж хорошо прогнозируются. Для них может быть составлен автоматический заказ. Для товаров с неустойчивыми продажами можно рекомендовать более частые поставки, что позволяет снизить риски как затоваривания, так и пробелов на полках.