

**8-965-66-20-703**

[bz\\_ugatu@mail.ru](mailto:bz_ugatu@mail.ru)

<http://bcugatu.ru> – УМЦ «Бизнес-центр» Института экономики и управления УГАТУ

Для принятия эффективного решения по ассортименту организации необходимо осуществлять постоянный мониторинг состояния и анализ товарных групп и отдельных товаров по следующим показателям:

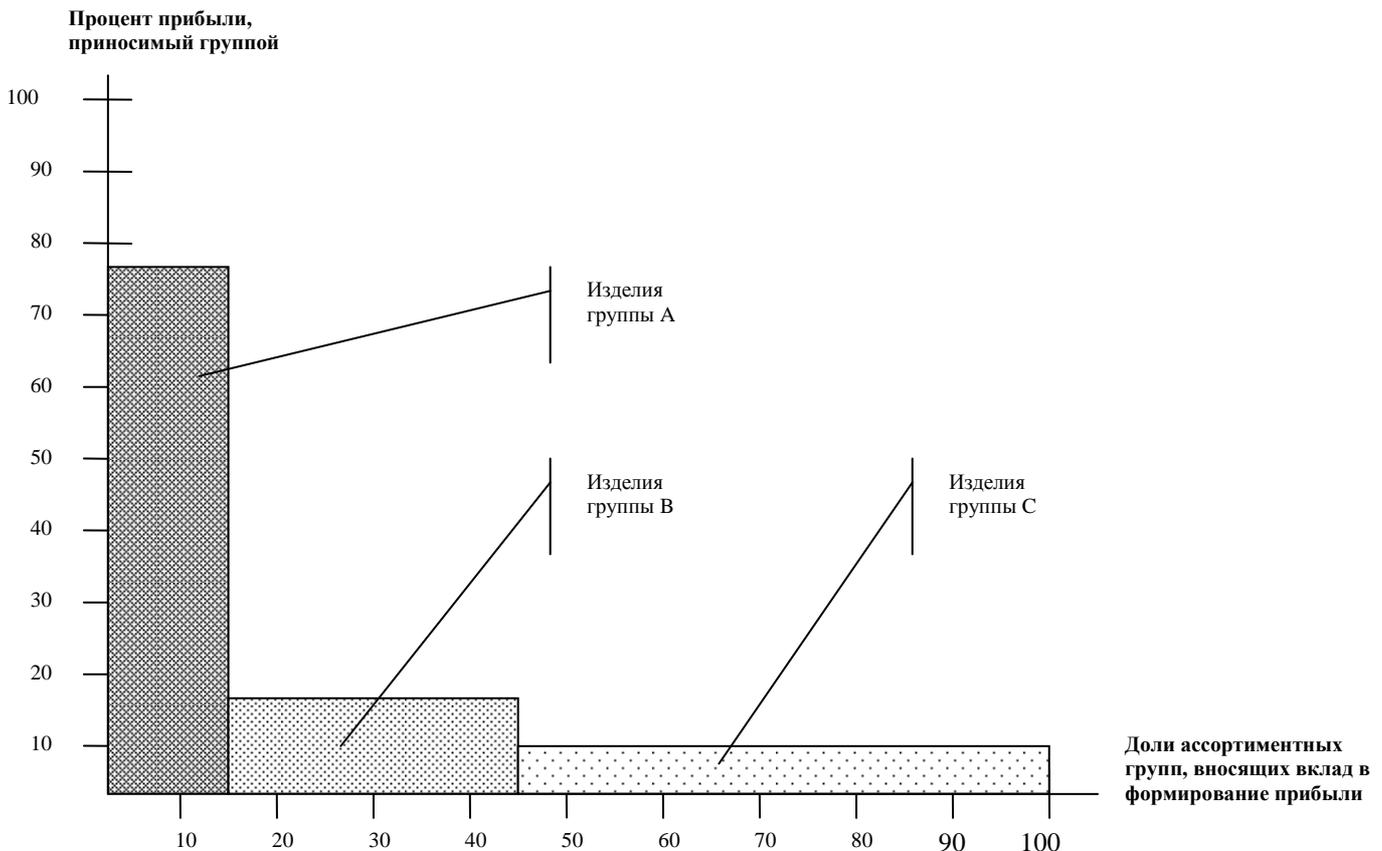
- динамика продаж;
- доля на рынке, в отдельном сегменте/нише;
- безубыточность производства;
- маржинальная прибыль;
- прибыльность товара.

Следующие показатели необходимо анализировать как по отношению к бизнес-направлению, так и к организации в целом:

- объем продаж;
- прибыль;
- затраты;
- рентабельность.

### **АВС-анализ**

Для выявления ключевых ассортиментных групп/товаров, вносящих наибольший вклад в прибыль организации, применяется методика АВС-анализа, основанная на принципе Парето, который гласит, что эффективно работает малая часть, а все остальное второстепенно. Организации необходимо сконцентрировать ресурсы на этой малой части, а не на огромной части второстепенного. Графическое представление методики АВС-анализа и принципа Паретто представлено на рисунке. Наиболее эффективной по Парето является группа А, наименьшую эффективность демонстрирует группа С, которую необходимо оптимизировать используя стратегии изменения товарного ассортимента.



Р и с. Графическое представление методики АВС-анализа

**Записаться на курс «Эффективный маркетинг» можно по телефону**

**8-965-66-20-703**

[bz\\_ugatu@mail.ru](mailto:bz_ugatu@mail.ru)

<http://bcugatu.ru> – УМЦ «Бизнес-центр» Института экономики и управления УГАТУ