

Анализ по товарным категориям

Динамика продаж

Вид номенклатуры	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Воздушные шары и Аксессуары	24 727	39 233	48 576	61 091	78 192	110 637
Товары для Праздников и Мероприятий	13 818	5 922	14 522	32 538	53 408	80 834
Карнавальная продукция	6 322	513	7 007	28 718	35 249	43 683
Упаковка Подарочная и Флористическая	17 681	65 191	51 227	27 921	47 674	75 691
Печатная продукция	7 036	17 737	13 631	17 248	39 765	41 572
Гелий и Расходные материалы			998	9 191	7 335	0
Сувенирно-Подарочная продукция	3 649	6 317	5 024	7 481	22 181	32 481
Пиротехника	932	600	84	6 649	1 192	2 365
Свечи	1 883	990	3 501	3 668	5 264	6 548
Товары и Элементы для Декора и Творчества	1 606	1 405	1 663	1 712	4 168	3 516
Искусственные цветы, Растения и Плоды	733		2 121	1 238	6 121	368
Батарейки	302	143	342	792	916	1 778
Текстиль		194	1 069	702	4 598	8 977
Расходные материалы и Инструменты	746	1 545	341	658	2 466	2 854
Итого	79 433	140 044	150 106	199 605	308 528	412 345

Рост продаж с апреля по июнь составил в среднем 40%. Разберем за счет чего идет рост.

Ключевые группы товаров с долей в обороте более 10%

Вид номенклатуры	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
	Доля	Доля	Доля	Доля	Доля	Доля
1. Воздушные шары и Аксессуары	31%	28%	32%	31%	25%	27%
2. Товары для Праздников и Мероприятий	17%	4%	10%	16%	17%	20%
3. Упаковка Подарочная и Флористическая	22%	47%	34%	14%	15%	18%
4. Печатная продукция	9%	13%	9%	9%	13%	10%
5. Карнавальная продукция	8%	10%	7%	14%	11%	11%
Суммарно % от общего оборота	88%	92%	90%	84%	82%	85%

5 ключевая группа товаров общей выручкой более 80%. Выручка по этим товарным группам ежемесячно растет более чем на 25%.

Анализ клиентов

Наиболее предпочтительные клиенты для компании:

- Оптовые клиенты.
- Розничные клиенты с одним чеком более 2000 рублей.

	Выручка розница		Опт
	Более 2000	Менее 2000	
Ноябрь 2016	49%	19%	32%
Декабрь 2016	35%	21%	45%
Январь 2017	13%	10%	77%
Февраль 2017	21%	3%	76%
Март 2017	4%	8%	89%
Апрель 2017	24%	48%	28%
Май 2017	28%	59%	14%
Июнь 2017	27%	46%	27%

Фактически сложилась следующая ситуация:

1. Оптовые – 25% от выручки.
2. Розничные свыше 2000 руб. – 25% от выручки.
3. Розничные менее 2000 руб. – 50% от выручки.

Динамика продаж по клиентам

Таким образом условно разделим клиентов на 3 группы:

1. Оптовые
2. Розничные свыше 2000 руб.
3. Розничные менее 2000 руб.

Анализ клиентов