

Анализ по товарным категориям

Динамика продаж

Вид номенклатуры	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь					
	Январь	Февраль	Относительн но января	Относительн но февраля	Относительн но марта	Относительн о апреля	Относительн о мая				
Воздушные шары и Аксессуары	24 727	39 233	59%	48 576	24%	61 091	26%	78 192	28%	110 637	41%
Товары для Праздников и Мероприятий	13 818	5 922	-57%	14 522	145%	32 538	124%	53 408	64%	80 834	51%
Карнавальная продукция	6 322	513	-92%	7 007	1267%	28 718	310%	35 249	23%	43 683	24%
Упаковка Подарочная и Флористическая	17 681	65 191	269%	51 227	-21%	27 921	-45%	47 674	71%	75 691	59%
Печатная продукция	7 036	17 737	152%	13 631	-23%	17 248	27%	39 765	131%	41 572	5%
Гелий и Расходные материалы				998		9 191	821%	7 335	-20%	0	
Сувенирно-Подарочная продукция	3 649	6 317	73%	5 024	-20%	7 481	49%	22 181	197%	32 481	46%
Пиротехника	932	600	-36%	84	-86%	6 649		1 192		2 365	98%
Свечи	1 883	990	-47%	3 501	254%	3 668	5%	5 264	44%	6 548	24%
Товары и Элементы для Декора и Творчества	1 606	1 405	-12%	1 663	18%	1 712	3%	4 168		3 516	-16%
Искусственные цветы, Растения и Плоды	733		0%	2 121		1 238		6 121	395%	368	-94%
Батарейки	302	143	0%	342	139%	792		916		1 778	94%
Текстиль		194	0%	1 069	451%	702		4 598	555%	8 977	95%
Расходные материалы и Инструменты	746	1 545	107%	341	-78%	658		2 466	275%	2 854	16%
Итого	79 433	140 044	76%	150 106	7%	199 605	33%	308 528	55%	412 345	34%

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	24 727 31%	39 233 28%	48 576 32%	61 091 31%	78 192 25%	110 637 27%
2. Товары для Праздников и Мероприятий	13 818 17%	5 922 4%	14 522 10%	32 538 16%	53 408 17%	80 834 20%
3. Упаковка Подарочная и Флористическая	17 681 22%	65 191 47%	51 227 34%	27 921 14%	47 674 15%	75 691 18%
4. Печатная продукция	7 036 9%	17 737 13%	13 631 9%	17 248 9%	39 765 13%	41 572 10%
5. Карнавальная продукция	6 322 8%	513 0%	7 007 5%	28 718 15%	35 249 11%	43 683 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