

2024年 経営分析

スズキ

目次

通年売上

四季売上

推察

今後の方針

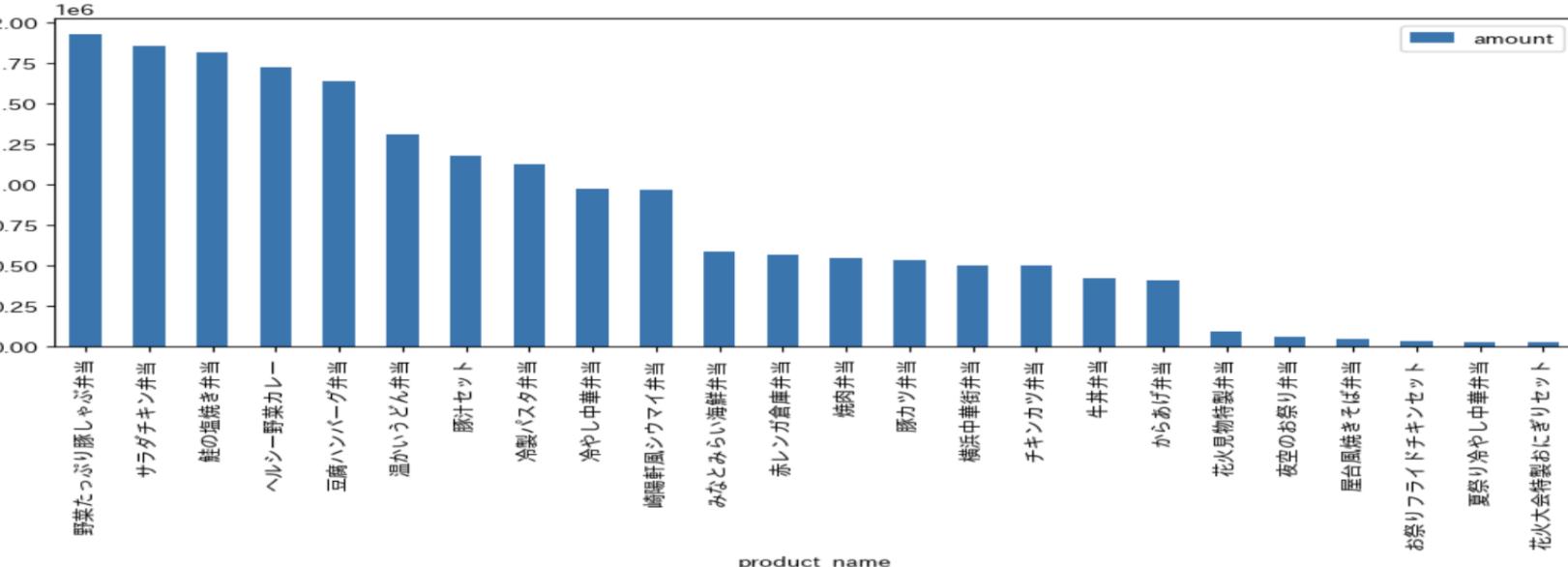
2024年 通年販売レポート

売上個数
32,459 個
売上
18,897,950 円

Top 3

- 野菜たっぷり豚しゃぶ弁当
- サラダチキン弁当
- 鮭の塩焼き弁当

売上数



特徴

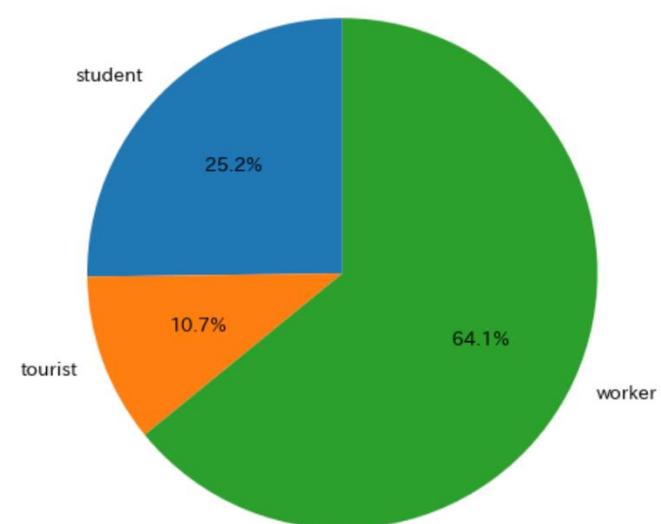


ヘルシー・健康志向な商品の売上が良い



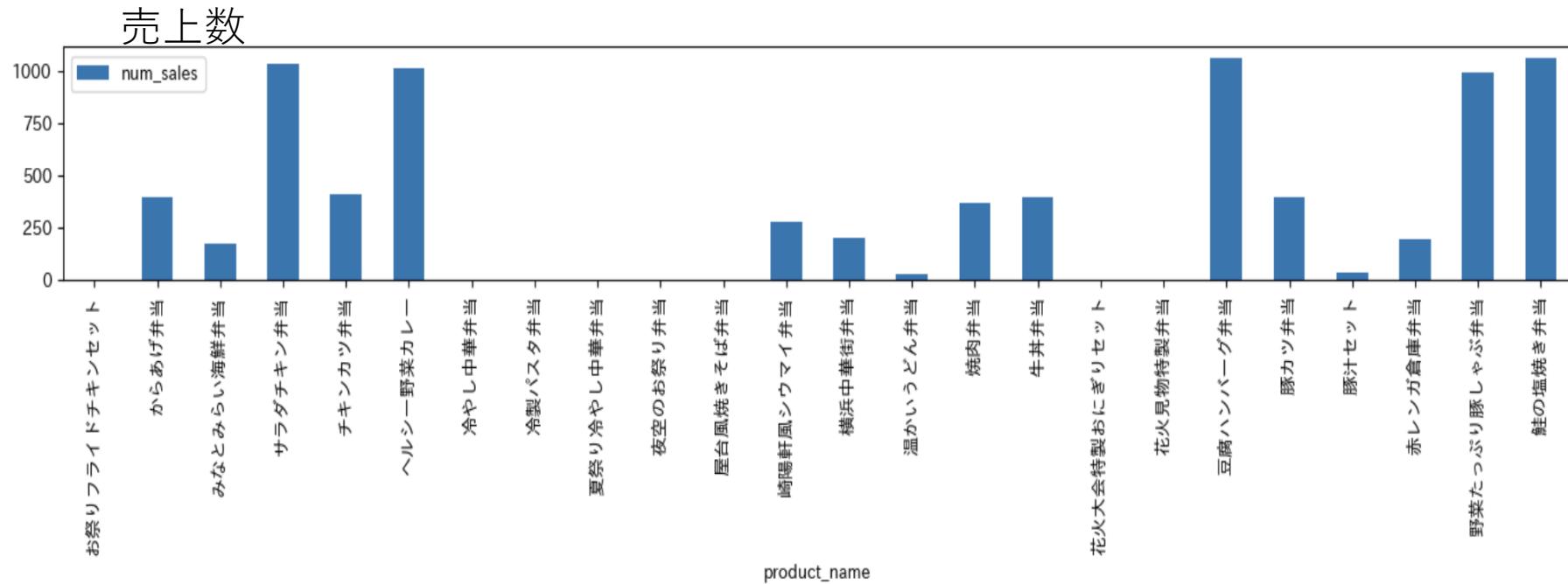
下位5項目の販売に問題がある

顧客タイプ割合



春(3月~5月)

売上個数
8069 個
売上
5,174,480 円



Top 3

1. 野菜たっぷり豚しゃぶ弁当
2. 鮭の塩焼き弁当
3. 豆腐ハンバーグ弁当

特徴

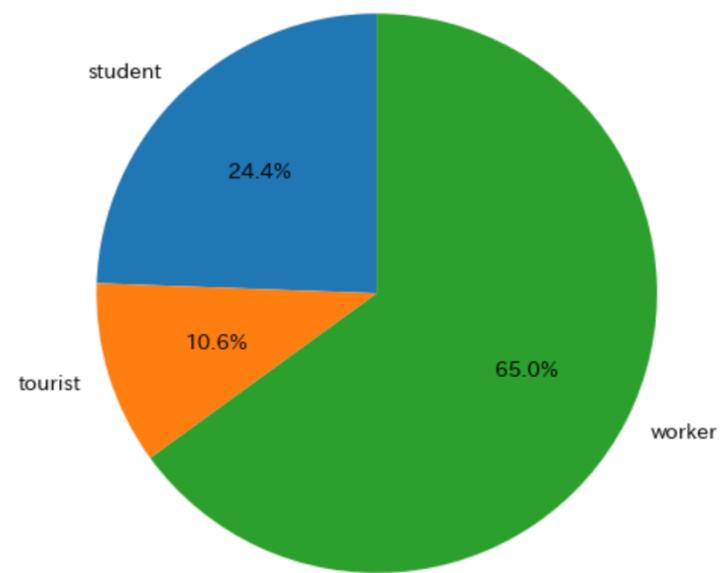


様々な種類の弁当が買われている



冷えているもの、お祭り系は売れていない

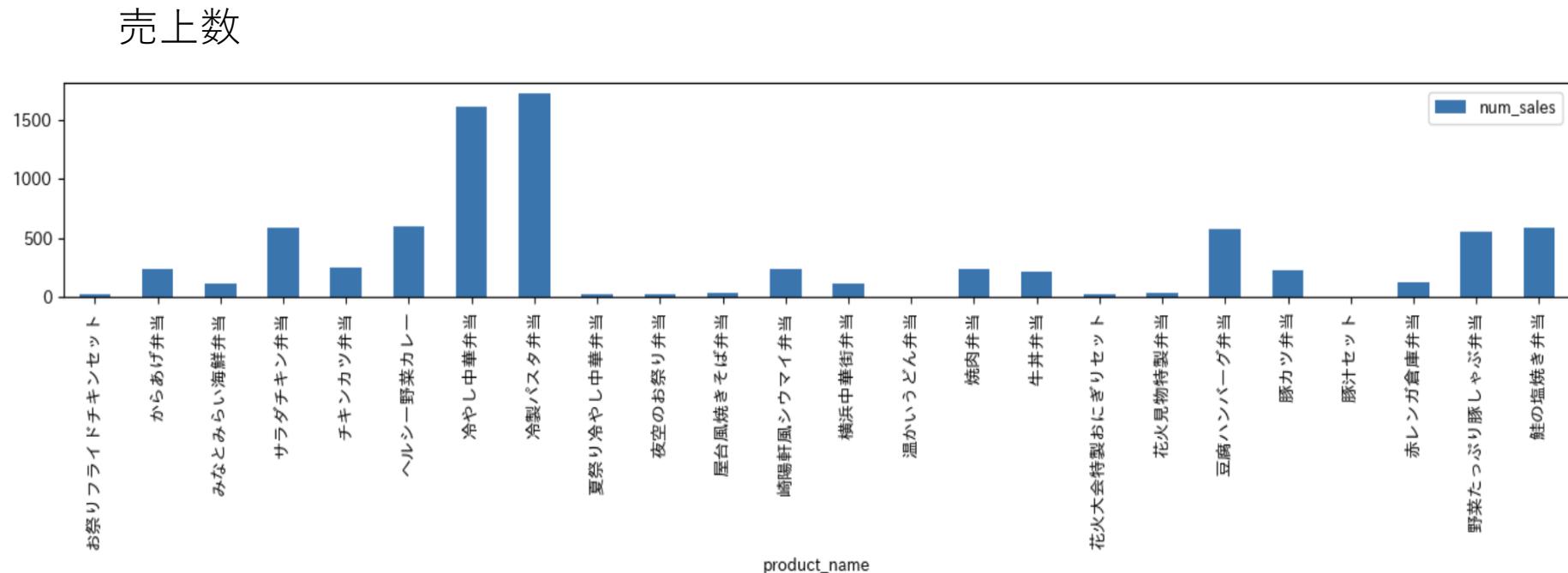
顧客タイプ割合



夏 (6月~8月)

売上個数
8188 個
売上
5,020,730 円

Top 3
1.冷製パスタ弁当
2.冷やし中華弁当
3.ヘルシー野菜カレー



特徴

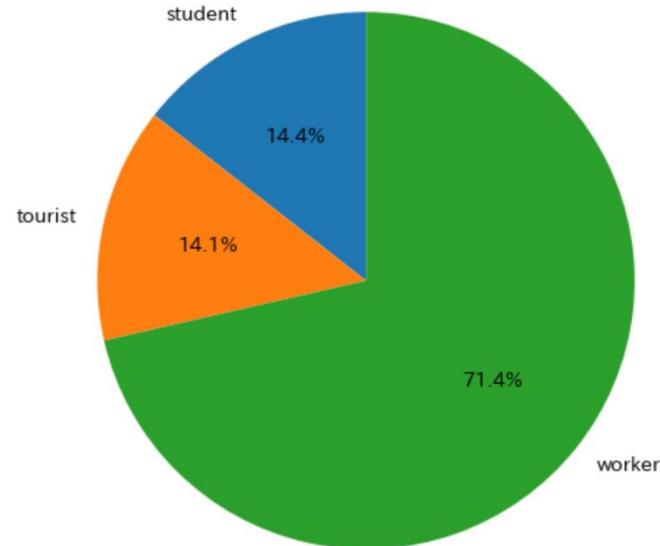


冷えている弁当の売れ行きが良い



Top2以降の弁当の売れ行きが悪い

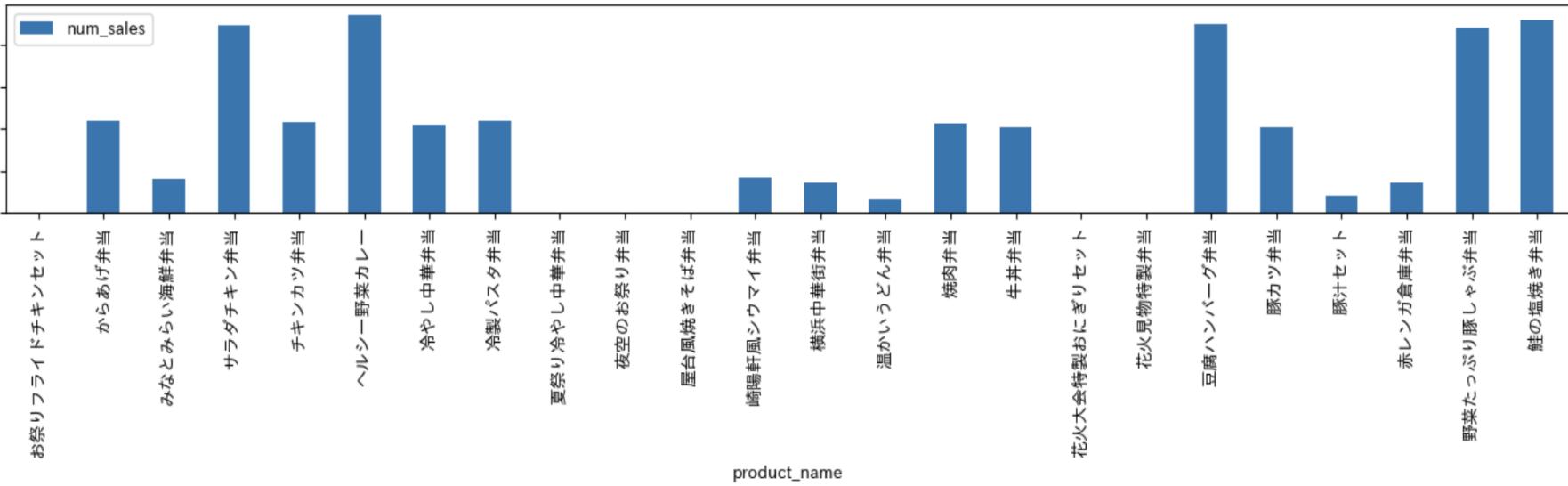
顧客タイプ割合



秋(9月~11月)

売上個数
8279 個
売上
5,022,610 円

売上数



Top 3

- ヘルシー野菜カレー
- 鮭の塩焼き弁当
- 豆腐ハンバーグ弁当

特徴

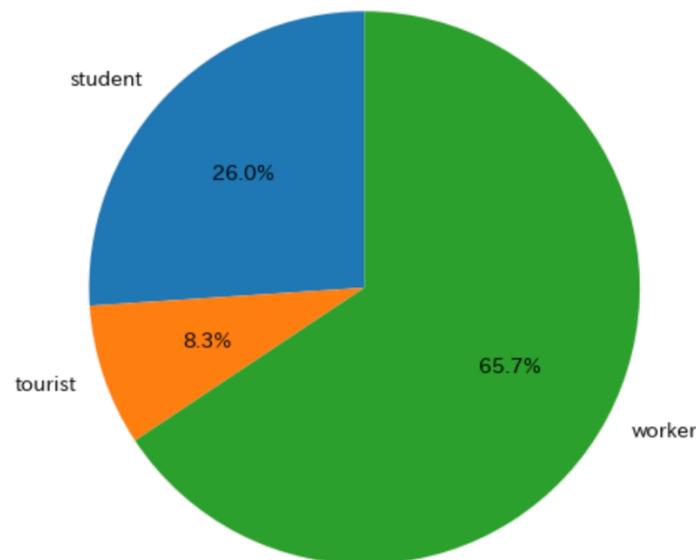


様々な種類の弁当が買われている



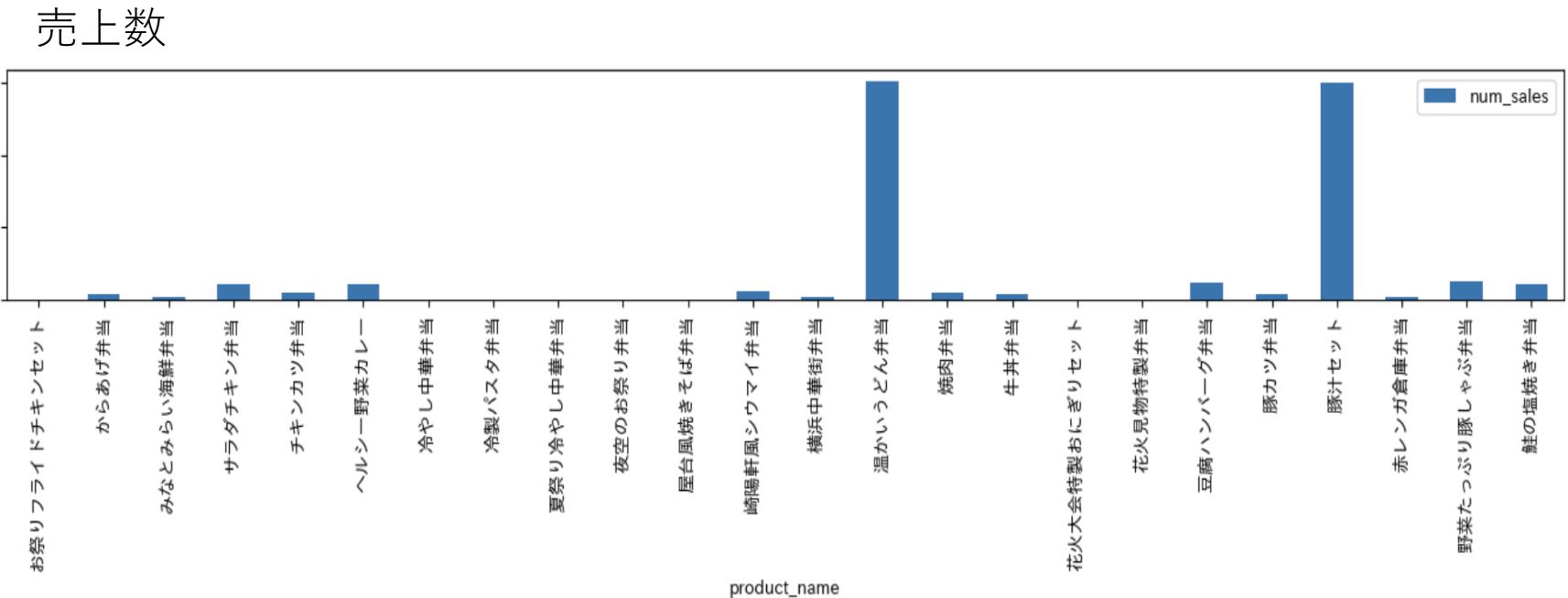
旅行客の購入割合が減っている

顧客タイプ割合



冬 (12月~2月)

売上個数
7923 個
売上
3,680,130 円



Top 3

1. 暖かいうどん弁当
2. 豚汁セット弁当
3. 野菜たっぷり豚しゃぶ弁当

特徴

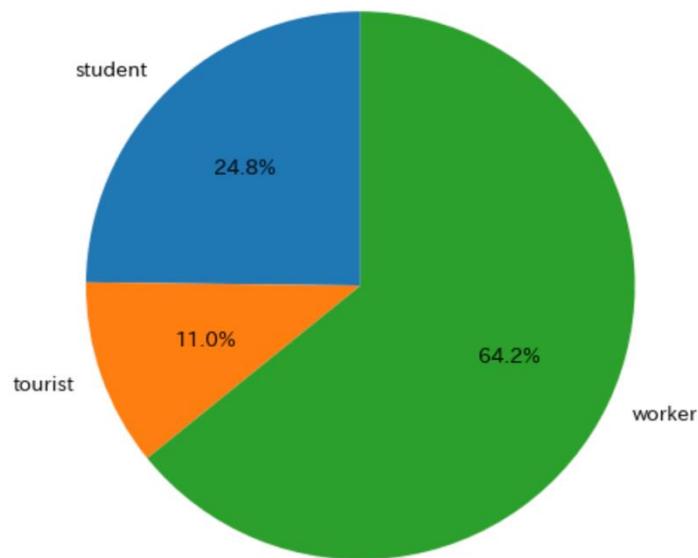


温かい弁当の売れ行きが良い



Top2以外の弁当の売れ行きが悪い

顧客タイプ割合



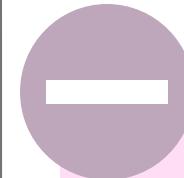
推察



- オールシーズン買われている商品がある
- 時期によって人気のある**期間限定**にできる商品がある



商品の発売、販売方法の変更
定番商品の選抜



- どのシーズンもあまり売れていない弁当がある
- 冬の売上が他の季節よりも低い



商品の変更、削除
季節ごとの需要を把握する

今後の方針

商品の発売、販売方法の変更

季節ごとに売れ行きが良い商品を季節限定にする

売れない時期に無駄な在庫を作らなくて良い

商品の変更、削除

どの時期も売れない商品を変更、削除する

作業負担が減り、新商品を出しやすく

定番商品の選抜

どの時期も売れている商品を定番商品にする

安定需要があるため売上の土台になる

季節ごとの需要の把握

売れない=需要がないため

需要を把握することで売上につながる