

Приложение В

Наименование изделия	Цена за единицу, руб.	Кол-во продаж в отчетном году, ед.		Объем продаж, тыс.руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс.руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Текстовый делитель	157	164	1262	25,7	198,1	769,51	172,4
Ручка шариковая	51	1250	1325	63,8	67,6	106	3,8
Тетрадь	133	1112	1110	147,9	147,6	99,82	-0,3
Бумага листовая для офисной техники формат А4	370	1450	1460	536,5	540,2	101	3,7
Итого	-	-	-	773,9	953,5	123,21	179,6

Вывод: опираясь на данные таблицы, можно сделать вывод, что фактический объем продаж «Текстового делителя» превышает плановый объем продаж на 669,51% (172,4 тыс. руб.), фактический объем продаж «Ручки шариковой» превышает плановый на 6% (3,8 тыс. руб.), а фактический объем продаж «Бумаги листовой для офисной техники формата А4» больше планового на 1% (3,7 тыс. руб.). Но фактический объем продаж «Тетради» оказался меньше планового на 0,18% (0,3 тыс. руб.).

В этом году, несмотря на небольшое невыполнение плана по одному товару, итоговый плановый объем продаж был перевыполнен на 23,21%, то есть 179,6 тыс. руб., что говорит о хороших продажах в ООО «Глобус» в этом году.

Для роста объема продаж ООО «Глобус» может использовать следующие средства:

- 1) проведение акций и скидок;
- 2) публикация рекламы на интернет-ресурсах и в социальных сетях;
- 3) сотрудничество с крупными канцелярскими брендами (Brauberg, Erich Krause);
- 4) коллаборация с известным блогером (реклама от него или создание продукции от него);
- 5) организация конкурсов и розыгрышей призов.