

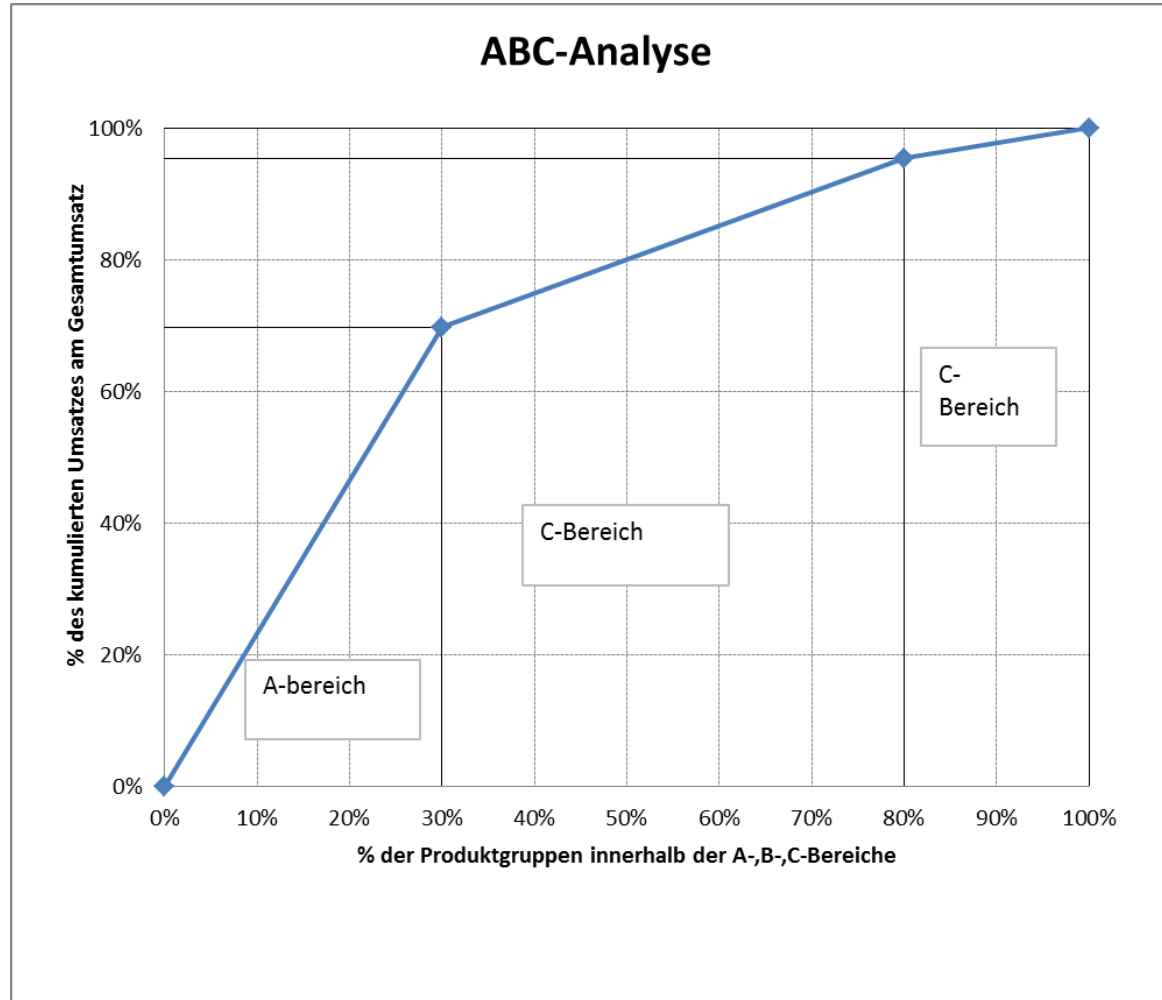
Übung: BVB-Shop

Teilaufgabe a

Rangordnung der Produktgruppen nach Umsatzzahlen	Produktgruppen	Abgesetzte Menge	Preis €/Stk.	Umsatz des Artikels in €	Kumulierter Umsatz in €	% des kumulierten Umsatzes am Gesamtumsatz	A-, B- oder C-Bereiche	% der Produktgruppen innerhalb der A-,B-,C-Bereiche
1	Trikots	3500	100	350.000	350.000	48,44%	A	30
2	Trainingsanzüge	835	120	100.200	450.200	62,31%		
3	T-Shirts	1350	40	54.000	504.200	69,79%		
4	Outdoorjacken und We	750	70	52.500	556.700	77,05%	B	50
5	Schals	2200	20	44.000	600.700	83,14%		
6	Longsleeves	622	60	37.320	638.020	88,31%		
7	Shorts und Hosen	750	35	26.250	664.270	91,94%		
8	Sweatjacken	555	45	24.975	689.245	95,40%	C	20
9	Mützen	1500	15	22.500	711.745	98,51%		
10	Nacht- & Unterwäsche	430	25	10.750	722.495	100,00%		
				722.495				

Übung: BVB-Shop

Teilaufgabe b



Der Direktor für Marketing und Vertrieb möchte nun auch eine ABC-Analyse der Kunden durchführen. Nachdem A-, B- und C-Kunden identifiziert wurden, ist dem Verantwortlichen jedoch unklar, wie diese Kundengruppen differenziert behandelt werden können.

Empfehlen Sie dem Direktor, wie man bei den A- und B-Kunden vorgehen könnte. **Begründen** Sie Ihren Ratschlag kurz.

→ z.B. Loyalitätsprogramm, Unterschiedliche Rabattierungen gemäß umgesetzter Menge.