

## Asiakuuskannattavuus

### Karhu Oy

Bragge Janne 263654

Myynti	kpl	€/kpl
Tuote: RG470 A	3	700 000,00 €
Tuote: GF540 B	1	400 000,00 €

#### -tuotekustannukset

Tuote: Moottori A	3	-580 000,00 €
Tuote: Moottori B	1	-360 000,00 €

### TUOTEKATE

#### -markkinointikustannukset

Toiminto	kohd.tekijä	lkm	€/tekijä
Asiakaskäynnit	käynnit	3	2000
Tilausten vastaanotto	til.lkm	1	500
tuotteiden lähettäminen	toimitukset	4	10000
Laskutus	laskujen lkm	1	200
asiakasrekisteri, kampanjat ym.	asiakkaiden lkm	3	300

### Honka Oy

Myynti	kpl	€/kpl
Tuote: RG470 A	5	700 000,00 €
Tuote: GF540 B	20	400 000,00 €

#### -tuotekustannukset

Tuote: Moottori A	5	-580 000,00 €
Tuote: Moottori B	20	-360 000,00 €

### TUOTEKATE

#### -markkinointikustannukset

Toiminto	kohd.tekijä	lkm	€/tekijä
Asiakaskäynnit	käynnit	7	2000
Tilausten vastaanotto	til.lkm	10	500
tuotteiden lähettäminen	toimitukset	25	10000
Laskutus	laskujen lkm	5	200
asiakasrekisteri, kampanjat ym.	asiakkaiden lkm	7	300

### Sakli Oy

Myynti	kpl	€/kpl
Tuote: RG470 A	9	700 000,00 €
Tuote: GF540 B	3	400 000,00 €

#### -tuotekustannukset

Tuote: Moottori A	9	-580 000,00 €
Tuote: Moottori B	3	-360 000,00 €

### TUOTEKATE

# Asiakuuskannattavuus

-markkinointikustannukset

Toiminto

Asiakaskäynnit

Tilausten vastaanotto

tuotteiden lähettäminen

Laskutus

asiakasrekisteri, kampanjat ym.

kohd.tekijä

käynnit

til.lkm

toimitukset

laskujen lkm

asiakkaiden lkm

lkm

€/tekijä

5 2000

1 500

12 10000

3 200

1 300

## Asiakuuskannattavuus

### Maanteiden kunnostus

2 500 000,00 €
2 100 000,00 €
400 000,00 €
-2 100 000,00 €
-1 740 000,00 €
-360 000,00 €
400 000,00 €
-235 000,00 €
-6 000,00 €
-500,00 €
-40 000,00 €
-200,00 €
-900,00 €
682 600,00 €

### Maansiirtokoneiden myynti

11 500 000,00 €
3 500 000,00 €
8 000 000,00 €
-10 100 000,00 €
-2 900 000,00 €
-7 200 000,00 €
1 400 000,00 €
-235 000,00 €
-14 000,00 €
-5 000,00 €
-250 000,00 €
-1 000,00 €
-2 100,00 €
1 907 100,00 €

### Kaivos

7 500 000,00 €
6 300 000,00 €
1 200 000,00 €
-6 300 000,00 €
-5 220 000,00 €
-1 080 000,00 €
1 200 000,00 €

Asiakuuskannattavuus

-235 000,00 €

-10 000,00 €

-500,00 €

-120 000,00 €

-600,00 €

-300,00 €

---

1 566 400,00 €

Firma Kitee Oy valmistaa maansiirtokoneita. Kitee Oy:llä on tuotannossa kalliimpaa RG470 A konetta, joka soveltuu suuriin maansiirtoprojekteihin ja halvempaa GF540 B pienempiin maansiirtoprojekteihin.

Kitee Oy tekee asiakaskannattavuusvertailun kolmen erilaisen asiakkaan välillä. Karhu Oy on maansiirtotöihin erikoistunut yhtiö, ja he ovat lähteneen uusimaan konekantaansa. Ostaen Kitee Oy:ltä kolme isoa konetta ja yhden pienen. Tämä hankinta tyydyttää Karhu Oy:n kone tarpeen pitkäksi aikaa, mikäli yritys ei tule laajentamaan toimintaansa.

Honka Oy taas on koneiden välittäjä 5 ison koneen ja 20 pienen koneen tilaus on yksittäinen tilaus ja odotettavissa on että tulevaisuudessa he tekevät vastaavan tyyliä tilauksia mikäli Kitee Oy pitää vain tuotteensa kilpailukykyisinä hinnallisesti ja laadullisesti kilpailijoihinsa nähden

Sakli Oy on taas kaivososakeyhtiö joka on Kitee Oy:n vanha asiakas ja on jälleen tarpeessa uusia koneitansa loppuunkäytettyjen tilalle. Sakli Oy on hyvä asiakas Kitee Oy:lle sillä tilauksia tulee kohtalaisen tasaisesti ja tilaukset painottuvat parempi katteiseen isoon konekantaan.

Myynnit ovat 1.1 – 31.12 välisenä aikana asiakkaille tehdyt myynnit ja toimitukset. Laskelmien perusteella kannattavin asiakas on ollut Honka Oy. Toiseksi kannattavin Sakli Oy ja Karhu Oy kannattamattomin.

Asiakaskannattavuuteen vaikuttaa suuresti myynnin jakautuminen paremman tuotekatteen Kitee Oy:lle tuovan kalliimman RG470 A koneen ja huonompi katteisen halvemman GF540 B koneen välillä. Lisäksi asiakkaan tuleva tarve vastaaville koneille on järkevää ottaa huomioon markkinointia suunniteltaessa.



# Investointilaskelma

Bragge Janne 263654

NPV vaihtoehto 1	€	NPV vaihtoehto 2	€
Vuosituotot		Vuosituotot	
(3000*3,3522)	10056,6	(2000*3,3522)	6704,4
Vuosikustannukset		Vuosikustannukset	
(500*3,3522)	-1676,1	(400*3,3522)	-1340,88
Huollot			
1000*0,65752	-657,52	200*0,75614	-151,228
		200*0,59208	-118,416
Jäännösarvo			
500*0,49718	-248,59	100*0,49718	-49,718
<b>NPV</b>	<b>7474,39</b>		5044,158
	(kannattavampi)		

## Investointilaskelma

Investointitehtävässä Ilmastointilaitemyyjä Kylmäkalle Oy on lähtenyt uusimaan asiakkaansa B&CC+1 arkkitehtitoimiston ilmastointilaitetta palvelusopimuksella.

Ilmastointilaittepalvelusopimuksen tekemiseksi on 2 vaihtehtoisia laitetta, jotka aiheuttavat erilaiset kustannukset Kylmäkalle Oy:lle

Vuosituotot ovat vaihtoehto 1 3000e ja vaihtoehdossa 2 2000e  
Vuosikustannukset vaihtelevat myös sillä 1 vaihtoehdon vuosikustannukset ovat 500e ja 2 vaihtoehdossa 100 halvemmat. Molemmat koneet ovat kovalla käytöllä sillä Arkitehti toimisto sijaitsee lämpimällä Fuengirolan alueella Espanjassa, joten palvelusopimuksen voimassaoloajaksi on sovittu 5 vuotta. 5 vuoden aikana vaihtoehto 1 ilmastointikone vaatii yhden perusteellisen huollon 3.toimintavuotena joka on arvioitu kustantavan 1000e. Vaihtehto 2 ilmastointikone vaatii kaksi 200e huoltoa. Ensimmäinen 2. toimintavuotena ja toinen 4. toimintavuotena. Koneiden jäännösarvoiksi arvoidaan vaihtoehto 1 500e ja vaihtoehto 2 100e

Kylmäkalle Oy laatii molemmista palvelusopimuksista nettonykyarvo laskennan avulla kannattavuusarviot, jotta tietää kumpaa konetta lähtevät tarjoamaan arkkitehtitoimisto B&CC+1:lle.



Bragge Janne 263654

**Kaira Oy**

## Tuotteen lähtötiedot

Myyntihinta, €/kpl	105
Valmistuskustannukset, €/kpl	45
Myydyt tuotteet, kpl/Asiakasryhmä	
<b>Suomi</b>	3300
<b>Ruotsi</b>	3000
<b>Norja</b>	2700
	9000
Kustannusjaottelu	Ja kohdistamisperusteet
€	
Jakelu	7800 toimituslkm
Myyntityö	12000 Myyntitapahtumien lkm
Asiakaspalvelu	10800 Asiakaskäyntien lkm
Yhteensä	30600

## Toiminnoittaiset kustannukset

	<b>Suomi</b>	<b>Ruotsi</b>	<b>Norja</b>	<b>Yhteensä</b>
Toimitusten lkm, kpl	33	15	12	60
Myyntitapahtumien lkm, kpl	12	9	9	30
Asiakaskäyntien lkm, kpl	15	6	9	30

**Asiakasryhmäkohtainen kannattavuus****Katetuottolaskelmat**

	<b>Suomi</b>	<b>Ruotsi</b>	<b>Norja</b>	<b>Yhteensä</b>
Myyntituotot	<b>346500</b>	<b>315000</b>	<b>283500</b>	<b>945000</b>
Valmistuskustannukset	148500	135000	121500	405000
Toiminnoittaiset erilliskustannukset				
Jakelu	4290	1950	1560	7800
Myyntityö	4800	3600	3600	12000
Asiakaspalvelu	5400	2160	3240	10800
Kustannukset yhteensä	162990	142710	129900	435600
<b>ASIAKASRYHMÄ KATE</b>	<b>183 510,00 €</b>	<b>172 290,00 €</b>	<b>153 600,00 €</b>	<b>509 400,00 €</b>
<b>kannattavuusjärjestys</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	

## ABC & BSC

Kaira Oy valmistaa jääkairoja kolmelle eri markkinalle; Suomeen, Ruotsiin ja Norjaan. Kaira Oy haluaa selvittää missä maassa maakohtainen kate on paras, koska yritys haluaa painottaa markkinointibudjettia eniten parhaimman katteen tuovalle markkinalle. Toimintolaskelman lisäksi Kaira Oy hyödyntää Balanced Scorecard – tuloskorttia, markkinakohtaisesti seuranta ja ohjausvälineenä.

	Suomi	Ruotsi
<b>Balanced Scorecard</b>		
<b>Talous</b>		
Liikevaihto	346 500,00 €	315 000,00 €
Myyntikate	198 000,00 €	180 000,00 €
Asiakaskate	183 510,00 €	172 290,00 €
<b>Asiakas</b>		
Asiakastyytyväisyys (1-5)	3	3
Reklamaatioiden lukumäärä (kpl)	600	800
Markkinaosuus (%)	35%	20%
Keskimääräinen ostokoko (€)	117,00 €	115,00 €
<b>Sisäiset prosessit</b>		
Prosessien läpimenoaika (pv)	5	5
Toimitustäsmällisyys	95%	96%
Pistemäärä laatuarvioinnissa (0-100)	90	88
<b>Oppiminen ja kasvu</b>		
Uuden henkilöstön osuus henkilöstöstä (%)	30%	15%
Sairauspoissaolot (pv per työntekijä)	20	10
Työtyytyväisyys (1-5)	2,5	3,5
Työntekijöiden koulutuspäivät per työntekijä	5	10

### Yhteenveto:

Toimintolaskennan pe kannattavuusjärjestys luoteltuna Suomi, Ruotsi ja Norja. Balanced Scorecard taas antaa toiminnasta kullakin näkökulmista. Suomi ja Ruotsi Talous- ja Asiakas näkökulmista parhaitenkin pärjäävät. Kaira Oy kehittää Sisäisten prosessien ja Oppimisen ja kasvun näkökulman o

## ABC & BSC

Norja      Yhteensä      Keskimäärin      Tavoite

283 500,00 €	945 000,00 €		900 000,00 €
162 000,00 €	540 000,00 €		500 000,00 €
153 600,00 €	509 400,00 €		450 000,00 €

2		2,7	3
1000	2400	800	500
22%		26%	30,0%
113,00 €		115,00 €	130,00 €

4		4,7	3
92%		94,3%	95,0%
85		87,7	95

10%		18,3%	10,0%
12		14	15
3		3	3,5
7		7,3	10

rusteella markkinoiden  
on kannattavin ensin  
tsi Norja. Balanced  
tietoa yrityksen  
markkinalla eri  
järjää BSC mittaristossa  
ökulmissa mutta  
ä markkinaa voitaisiin vielä  
sessien ja Oppimisen ja  
salta.